

Buchbesprechungen

Mestmäcker, E.-J. (Hrsg.): Franz Böhm, Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft. Nomos, Baden-Baden 1980. 651 S. DM 128,—.

Durch das Zusammenwirken des Juristen Franz Böhm mit Nationalökonom, insbesondere mit Walter Eucken¹, sind die ordnungstheoretischen und -politischen Gedanken der sog. Freiburger Schule in wesentlichem Maße geprägt worden. In dem ersten Aufsatz „Die Idee des Ordo im Denken Walter Euckens“, der in der hier zu besprechenden Sammlung von Aufsätzen Franz Böhms enthalten ist, einem Nachruf auf Walter Eucken, wird ein glücklicher Zufall deutlich: Vertreter zweier Disziplinen wurden bei der Erfüllung einer unabhängig voneinander erkannten Aufgabe zusammengeführt, die „ein Jahr zuvor nichts oder kaum etwas voneinander gewußt“ haben (S. 31²). Dieser Aufsatz, etwa 17 Jahre nach diesem Zusammentreffen im Jahre 1933 geschrieben, zeigt die Meisterschaft, welche Böhm wie kaum ein anderer Jurist im nationalökonomischen, insbesondere im Ordnungsdenken schon damals erworben hatte. Seine Ausführungen zur Geistesgeschichte des 19. und 20. Jahrhunderts bekunden dem Leser, auf welcher breiter Grundlage dieses Ordnungsdenken aufbaute. Seine Fähigkeit, schwierige Zusammenhänge bildhaft und einprägsam darzustellen, äußert sich in Sätzen wie: „Der antiliberalen Rebellion verursachte die Vorstellung einen beinahe physischen Widerwillen, irgendjemand könne die Aufgabe der Politik darin erblicken, die Fülle und den Reichtum spontaner Sozialabläufe und Individualentscheidungen zu entbinden, also wie ein gütiger Märchengeist bescheiden und weise hinter der ‚privaten‘ Menschenwelt mit ihrer Anhäufung von Winkelglück und Zänkereien um die Waschküchenbenutzung zurücktreten und darin unter Verzicht auf ihre überindividuelle, erhabene Mission ihr Genüge finden wie der Pegasus im Stall des Bauern.“ (S. 46). Als solche antiliberalen Rebellen stellt uns Böhm neben „den aktiven und passiven Machtanbetern“ „die Klasse der romantischen Aestheten“ (S. 47) vor.

In dem Teil I „Idee und Realität von Wirtschaftsordnungen“ des Sammelbands sind noch vier weitere einschlägige Arbeiten Böhms aus den Jahren 1950 bis 1971 zu finden, von denen zwei — wie die zuerst erwähnte — zunächst im Jahrbuch „ORDO“ veröffentlicht worden sind. Im Quellenverzeichnis wird eine davon versehentlich als bisher unveröffentlicht bezeichnet. Zwei nach meiner Meinung wichtige, für ihn typische einschlägige Arbeiten Böhms fehlen. Bei einer, dem Vorwort zu ORDO XII, ist er allerdings nur als Mitautor angegeben; diese Auseinandersetzung mit Edgar Salin stammt jedoch von ihm. Über den Lehrer Salin besteht ein Zusam-

¹ In den ersten Jahren auch mit dem allzu früh von uns gegangenen Juristen Hans Grossmann-Doerth.

² Die Seitenangaben beziehen sich auf die Aufsatzsammlung.

menhang mit der zweiten Auseinandersetzung, diesmal mit Hajo Riese „Eine Kampfansage an die Ordnungstheorie und Ordnungspolitik“ (ORDO XXIV, S. 11 ff.). Damit wären wohl alle Aufsätze Böhms zu Ordnungsfragen in dieser Zeit erfaßt.

