

Marktstruktur und Wettbewerb

Von Klaus Herdzina, Stuttgart-Hohenheim

Zum formalen Aufbau einer Definition des funktionsfähigen Wettbewerbs

Die Frage über die Zusammenhänge zwischen wirtschaftlicher Konzentration und der Intensität des Wettbewerbs steht in jüngerer Zeit wieder im Vordergrund des Interesses. So wird in der Bundesrepublik seit einigen Jahren eine Novellierung des GWB diskutiert, in der zur Erhaltung des Wettbewerbs u. a. eine vorbeugende Fusionskontrolle vorgesehen ist, durch die ein Weg zu weiterer Unternehmenskonzentration, von der man annimmt, daß sie neue Marktmacht schafft und die Möglichkeit zur Wettbewerbsbeschränkung vergrößert, verbaut werden soll¹. Ferner hat der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 1971/72 erstmals der Wettbewerbspolitik und den Problemen der Unternehmenskonzentration einen breiteren Raum gewidmet². Gleichzeitig erschien eine Neuauflage der bekannten Konzentrationsbände des Vereins für Socialpolitik, in der vor allem in den neu aufgenommenen Beiträgen den wettbewerbspolitischen Konsequenzen der Konzentration nachgegangen wird³.

Im vorliegenden Beitrag sollen die in dieser Diskussion bezogenen Positionen nicht im einzelnen resümiert werden. Es wird vielmehr versucht, eines der Grundprobleme kritisch zu beleuchten, um das die Diskussion immer wieder kreist. Es handelt sich um die Frage, ob eine bestimmte Wettbewerbsintensität bzw. ein im Hinblick auf die Realisierung konkreter wirtschaftspolitischer Zielvorstellungen funktionsfähiger Wettbewerb durch die Erfüllung von Marktstrukturkriterien, insbesondere bestimmter Konzentrationsgrade, gesichert werden kann. Kurz gesagt, es geht um die Berechtigung des sog. Marktstruktur-Marktverhalten-Marktergebnis-Schlusses und der auf ihm basierenden Wettbewerbs-

¹ Als jüngsten Beitrag in dieser Diskussion vgl. Erich Hoppmann: Fusionskontrolle. Tübingen 1972. S. 29 ff.

² Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Währung, Geldwert, Wettbewerb — Entscheidungen für morgen. Jahresgutachten 1971/72. Stuttgart, Mainz 1971. S. 123 ff.

³ Vgl. insb. den ersten Band von Helmut Arndt (Hrsg.): Die Konzentration in der Wirtschaft. Schr. d. Ver. f. Socialpol., NF Bd. 20/I. 2. Aufl. Berlin 1971.

definitionen⁴. Nicht zuletzt anhand der Begründungen, mit denen das Marktstrukturkonzept vorgetragen wird, kann gezeigt werden, daß dieser Schluß sowohl sachlich als auch begrifflich verfehlt ist. Daraus folgt, daß die Frage des formalen Aufbaus einer Definition des funktionsfähigen Wettbewerbs zu überdenken ist. Zuvor sollen die verschiedenen Formulierungen des Marktstrukturkonzepts kurz vorgetragen werden⁵.

I. Die verschiedenen Formulierungen der Marktstrukturkonzeption

1. Einseitig begrenzte Strukturkonzepte

Ausgangspunkt der Diskussion waren die Prämissen des freien Wettbewerbs der klassischen Theorie, der im Zuge der Entwicklung der Neoklassik zum Modell der vollständigen Konkurrenz stilisiert worden ist. Allseitige vollständige Konkurrenz erbrachte nach herrschender Meinung die im Lichte der Wohlfahrtstheorie optimalen Ergebnisse. Aber selbst als sich bei der Präzisierung der Prämissen⁶ herausgestellt hatte, daß sie auf keinem realen Markt geschaffen werden konnten, galt es, die Gegebenheiten der Realität so weit wie möglich den Prämissen des Modells anzunähern. Es schien nämlich ohne weiteres einsichtig zu sein, daß eine Annäherung in den Prämissen eine entsprechende Annäherung in den Marktergebnissen bedingt⁷. Gewünschte Marktergebnisse wie optimale Allokation der Faktoren und dazu notwendige Verhaltensweisen wie möglichst schnelle Anpassung an den jeweils optimalen Faktoreinsatz waren durch Realisierung von Strukturprämissen wie ‚große Anbieterzahl‘, ‚kleine Marktanteile‘ und ‚hoher Grad von Marktvollkommenheit‘ zu erreichen.