Von den in Teil I veröffentlichten Arbeiten kann ich nur auf eine, den Vortrag „Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft“ hier eingehen. Böhm fragt in diesem Vortrag nach den Beziehungen zwischen Marktmechanismus und Freiheitsidee: Die Entdeckung des Marktmechanismus gibt die Möglichkeit, die Wirtschaftssubjekte „aus der Zuständigkeit der Regierungen herauszulösen“, „sie stattdessen einem sich selbst regulierenden Koordinationsverfahren zu überantworten“ (S. 197) und „für die Befriedigung des Bedarfs großer Massen von Mitmenschen . . . ihrer individuellen Autonomie zu überlassen“ (S. 198). Böhm macht auf die Voraussetzungen der Funktionsfähigkeit dieses Mechanismus aufmerksam, welcher der dauernden Pflege und Verbesserung, des Vorhandenseins „einer ziemlich hochgezüchteten sozialen Parklandschaft“ und eines ungewöhnlichen Maßes an Gemeingeist bei denjenigen erfordert, welche hierfür zuständig sind. Leider ist die marktwirtschaftliche Ordnung der Entfaltung von Gemeingeist nicht günstig. „Aber das ist ein Problem, kein Schicksal.“ (S. 200).

Dieser Vortrag enthält auch einen Hinweis auf das zweite Arbeitsgebiet Franz Böhms, das in dem Sammelband durch den Titel des Teil II „Kartelle und Konzentration“ gekennzeichnet wird: Soll der Marktmechanismus funktionieren und der Freiheitsidee dienen, muß für die „Nivellierung der individuellen Einflußquoten“ gesorgt werden. Das gehört zu den Aufgaben des Wettbewerbs, „der keineswegs nur ein Leistungsansporn, sondern vor allem auch ein *Entmachtungsinstrument* ist“ (S. 202).

Jener Teil II beginnt mit dem im Frühjahr 1961 veröffentlichten Aufsatz „Das Janusgesicht der Konzentration“. Hier arbeitet Böhm den wichtigsten Grund der Notwendigkeit einer Politik gegen die Konzentration in der Marktwirtschaft heraus: Die Konzentration kann sich privatwirtschaftlich auch dann lohnen, „wenn sie überhaupt keine volkswirtschaftlichen Vorteile, vor allem keinerlei Kostensenkung, mit sich bringt.“ (S. 215). Auch wenn sie von einer Kostensenkung begleitet ist, kann sie wegen der mit ihr verbundenen Wettbewerbsbeschränkung problematisch sein. Bei Böhm folgen dann Ausführungen über private wirtschaftliche Macht, deren Lektüre insbesondere auch jenen empfohlen sein, welche ihr Augenmerk allzu einseitig auf die Problematik der möglichen Maßnahmen gegen die Konzentration richten.

Auf die Aufsätze „Wettbewerbsfreiheit und Kartellfreiheit“ und die Besprechung des Buchs von Heinrich Kronstein „Das Recht der internationalen Kartelle“ folgt dann die Eberhard Günther gewidmete Arbeit „Die Kapitalgesellschaft als Instrument der Unternehmenszusammenfassung“. Hier unterscheidet Böhm drei Wege, auf denen sich ein Unternehmen ein anderes unterordnen kann: Es schließt mit diesem einen Dienstvertrag ab, es begründet an ihm dingliche Rechte oder es erwirbt Personalrechte an seiner Willensbildung. Anders als bei Kartellen hält Böhm für alle drei Wege ein per se-Verbot nicht für tunlich, da sie „der Förderung durchaus schutzwürdiger, jedenfalls rechtlich einwandfreier Interessen zu dienen geeignet“ sind (S. 298). Vielmehr bleibe nur die Möglichkeit der Ermächtigung zum Verbot durch Verwaltungsakt. Böhm beschränkt sich dann auf die Problematik eines der drei Wege, nämlich auf den Erwerb personaler Rechte

an der Willensbildung. Hier handelt es sich insbesondere um die Einflußnahme auf die Organe einer Gesellschaft über die Stimmrechte, mit denen die Anteile an dieser Gesellschaft ausgestattet sind. Böhm untersucht, wie einem problematischen Gebrauch dieser Stimmrechte begegnet werden könnte, vor allem durch Ausschluß des Stimmrechts von Mehrheitsbeteiligungen in den Händen anderer Unternehmen und durch Haftung solcher Unternehmen für die Verbindlichkeiten des Beherrschten. Dadurch würde etwas Ähnliches erreicht wie mit einem per se-Verbot. Dennoch will Böhm so weit nicht gehen, und zwar insbesondere wegen des Schutzes des Besitzstandes aus der geltenden — wenn auch verfehlten — Regelung und wegen der Folgen dieses Schutzes.

Von den 250 Seiten des Teils III „Mitbestimmung“ entfallen fast vier Fünftel auf den erstmals 1951 in ORDO veröffentlichten Aufsatz „Das wirtschaftliche Mitbestimmungsrecht der Arbeiter im Betrieb“, der auch nach fast 30 Jahren nichts von seinem Wert und seiner Aktualität eingebüßt hat. Auch bei diesem Problemkreis zeigt sich die Fruchtbarkeit der Kombination juristischen und nationalökonomisch-ordnungstheoretischen Denkens bei Böhm. Die im Rahmen dieser Besprechung möglichen wenigen Worte können dieser großen Leistung Böhms noch weniger gerecht werden als dem übrigen Inhalt des Sammelbands.

Der abschließende Teil IV enthält verschiedene Arbeiten, nämlich die Gedenkrede auf Pestalozzi, die Böhm 1946 als hessischer Kultusminister gehalten hat, einen bisher unveröffentlichten Vortrag anlässlich der hundertsten Wiederkehr der Gründung des Deutschen Roten Kreuzes 1963, eine Arbeit anlässlich einer Zusammenkunft im früheren Konzentrationslager Bergen-Belsen im Jahre 1962 mit dem Titel „Licht aus altem Grauen“ und einen Bericht über das deutsch-israelische Abkommen. Vor allem auch in diesem Bericht tritt uns Franz Böhm als verantwortungsbewußte, aufrechte Persönlichkeit gegenüber, als die er diejenigen, die ihm begegnen durften, wohl nicht weniger beeindruckt hat als in seiner Eigenschaft als hervorragender Gelehrter.

Hans Otto Lenel, Mainz

Willeke, Franz-Ulrich: Wettbewerbspolitik. J. C. B. Mohr, Tübingen 1980. 451 S. Kt. DM 48,—, Ln. DM 70,—.

Ogleich in den letzten Jahrzehnten eine wahre Flut volkswirtschaftlicher Lehrbücher den deutschsprachigen Raum überschüttet hat, haben nur wenige, wie das Lehrbuch von Woll oder das Compendium der Volkswirtschaftslehre, einen Abschnitt über Wettbewerbstheorie in ihren späteren Auflagen aufgenommen. Bis 1980 schien es so, daß selbst dies nicht für die Wettbewerbspolitik zutrifft. Dies hat sich mit dem Eintritt in das neue Jahrzehnt geändert. So sind aufeinander drei Lehrbücher 1980 erschienen, und zwar die „Wettbewerbspolitik“ von Willeke, „Leitbilder der Wettbewerbspolitik“ von Bartling und „Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik“ von Aberle, aufgeführt in der Reihenfolge ihres Erscheinens. Sieht man von einem Vorreiter ab, der nur in Stichworten die Wettbewerbspolitik wiedergibt (Wettbewerbspolitik von Schuster, 1973), betreten alle drei Publikationen Neuland. Bei einer Beurteilung dieser ersten Versuche ist es daher angebracht, sich das stets vor Augen zu halten.

Mit Recht löst sich Willeke von der preistheoretischen Darstellung der vollständigen Konkurrenz, was ihn allerdings zwingt, nach einer neuen Referenzgröße für die wettbewerbspolitische Ausrichtung zu suchen. Er sieht diese im Konzept des freien Wettbewerbs, dessen logischer Widerpart zwangsläufig die Wettbewerbsbeschränkungen sind.

Trotz des umfangreichen Buches von mehr als 400 Seiten hat sich der Verfasser auf bestimmte Gebiete der Wettbewerbspolitik beschränkt und bewußt ein ganzes Bündel von Problemkreisen außer acht gelassen, wie z. B. Kartelle und abgestimmtes Verhalten. So umfaßt seine Darstellung die Gebiete: Potentieller Wettbewerb, Produktinnovation, Unternehmungswachstum, Verfahrensinnovation (Patent), Zusammenschluß- und Mißbrauchskontrolle. Seine Analyse vollzieht sich in drei Stufen. Zunächst wird der freie Wettbewerb in Hinsicht auf die zu untersuchende Fragestellung dargelegt; daraufhin geschieht das gleiche mit den entsprechenden Wettbewerbsbeschränkungen und abschließend werden die Möglichkeiten der wettbewerblichen Behandlung untersucht.