Dieser Typ von Marktstrukturkonzepten, der an das Modell der vollständigen Konkurrenz anknüpft, soll hier als einseitig begrenzte Strukturkonzepte bezeichnet werden, da als ideale Marktform eine Konstellation erscheint, von der es in der wirtschaftlichen Wirklichkeit Abweichungen

⁴ Im genannten Beitrag von *Hoppmann* wird diese Frage ebenfalls angesprochen. Vgl. *Hoppmann*: Fusionskontrolle, S. 53 ff.

⁵ Die meisten dieser Beiträge könnten auch als Marktformenkonzepte bezeichnet werden, sofern man unter Marktstruktur den weiteren und unter Marktform den engeren, aus der Preistheorie entlehnten Begriff versteht. Da sich in der Wettbewerbstheorie der Begriff ‚Marktstruktur‘ eingebürgert hat, soll er auch hier als Oberbegriff verwendet werden.

⁶ Vgl. *Frank Knight*: Risk, Uncertainty and Profit, 1921. 8. Aufl. Boston, New York 1957. S. 76 ff. — Zur historischen Entwicklung des Wettbewerbskonzepts bis zu diesem Zeitpunkt vgl. *George J. Stigler*: Perfect Competition, Historically Contemplated. *Jl. of Pol. Ec.*, Bd. 65 (1957), S. 1 ff.

⁷ Zweifel an dieser Hypothese wurden zuerst von *John M. Clark* geäußert. Vgl. *John M. Clark*: Toward a Concept of Workable Competition. *Am. Ec. Rev.*, Bd. 30 (1940), S. 241 f. Sie wurden später in der Theorie des Zweitbesten vertieft. Vgl. *Richard G. Lipsey* und *Kelvin Lancaster*: The General Theory of Second Best. *Rev. of Ec. Stud.*, Bd. 24 (1956 - 57), S. 11 ff.

immer nur in einer Richtung geben kann, nämlich als Verringerung der Anbieterzahl und Abnahme der Marktvollkommenheit. Die wirtschaftspolitische Forderung geht folglich dahin, diese einseitigen Abweichungen von der optimalen Marktform nur in einem bestimmten Ausmaß zu tolerieren, wodurch der Gestaltungsmöglichkeit der Marktstruktur eine Grenze gesetzt wird.

Auch wenn viele Autoren neoklassischer Schule die vollständige Konkurrenz als wirtschaftspolitisches Ideal nicht in der hier unterstellten Deutlichkeit hervorgehoben haben⁸ und andere, insbesondere neoliberale Autoren, immer wieder betont haben, daß sie mit vollständiger Konkurrenz keineswegs das statische Konkurrenzmodell meinen⁹, so muß man sie anhand der von ihnen genannten Wettbewerbskriterien doch wohl dieser Gruppe zurechnen¹⁰. Selbst der erste workable-competition-Ansatz von John M. Clark ist hier einzuordnen, da strukturelle Abweichungen von den Prämissen der vollständigen Konkurrenz nur insoweit toleriert werden, wie sie als Gegengift andere, unvermeidliche Abweichungen im Hinblick auf die gewünschten Marktergebnisse der vollständigen Konkurrenz zu kompensieren vermögen¹¹. Ähnliches gilt für den gesamten structure approach der workable competition-Literatur. Sosnick, der 1958 die bis dahin vorliegenden Beiträge systematisiert und kritisiert, kennzeichnet die Bedingungen — d. h. auch die strukturellen Bedingungen — für workable competition als Mindestvoraussetzungen, die zu realisieren sind¹². Gerade die neoliberalen Autoren jedoch, die etwa eine ansehnliche Zahl von Unternehmen, die eng verwandte Produkte verkaufen¹³, eine große Zahl von Marktteilnehmern auf beiden Marktseiten¹⁴ oder zumindest eine Reihe von Produzenten, die ähnliche Erzeugnisse herstellen¹⁵, als Voraussetzung für Wettbewerb nennen, sehen die Realisierung der