Die Beschränkung auf bestimmte Fragen ermöglicht dem Verfasser, in mancher Richtung weiterzugehen, als es bei einer solchen Darstellung erwartet werden darf. Hierdurch wird manches aufgeheilt, was nicht ohne weiteres als Allgemeingut unterstellt werden darf. Dies gilt insbesondere für den potentiellen Wettbewerb, auf den zwar häufig hingewiesen wird, ohne ihn aber analytisch näher zu betrachten. Hier hat der Verfasser einiges nachgeholt, wobei er unter anderem auf gewisse Gedankengänge von Sylos-Labini zurückgreift. Der Rezensent sieht hier die wertvollsten Partien des Buches. Bei Produkt- wie auch Verfahrensinnovation arbeitet der Verfasser gewisse Pattsituationen gedanklich heraus, die dann entstehen, wenn Innovationen wegen zu schneller Reaktionen der Imitatoren nicht in Gang gebracht werden und dadurch der Wettbewerbsprozeß blockiert wird. Soweit das Patent zu einer Deblockierung beiträgt, sind es wohl gewisse Wettbewerbsbeschränkungen, die für einen aktiven Wettbewerb erforderlich sind. Daraus ergeben sich zwangsläufig gewisse Schwierigkeiten für den Ansatz des Verfassers von freiem vs. beschränktem Wettbewerb. Umgekehrt liegen die Dinge bei dem Wachstum. Unter diesem Aspekt sieht er die Konzentration und betrachtet daher internes und externes Wachstum als zwei gleichberechtigte Arten der Unternehmungswachstumsstrategie (S. 306). Dadurch wird aber gerade das wettbewerbspolitisch Relevante in den Hintergrund zumindest in den Mittelgrund gedrängt, nämlich die Tatsache, daß externes Wachstum gegenüber internem a priori eine Wettbewerbsbeschränkung (Eliminierung einer Wettbewerbsbeziehung) darstellt.

Einer der Gründe, warum die Wettbewerbstheorie nicht in das allgemeine theoretische System eingebaut ist — dies gilt in erhöhtem Maße auch für die Wettbewerbspolitik — ist ihr anderes methodisches Vorgehen. Im Gegensatz zur Preistheorie, die das zu Behandelnde rein deduktiv aus den gesetzten Prämissen ableitet, stellt die Wettbewerbstheorie auf konkrete Situationen und nicht auf autonom gesetzte Prämissen ab. Beim Verfasser hingegen dominiert die deduktive Methode. So stellen die Varianten der verschiedenen Produktinnovations- und auch Verfahrensinnovationsprozesse, wie auch der Wachstumsstrategien keine empirischen Fälle dar, sondern entspringen seiner logischen Systematik. So betrachtet der Verfasser z. B. das Patentwesen unter dem Blickwinkel geheimhaltbarer und nichtgeheimhaltbarer Fälle, was dazu führt, daß die bedenklichen Patentpraktiken (Pa-

tentpools, Paketlizenzen, reziproke Lizenzen usw.) aus der eigentlichen Analyse herausfallen und daher nur am Rande erwähnt werden. Das gleiche gilt auch für die praktische Wettbewerbspolitik anhand konkreter Gesetze. Von diesen erfährt der Leser nur dann beiläufig etwas, wenn die eine oder andere vom Verfasser vorgeschlagene wettbewerbspolitische Maßnahme im GWB berücksichtigt ist.

Die Wettbewerbstheorie wie auch die Wettbewerbspolitik stellen ein noch recht unbeackertes Feld dar. Wer sich darauf einläßt, bewegt sich noch in der Experimentierungsphase. Dies gilt auch für die ersten wettbewerbspolitischen Lehrbücher. Jedes von ihnen gibt Informationen darüber, wo man weiterkommt und wo nicht. Dafür sollten wir dankbar sein.

E. Heuß, Nürnberg

Csikós-Nagy, B.: Towards a New Price Revolution, translated from Hungarian by L. Halápy, English text revised by Professor Alec Nove. Akadémiai Kiado, Budapest. 1979. 190 S.

Das Buch des Vorsitzenden des Ungarischen Preisamtes beschäftigt sich mit nationalen, aber insbesondere internationalen Preisentwicklungen. Eine neue Preisrevolution, ausgelöst von einer Umstrukturierung der Machtpositionen auf den Weltmärkten, bildet die Hauptperspektive der Arbeit. Die neue Machtstruktur begünstigt im allgemeinen die Bewertung der natürlichen Ressourcen. Den Ländern des Südens gelingt es, gegenüber denen des Nordens eine natürliche Monopolrente durchzusetzen (S. 101).

Csikós-Nagy sieht die kapitalistische Akkumulation seit Beginn kolonialistischer Rohstoffausbeutung in Übersee als eine erste Preisrevolution an. Er begründet diese Preisrevolution des 16. Jahrhunderts mit dem Wachstum des Vorrats an Edelmetallen durch Zufluß aus Übersee und der Beschleunigung des Geldumlaufs (S. 49), die mit einer erhöhten Staatsverschuldung und Entwertung des Goldgehalts der Münzen verbunden waren. Er schreibt: „The price revolution can be interpreted as an organic concomitant of capitalism, which based on the colonial system, evolved on a world scale.“

Die weitere Entwicklung des Systems ist durch den Fortschritt kapitalistischer Akkumulation unter Nutzung kostengünstiger überseeischer Ressourcen gekennzeichnet. Durch die Schaffung einer industriellen Reservearmee mit wiederholten wirtschaftlichen Krisen (S. 62), die mit steigender Arbeitsproduktivität einherging, kam es bis ins 20. Jahrhundert hinein zu einer relativ (im langfristigen Trend) stabilen Preisentwicklung, bevor die gegenwärtige Preisrevolution einsetzte.

Sowohl die in der Gegenwart vertretenen Preis- und Inflationstheorien als auch die Stabilitätspolitik in westlichen und sozialistischen Ländern werden referiert.

In diesem Zusammenhang gibt Csikós-Nagy eine für westliche Leser ungeohnt objektive Darstellung der Inflation und ihrer Konsequenzen in westlichen und sozialistischen Ländern.

Die Auffassung westlicher Beobachter ist, daß administrierte Preise zu zurückgestauter Inflation führen, wenn sie unterhalb des Gleichgewichts-

niveaus festgelegt sind (S. 92). Dieser These tritt der Verf. entgegen mit dem Argument, daß (wie er am Beispiel niedriger Mieten zeigt) administrative Zuteilung die Rolle des Angebots-Nachfrage-Ausgleichs übernimmt. Wenn man von einer zunehmenden Nachfrage bei sinkendem Preis ausgeht, dann entsteht bei zu niedrigen, administrierten Preisen eine Übernachfrage. Sicherlich hat Csikós-Nagy recht, wenn er sich dagegen wehrt, *diese* gesamte Übernachfrage als einen Indikator für das Ausmaß der Inflation zu betrachten.

Andererseits räumt der Verf. ein, daß sich administrative Preiskontrolle in sozialistischen Ländern in der Gefahr befindet, die Funktion des Geldes und den Prozeß der Preisplanung ganz allgemein zu gefährden (S. 93), nämlich dann, wenn das Niveau der administrierten Preise sich zu stark vom Gleichgewichtsniveau entfernt. Um dem sich hier zeigenden Dilemma der Definition von Inflation bei administrierten Preisen zu entgehen, gibt der Verf. mehrere Tatbestände an, die er als inflationär bezeichnet (S. 93):

- ungeplante Erhöhungen des Preisniveaus,
- verborgene („disguised“) Preiserhöhungen,
- erzwungene Käufe und
- erzwungene Verkäufe.

Durch die ausführliche Behandlung dieser Tatbestände wird implizit ihr Vorhandensein bestätigt. Bei der jährlichen Planung stellen sie offenbar wichtige Indikatoren dar, um entweder eine gleichgewichtige Entwicklung herbeizuführen (oder eine ungleichgewichtige in Kauf zu nehmen). Daß man sich in Ungarn mehr als in anderen sozialistischen Ländern sowohl um die Festigung der Rolle des Geldes als auch um eine gleichgewichtige Entwicklung bemüht, zeigen die Reformen des Jahres 1980, zu deren geistigen Vätern der Verfasser zählt.