⁸ Zumindest John B. Clark und Marshall haben die vollständige Konkurrenz nicht als politisches Ideal angesehen. Vgl. Shorey Peterson: Antitrust and the Classical Model. *Am. Ec. Rev.*, Bd. 47 (1957), S. 60 ff., insb. S. 69 ff. — Zum Wettbewerbsbild der Neoklassik vgl. auch Hans-Günter Krüßelberg: *Marktwirtschaft und Ökonomische Theorie*. Freiburg 1969. S. 89 ff. — Entschieden zurückgewiesen wird die vollständige Konkurrenz (bzw. pure competition) auch von Edward H. Chamberlin: *Product Heterogeneity and Public Policy*. *Am. Ec. Rev.*, Supplement zu Bd. 40 (1950), Papers and Proceedings, S. 85 ff.

⁹ Vgl. z. B. Friedrich A. Lutz: *Bemerkungen zum Monopolproblem*. *Ordo*, 8. Jg. (1956), S. 19 ff.

¹⁰ Zum Beleg vgl. Friedrich A. Lutz: *Einwände gegen die Wettbewerbsordnung*. *Ordo*, 5. Jg. (1953), S. 258.

¹¹ Vgl. Clark: *Toward a Concept*, S. 241 ff.

¹² Vgl. Stephen H. Sosnick: *A Critique of Concepts of Workable Competition*. *Quart. Jl. of Ec.*, Bd. 72 (1958), S. 411.

¹³ Vgl. George J. Stigler: *The Extent and Bases of Monopoly*. *Am. Ec. Rev.*, Supplement zu Bd. 32 (1942), S. 2 f. — Corvin D. Edwards: *Maintaining Competition*. New York, Toronto, London 1949. S. 9.

¹⁴ Vgl. Leonhard Miksch: *Wettbewerb als Aufgabe*. Stuttgart, Berlin 1937. S. 22 f.

¹⁵ Lutz: *Bemerkungen zum Monopolproblem*, S. 31.

von ihnen geforderten Marktstruktur offenbar nicht als hinreichende Bedingung für das Erzielen guter Marktergebnisse an. Sie lassen ihren Strukturprämissen häufig entsprechende Verhaltensprämissen, wie ‚keine Preisabsprachen‘, ‚gegenseitige Unabhängigkeit‘ usw.¹⁶ folgen und akzeptieren damit, daß dieses Verhalten keineswegs durch die Marktstruktur determiniert ist¹⁷.

2. Zweiseitig begrenzte Strukturkonzepte

Demgegenüber versuchen andere Autoren, marktstrukturelle Bedingungen nachzuweisen, unter denen Wettbewerb nicht nur grundsätzlich denkbar ist oder nach Hinzuziehen von Verhaltenspostulaten erfolgt, sondern unter denen er „möglichst zuverlässig zu erwarten ist“¹⁸. Sie unterscheiden sich von den zuvor genannten Autoren dadurch, daß sie das Optimum an einer anderen Stelle der Strukturskala vermuten und daß sie folglich nicht nur Mindestvoraussetzungen für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, sondern auch strukturelle Obergrenzen definieren, an denen das Wettbewerbsverhalten bzw. die positiven Wettbewerbswirkungen enden. Die ideale Marktform wird als ein Bereich innerhalb der Strukturskala definiert, der Abweichungen in zwei Richtungen möglich macht, die von der Wirtschaftspolitik nicht toleriert werden können. Sie sind deshalb als zweiseitig begrenzte Strukturkonzepte oder als strukturelle Bereichskonzepte zu kennzeichnen.