Die Unternehmen sollen nunmehr rigoroser als bisher mit den objektiven Gegebenheiten der Höherbewertung von Ressourcen konfrontiert werden. Sie sollen zu Weltmarktpreisen einkaufen und zu Weltmarktpreisen ihre Verkaufspreise kalkulieren. Für viele Unternehmen wird dies eine Roßkur werden. Bisher enthaltene Subventionen sollen auf diese Weise eliminiert werden. Sofern dieser eingeschlagene Kurs diesmal konsequent beibehalten werden sollte, dürfte für Ungarn, das sehr stark von ausländischen Rohstoffzufuhren abhängig ist, die Infragestellung sozialer Errungenschaften, wie anderswo auch, schon begonnen haben. Denn es wird an anderer Stelle des Buches deutlich (S. 93), daß diese Errungenschaften, die Verfolgung sozialistischer Verteilungsvorstellungen, mit einer Verschwendung von Ressourcen verbunden ist, an denen nunmehr zu sparen sein wird.

Auch in dem schon lange vor dieser Reform erschienenen Buch werden die Konsequenzen der modernen Preisrevolution keinesfalls beschönigt (S. 175). Auch für westliche Kollegen dürfte die Lehre von Csikós-Nagy nützlich sein. Sie macht nämlich deutlich, daß sich die Herausforderung der Dritten Welt gegen den Preismechanismus und seine regulierende Rolle auf den Märkten richtet (S. 175) und daß die im Umbruch befindliche Preisstruktur Ergebnis eines Marktprozesses ist, dem die Errichtung einer Machtstruktur vorausging. Dieser Machtstruktur und ihrer Bewahrung und Festigung dient die herrschende Philosophie des freien Preises, der gleichzeitig der „natürliche Preis“ und richtige ist. Csikós-Nagy kritisiert die westliche, neoklassische Gleichgewichts- und (die darin integrierte) Preistheorie zu recht, wenn er

darauf hinweist, daß sie nur den Zustand beschreiben kann, der unter der Bedingung der „Selbstregulierung“ von Märkten resultiert, also mit dem Staat als exogenem Faktor. In Wirklichkeit wissen wir alle, wie stark politische Datensetzungen das Ergebnis des Marktes beeinflussen und natürlich auch die vor dem Umbruch stehende Preisstruktur. Aber mit der Endogenisierung des Staates, wie Csikós-Nagy sie befürwortet, ... „it becomes clear at once, that different optimal states are conceivable and that they can come into existence only by the state's organizing and controlling actions.“ (S. 181)

In diesem Zusammenhang sollte man sich darüber klar werden, daß nicht nur verschiedene Einkommensverteilungen eine solche Aussage rechtfertigen, sondern auch (und in noch viel durchschlagenderer Weise) verschiedene Ausprägungen der staatlichen Organisation und Interaktion mit der Wirtschaft. Diese sind wohl hier gemeint.

Im Endeffekt sieht Csikós-Nagy keine Möglichkeit, eine rationale Lösung der Herausforderung durch die Dritte Welt durch die traditionellen Methoden im System des Marktmechanismus zu finden (S. 1). Zur Vermeidung von Wirtschaftskriegen sieht er nur den Weg einer „international harmonisierten Preispolitik“, die ökonomische Stabilität berücksichtigt. Aber hier scheint er selbst Opfer utopischer Konzepte zu werden, denn wer kann denn ernsthaft glauben, daß politisierte Preise nicht zu jeder sich bietenden Gelegenheit zu politischen Pressionen Anlaß geben. Wir erleben dies ja zur Genüge bei den politischen Preisen im eigenen Lande und in der Europäischen Gemeinschaft.

Abschließend kann dieses mit reichhaltigem Material über Preisentwicklungen und Rohstoffprobleme versehene und in voller Kenntnis der westlichen Theorie, Theoriegeschichte und Wirtschaftsgeschichte geschriebene Werk nur uneingeschränkt zur Lektüre empfohlen werden. Es ist zwar das Werk eines Wirtschaftspolitikers und Wissenschaftlers, der sich an vielen Stellen zur herrschenden sozialistischen Ideologie bekennt, der sich aber dennoch nicht scheut, Wahrheiten zu erkennen und auszusprechen.

Karl-Ernst Schenk, Hamburg

Kupsch, Peter / Peter Hufschmied / Heinz Dieter Mathes / Klaus Schöler: Die Struktur von Qualitätsurteilen und das Informationsverhalten von Konsumenten beim Kauf langlebiger Gebrauchsgüter. Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 2777 / Fachgruppe Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Westdeutscher Verlag, Opladen 1978. 388 S. DM 58,—.

Dem Verhalten der Verbraucher beim Kauf von Verbrauchs- und Verbrauchsgütern ist in den letzten Jahrzehnten vor allem in den USA, aber auch in anderen Ländern, nicht zuletzt in der Bundesrepublik Deutschland, verstärkte Aufmerksamkeit in Forschung und Lehre geschenkt worden. Die einschlägige Literatur, auf die Forscher zurückgreifen, ist in hohem Grade amerikanischen Ursprungs.

Diese Bemühungen stehen in engem Zusammenhang mit der Erkenntnis, daß dem Marketing für den Erfolg der in vielfältigem Wettbewerb stehenden Unternehmungen immer größere Bedeutung zukommt. Sind die absatzpolitischen Instrumente für die fraglichen Produkte und für die Zielgrup-

pen, die man ansprechen will, richtig gewählt, wird von den Instrumenten in der notwendigen Stärke Gebrauch gemacht, werden sie in optimaler Weise miteinander kombiniert? Auf diese nagenden Zweifelsfragen kann man eine — wenn auch vielleicht nicht voll befriedigende — Antwort finden, wenn man mehr über den Verbraucher, seine Vorstellungen, seine Informationsbemühungen, seinen Informationsstand, seine Informationsquellen und über seine Bereitschaft weiß, sich auf eine Kaufentscheidung vorzubereiten, wie er es für seine Zwecke als ausreichend ansieht. Möglicherweise verzichten aber auch viele Menschen weitgehend auf solche Vorbereitungen, die den Kaufentschluß allmählich reifen lassen, weil sie dergleichen nicht für notwendig und sinnvoll halten.

Aus der Tatsache, daß die Anbieter über das Zustandekommen der Kaufentscheidungen der Konsumenten bisher zu wenig und nicht zuverlässig genug informiert sind, ist die Vielzahl der Ermittlungen zu erklären, die auf den verschiedensten Warengebieten von wissenschaftlichen Instituten, Marktforschern u. a. mit übrigens ganz verschiedenen Ansprüchen an die Grundlagen, die Methoden, die Aussagefähigkeit, die Allgemeingültigkeit solcher Untersuchungen veranstaltet werden.

Die vorliegende Arbeit von Peter Kpusch und seinen Mitarbeitern will auf diesem Felde tief schürfen, freilich auf einem eng begrenzten Spezialgebiet, nämlich dem Informations- und Kaufverhalten der Menschen beim Erwerb langlebiger Gebrauchsgüter, repräsentiert durch drei weit verbreitete moderne Haushaltsgeräte: Kühlschränke, Fernsehgeräte und Waschmaschinen, wobei wiederum ein Punkt im Vordergrund steht, nämlich die Beurteilung der *Qualität* dieser Erzeugnisse durch die Käufer bzw. die Kaufinteressenten.

Dabei ist sogleich auf einen Umstand aufmerksam zu machen: Bekanntlich sind diese Gegenstände vom Standpunkt des „normalen“ Verbrauchers höchst komplizierte technische Geräte (wie z. B. der Blick in das Innere eines Fernsehgerätes zeigt). Die Befragten, die sich ein Urteil über die Qualität dieser Geräte vor dem Kaufentschluß bilden sollen, sind aber Laien („Menschen wie Du und ich“). Ein Qualitätsurteil über einen solchen Gegenstand, etwa ein neues Modell mit tatsächlichen oder vermeintlichen technischen Fortschritten, über seine Störanfälligkeit, seine vermeintliche Gebrauchsdauer können im Grunde nur auf dem fraglichen Gebiet ausgewiesene Fachleute abgeben, wie sie z. B. von Warentestsinstituten herangezogen werden. Aber um ein solches Urteil geht es bei Untersuchungen über das Verbraucherverhalten nicht. Man will vielmehr wissen, ob und inwieweit die Menschen, die eine solche nicht alltägliche Anschaffung beabsichtigen und diese u. U. bewußt planen, von den Ergebnissen solcher Untersuchungen und von anderen Informationsquellen, die ihnen ohne allzu großen Aufwand zur Verfügung stehen, Gebrauch machen und welchen Wert sie diesen Möglichkeiten zur Qualitätsbeurteilung beimessen. „Qualität“ wird hier als Bündel von Zufriedenheit stiftenden Elementen verstanden; sie unterliegt also subjektiver Einschätzung durch die Menschen, ist also ein vielschichtiges und schwer faßbares Phänomen, das die Wissenschaft (im Gegensatz etwa zum Preis) bisher wenig beachtet hat.