Einen Hinweis auf die Bedeutung mittlerer Marktformen gibt John M. Clark mit seiner Forderung einer „substantial number of firms small enough . . . to have strong competitive incentives . . . and economically strong enough to make their competitive pressure count“¹⁹, womit zwar eine große Zahl gefordert, diese Forderung aber durch die Formulierung einer weiteren Bedingung, die eine zahlenmäßige Obergrenze impliziert, abgeschwächt wird.

Nach Arndt ist es eine Voraussetzung für Wettbewerb, daß eine Marktstruktur innerhalb zweier sogenannter Konkurrenzschwellen realisiert

¹⁶ Vgl. Edwards: S. 9. — Stigler: The Extent and Bases of Monopoly, S. 2 f. — Lutz: Bemerkungen zum Monopolproblem, S. 31 ff.

¹⁷ Schwierigkeiten bei der systematischen Einordnung dieser Autoren bereitet außerdem die Tatsache, daß sie die genannten Prämissen oft auch als Voraussetzungen für die Realisierung des Freiheitsziels ansehen. So zählt Hoppmann den Alternativenansatz von Edwards nicht zum structure approach, da er das Freiheitsziel enthält. Vgl. Erich Hoppmann: Zum Problem einer wirtschaftspolitisch praktikablen Definition des Wettbewerbs. In: Hans Karl Schneider (Hrsg.): Grundlagen der Wettbewerbspolitik. Schr. d. Ver. f. Social-pol., NF Bd. 48. Berlin 1968. S. 39. Fußnote 54. Vgl. dazu später unter III.

¹⁸ Werner Zohnhörer: Wettbewerbspolitik im Oligopol. Basel, Tübingen 1968. S. 12.

¹⁹ John M. Clark: Competition as a Dynamic Process. Washington, D. C. 1961. S. 481.

ist. Jenseits der oberen Konkurrenzschwelle ist die Zahl der Anbieter so groß, ihre Kräfteverteilung so ausgeglichen und ihre wirtschaftliche Stärke so gering, daß ein Wettbewerbsprozeß nicht mehr in Gang gesetzt werden kann²⁰. Jenseits der unteren Konkurrenzschwelle ist die Zahl der Anbieter so gering und ihre Machtverteilung so ungleichmäßig, daß es zur Preisführerschaft der Großen und zum Ende des Wettbewerbs kommt²¹.

Nach *Phillips* wird das Ausmaß der wettbewerblichen Rivalität von fünf Strukturgrößen determiniert, die zum Teil allerdings besser als Verhaltenskriterien interpretiert werden können. Die Wettbewerbsintensität steigt mit zunehmender Anbieterzahl, wachsender Gleichheit der Machtverteilung zwischen den Unternehmen, sinkender Homogenität ihrer Zielvorstellungen, stärker werdendem Druck externer Gruppen und abnehmendem Formalisierungsgrad der sogenannten interfirm organization²². Zwar gibt es bei *Phillips* keine Obergrenze für die Stärke der wettbewerblichen Rivalität, aber die positiven Wirkungen steigender Rivalität auf die Marktergebnisse enden bei einem bestimmten Rivalitätsgrad. Folglich ist weder zu niedrige noch zu hohe Rivalität (excess rivalry) in bezug auf die Marktergebnisse optimal²³, und es gibt sowohl eine Unter- als auch eine Obergrenze für die strukturelle Gestaltung der Märkte. Allerdings ist vorwiegend die Untergrenze (zu wenige Anbieter usw.) wettbewerbsspolitisch relevant, da übergroße Rivalität sich durch Änderung der Anbieterzahl bzw. der interfirm organization selbst korrigiert²⁴.

In ähnlicher Weise beschreiben schließlich *Kantzenbach* und *Zohnhöfer* einen doppelseitig begrenzten Bereich positiver Wettbewerbswirkungen. Nach *Kantzenbach* ist das Ausmaß der Wettbewerbsintensität, die er allein auf den imitatorischen Wettbewerb bezieht, eine Funktion des Grades der oligopolistischen Interdependenz, die wiederum von den Strukturgrößen ‚Grad der Marktvollkommenheit‘ und ‚Anbieterzahl‘ abhängt²⁵. Ähnlich wie bei *Phillips* kommt es nach *Kantzenbach* zu einer überoptimalen Wettbewerbsintensität, im Gegensatz zu *Phillips* aber nicht bei zu großer, sondern bei zu niedriger Anbieterzahl, bei der oligopolistische Machtkämpfe ausbrechen können²⁶. Sie wird jedoch, wiederum ähnlich wie bei *Phillips*, aber mit entsprechend anderer Begründung, in der Regel

²⁰ Vgl. Helmut *Arndt*: Konkurrenz und Monopol in Wirklichkeit. JfNuSt., Bd. 161 (1949), S. 239.

²¹ Vgl. ebd., S. 242 ff.

²² Vgl. Almarin *Phillips*: Market Structure, Organization and Performance. Cambridge (Mass.) 1962. S. 25 ff.

²³ Vgl. *Phillips*: S. 38.

²⁴ Vgl. ebd., S. 40.

²⁵ Vgl. Erhard *Kantzenbach*: Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs. 2. Aufl. Göttingen 1967. S. 38 ff.

²⁶ Vgl. ebd., S. 45.

nicht relevant — daher nur potentielle Wettbewerbsintensität —, weil wegen zunehmender Neigung und Möglichkeit zur Wettbewerbsbeschränkung im engen Oligopol die effektive Wettbewerbsintensität sinkt²⁷. Folglich liegt die optimale Wettbewerbsintensität zwischen den Extremen der zu niedrigen Intensität im heterogenen Polypol und der zu hohen potentiellen und zu niedrigen effektiven Intensität im homogenen Oligopol, also im „Bereich weiter Oligopole mit mäßiger Produktdifferenzierung“²⁸. *Zohlhöfer*, der im Gegensatz zu *Kantzenbach* auf den Druck zum innovatorischen Wettbewerb abstellt und dennoch zum gleichen Ergebnis gelangt, fordert „möglichst konzentrierte Polypole und möglichst wenig konzentrierte Oligopole“²⁹.

II. Die Kritik der Marktstrukturkonzeption

1. Fehlende Abgrenzungsmöglichkeit des Bereiches optimalen Wettbewerbs und des relevanten Marktes

Gegen Strukturkonzepte der hier geschilderten Art sind einige grundlegende Einwendungen zu machen, die in folgendem kurz darzulegen sind. Zunächst wird bei keinem der Ansätze geklärt, wo die Grenzen zwischen Funktionsfähigkeit und fehlender Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs liegen. Einigermaßen unproblematisch ist die Antwort auf diese Frage bei den einseitig begrenzten Strukturkonzepten, da jede weitere Annäherung an das Ideal „vollständige Konkurrenz“ erwünscht ist. Dennoch wäre es für die Wettbewerbspolitik äußerst wichtig, die Mindestvoraussetzungen genau zu kennen. Als wirtschaftspolitisch bislang wenig praktikabel erweist sich innerhalb dieser Konzepte der Second-Best-Ansatz von *Clark*, da es kaum gelingen dürfte, das Ausmaß an gewollten Unvollkommenheiten festzulegen, das andere, nicht vermeidbare Unvollkommenheiten aufzuheben vermag.