Wüßten aber die Anbieter — also Hersteller und Händler — mehr über die Quellen, aus denen sich die Verbraucher informieren und mehr über ihre Qualitätsvorstellungen, so könnten sie — wie bereits hervorgehoben — ihren Marketingbemühungen mehr Effizienz verleihen.

Außer Testberichten werden in der vorliegenden Untersuchung folgende Informationsquellen der Verbraucher berücksichtigt: Die Werbung (im Sinne der schriftlichen Werbung z. B. Prospekte), die Beratung in den Einzelhandelsgeschäften (Verkaufsgespräche) und das sog. Mouth-to-Mouth Advertising, also das, was man durch Freunde, Nachbarn, Bekannte erfährt, worunter sich sog. Meinungsführer befinden können. Daneben werden eigene Erfahrungen der Kaufinteressenten bei Wiederbeschaffung der fraglichen Geräte in die Untersuchung einbezogen. Was hier auffällt, ist der Umstand, daß die in den Haushalten seit Jahren weit verbreiteten Kataloge der Versandhäuser als Informationsquelle fehlen. Es ist hinreichend bekannt, daß diese zur Unterrichtung vor allem über Preise vor der Anschaffung sog. großer Objekte — denn darum handelt es sich — in starkem Maße herangezogen werden und diese dort genannten Werte oftmals den Charakter von Richtgrößen für die fraglichen Artikel haben.

Dieses Manko mag noch hingehen. Die Zweifel an der Brauchbarkeit der weit aufgeschlüsselten Ergebnisse dieser Untersuchung verstärken sich aber, wenn man erfährt, daß nur 417 Einkaufsfälle (aus dem Großraum Köln) erfaßt worden sind, und zwar die Einkäufe von

135 Kühlschränken,

158 Fernsehgeräten und

124 Waschmaschinen,

und daß von den Kühlschränken 84 % und von den Waschmaschinen 90 % im Warenhaus erworben wurden. Hier hätten die Forscher unbedingt der Frage nachgehen müssen, inwieweit die Ergebnisse infolge des fast völligen Fehlens des Fachhandels als Bezugsquelle der fraglichen Geräte Allgemeingültigkeit beanspruchen können. M. a. W. verhalten sich die Kunden des Fachhandels bei der Einkaufsvorbereitung anders als die der Warenhäuser?

Angesichts der schmalen und dazu noch problematischen Basis hätte man sich darauf beschränken sollen, einige sich klar und eindeutig ergebende Erkenntnisse über das Informationsverhalten der Käufer bei der Anschaffung der fraglichen Produkte herauszuarbeiten. Freilich hätte sich dabei möglicherweise nicht mehr ergeben als eine Bestätigung dessen, was man schon wußte und was sich nach allgemeinen Lebenserfahrungen von selbst versteht. Trotz des offensichtlichen Bemühens der Autoren, bei dieser Untersuchung in wissenschaftliches Neuland vorzustoßen, sind dennoch viele Ergebnisse keineswegs als neu und originell zu bezeichnen. So z. B. heißt es auf Seite 277: „Weiterhin erscheint die Annahme berechtigt, daß Konsumenten, die einen Wiederholungskauf tätigen und mit ihrem Altgerät sehr zufrieden waren, mit einer höheren Sicherheit in den Kaufentscheidungsprozess eintreten als solche, die bedingt durch eine weniger zufriedenstellende Leistung des Altgerätes ihre Urteilsfähigkeit zumindest teilweise in Zweifel ziehen.“

Andere Ergebnisse der Arbeit müssen aus den dargelegten Gründen als zweifelhaft eingestuft werden.

Im Übrigen leidet die Schrift darunter, daß die Bedeutung vieler Ermittlungen dem statistisch wenig Geschulten nicht hinreichend erklärt und verdeutlicht werden.

Robert Nieschlag, München