Ähnliches gilt für die Bereichskonzepte. So findet sich bei keinem Autor ein konkreter Hinweis auf die genaue Lage der Schwellen. Nach *Arndt* wird die Lage der Konkurrenzschwellen auch von den wirtschaftstechnischen Gegebenheiten beeinflusst und variiert somit entsprechend den Veränderungen der Betriebstechnik³⁰. *Ott*, der hinsichtlich der Stärke der Wettbewerbsintensität eine ähnliche Auffassung wie später *Kantzenbach* vertritt, verzichtet „mit guten Gründen“³¹ darauf, derartige Schwel-

²⁷ Auch nach *Ott* steigt mit sinkender Zahl sowohl die Wettbewerbsintensität als auch die Tendenz zur Koalitionsbildung. Vgl. Alfred E. Ott: Marktform und Verhaltensweise. Stuttgart 1959. S. 45 ff.

²⁸ *Kantzenbach*: S. 49.

²⁹ *Zohlhöfer*: S. 7 f. und S. 13.

³⁰ Vgl. *Arndt*: Konkurrenz und Monopol, S. 245.

len überhaupt zu erwähnen, und beläßt es bei einer vorsichtigen Tendenzaussage³². *Kantzenbach* hält sich die Fixierung der Grenzen dahingehend offen, daß sie sich je nachdem, ob man eher die Realisierung der statischen oder der dynamischen Wettbewerbsfunktionen wünscht, in Richtung auf das Polypol oder das Oligopol verschieben³³. *Phillips* und *Zohnhöfer* machen keine konkreten Angaben.

Mit dem Problem der mangelnden Bestimmbarkeit des Bereiches optimaler Wettbewerbsintensität hängt eine weitere Schwierigkeit unmittelbar zusammen, die alle Strukturkonzepte betrifft. Die Frage, ob die strukturellen Gegebenheiten innerhalb oder außerhalb der Wettbewerbschwellen liegen, kann erst beantwortet werden, wenn der wettbewerblich relevante Markt abgegrenzt worden ist. Nun hat die wettbewerbstheoretische Diskussion aber gezeigt, daß dieses Problem kaum zufriedenstellend lösbar ist³⁴. Immerhin besteht wohl Einigkeit, daß es unter anderem von der Stärke der Substitutionsbeziehungen zwischen den Gütern zweier Unternehmen abhängt, ob sie sich auf dem gleichen Markt befinden oder nicht³⁵. Dies hat für alle Strukturkonzepte eine erste überraschende Konsequenz, denn eines der Kriterien für die Festlegung der Wettbewerbsschwellen, der Heterogenitätsgrad der Güter, fungiert zugleich als Kriterium für die Abgrenzung des relevanten Marktes. Das bedeutet, daß man mit der Abgrenzung des Marktes, die ohnehin nur aufgrund eines Werturteils erfolgen kann³⁶, eines der Kriterien für die Intensität des Wettbewerbs gleich mitliefert³⁷. Damit bleibt bei den meisten Autoren die Anbieterzahl als alleiniges Kriterium übrig³⁸. Die zweite Konsequenz besteht dann aber darin, daß das Marktabgrenzungskriterium ‚Heterogenitätsgrad der Güter‘ bzw. ‚Vollkommenheitsgrad des Marktes‘ mit dem Kriterium der Anbieterzahl auch noch korreliert. Je nachdem, ob man den relevanten Markt etwas großzügiger oder etwas enger abgrenzt, erhöht oder verringert man gleichzeitig die Zahl der auf ihm agierenden Anbieter. Gerade deshalb ist es das Hauptanliegen beklagter Unternehmen nachzuweisen, daß es noch diese oder jene Substitutionsgüter gebe, daß

³¹ Erich *Hoppmann*: Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität. JfNuSt., Bd. 179 (1966), S. 305 (Fußnote 28).

³² weswegen er oben nicht aufgeführt worden ist.

³³ Vgl. Erhard *Kantzenbach*: S. 48.

³⁴ Vgl. dazu Helmut *Winterstein*: Das Dilemma der Marktabgrenzung in der Preistheorie. SchmJb., 91. Jg. (1971), S. 129 ff.

³⁵ Vgl. u. a. Erich *Kaufer*: Die Bestimmung von Marktmacht. Bern, Stuttgart 1967. S. 5 ff.

³⁶ Vgl. Robert *Knöpfle*: Der Rechtsbegriff „Wettbewerb“ und die Realität des Wirtschaftslebens. Köln, Berlin, Bonn, München 1966. S. 282 (Fußnote 86).

³⁷ Vgl. dazu die Aussage von *Ott*, daß die Abgrenzung der Gruppe (d. h. des Marktes, der Verf.) prinzipiell in der gleichen Weise erfolgen muß wie die Abgrenzung des Monopols (d. h. der Marktform, der Verf.). Vgl. *Ott*: S. 32, sowie die ausführliche Begründung bei *Hoppmann*: Fusionskontrolle, S. 48 ff.

³⁸ Darauf weist bereits Leonhard *Miksch* (Wettbewerb als Aufgabe. 2. Aufl. Godesberg 1947. S. 33) hin.

der relevante Markt und die Zahl der Konkurrenten entsprechend größer und daß ihr eigener Marktanteil somit kartellrechtlich unbedenklich sei.

Diese Unzulänglichkeiten deuten darauf hin, daß wohl jenen Autoren zuzustimmen ist, die das gesamte Marktkonzept und damit die Partialanalyse als ein unbrauchbares theoretisches Konzept, das überdies für wirtschaftspolitisches Eingreifen nicht praktikabel ist, zurückweisen³⁹.

Doch selbst wenn es möglich wäre, die jeweilige Marktstruktur durch Abgrenzung des relevanten Marktes empirisch zu diagnostizieren, so wäre eine an Strukturkriterien orientierte Wettbewerbspolitik nur unter der Voraussetzung sinnvoll, daß die Marktstrukturen langfristig konstant sind. Abgesehen von Markteintritten und -austritten, die strukturelle Verschiebungen bewirken, läßt sich aber beobachten, daß die Marktstruktur sich im Wettbewerbsprozeß ändert, wobei temporäre Monopole und temporäre Isopole sich kurzfristig ablösen⁴⁰. In Verbindung mit der zuvor geäußerten Kritik bedeutet dies, daß sich über vorstoßenden und nachfolgenden Wettbewerb der Heterogenitätsgrad der Güter, somit der relevante Markt und somit auch die wettbewerblich relevante Anbieterzahl laufend ändert⁴¹. Eine Wettbewerbspolitik, die sich an vermeintlich konstanten Strukturkriterien orientiert, könnte den dynamischen Wettbewerbsprozeß nur stören. Zudem gilt das Argument von *Heuß*, daß die Güter Marktphasen durchlaufen, für die jeweils andere unternehmerische Verhaltensweisen typisch zu sein scheinen⁴². Der Schluß liegt daher nahe, daß das Marktverhalten eher von der Marktphase als von der Marktstruktur beeinflusst wird⁴³.

³⁹ Wobei aber auch ihre Konzepte hinsichtlich der theoretischen Fundierung nur geringe und hinsichtlich der wirtschaftspolitischen Praktikabilität so gut wie gar keine Vorteile bringen. Vgl. u. a. Robert *Triffin*: *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*. 4. Aufl. Cambridge (Mass.) 1949. S. 97 ff.

⁴⁰ Vgl. Helmut *Arndt*: *Schöpferischer Wettbewerb und klassenlose Gesellschaft*. Berlin 1952. S. 35 ff. — Vgl. auch Jack *Downie*: *The Competitive Process*. London 1958. S. 59 ff.

⁴¹ „der Wettbewerbsprozeß (ist) auf die Veränderung der jeweiligen Marktkonstellation gerichtet. ... Damit wird der traditionelle Ansatz der Wettbewerbstheorie, insbesondere der aus der Marktformenlehre abgeleitete bzw. der mit ihr korrespondierende Strukturansatz, sozusagen auf den Kopf gestellt“. Helmut *Walter*: *Bemerkungen zum gegenwärtigen Stand der Wettbewerbstheorie*. *SchmJb.*, 89. Jg. (1969), S. 548 f.

⁴² Vgl. Ernst *Heuß*: *Allgemeine Markttheorie*. Tübingen, Zürich 1965. S. 14 ff. und *derselbe*: *Die Wettbewerbs- und Wachstumsproblematik des Oligopols*. In: Hans Karl *Schneider* (Hrsg.): *Grundlagen der Wettbewerbspolitik*, S. 50 ff.

⁴³ Teilweise wird auch die Marktphase zu den Strukturmerkmalen gezählt. Ansätze zu einer Theorie, die verschiedene Typen von Wettbewerbsverhalten aus der jeweiligen Marktphase ableitet, finden sich außer bei *Heuß* auch bei Hans-Günter *Krüsselberg* (*Organisationstheorie, Theorie der Unternehmung und Oligopol*. Berlin 1955), Manfred *Neumann* (*Konglomerate Konzentration und der industrielle Monopolisierungsgrad*. *Z. f. d. ges. Staatswiss.*, Bd. 123 [1967], S. 674 ff.) und Helmut *Walter* (S. 550 ff.).

2. Fehlende Determinierung der Marktergebnisse durch die Marktstruktur

Damit ist der entscheidende Mangel aller Strukturkonzepte angesprochen, der von einigen Vertretern der einseitig begrenzten Konzepte bereits berücksichtigt wurde. Die Marktstruktur ist offenbar keine Determinante bestimmter Marktergebnisse. Folglich sind die Versuche, optimale Marktformen durch Formulierung struktureller Ober- und Untergrenzen zu definieren, aufgrund eines offensichtlichen methodischen Mißverständnisses⁴⁴ bereits im Ansatz verfehlt⁴⁵. Zudem zeigen die jeweiligen Begründungen, weshalb sich Wettbewerb gerade in diesen Marktformen abspielen müsse, wie unterschiedlich die Autoren argumentieren und daß sie alle nur ein mögliches Verhalten der Marktteilnehmer beschreiben. Nach *Phillips* und *Clark*, dem sich *Zohlhörer* anschließt, nimmt die Wettbewerbsintensität bzw. der Antrieb zum Wettbewerbsverhalten mit steigender Anbieterzahl zu, nach *Clark* und *Zohlhörer* vermutlich wegen der starken Gefährdung, die aus ihrem dann geringeren Marktanteil resultiert. Bei *Kantzenbach* sind gerade größere Unternehmen wegen der oligopolistischen Interdependenz besonders gefährdet, so daß die Wettbewerbsintensität mit sinkender Zahl steigt. Gemeinsam ist den Autoren nur die Aussage, daß das strukturelle Optimum irgendwo in mittleren und nicht in extremen Marktformen zu finden ist. Dabei muß allerdings gefragt werden, ob die wirtschaftliche Wirklichkeit nicht überwiegend aus mittleren Marktformen, das heißt aus mehr oder weniger weiten Oligopolen besteht, so daß es sich fast erübrigt, sie zu fordern⁴⁶. Gerade für Oligopole hat sich aber gezeigt, daß ein bestimmtes Marktverhalten, auch wenn man es noch so vage beschreiben wollte, nicht nachweisbar ist⁴⁷, so daß auch hinsichtlich der Marktergebnisse keine Aussagen gemacht werden können.

Andererseits ist es jedoch denkbar, daß einzelne Marktstrukturen gewünschte wirtschaftliche Ergebnisse ausschließen. Hier richtet sich die Kritik vornehmlich gegen die einseitig begrenzten Konzepte, da sie eine Struktur postulieren, in der möglichst viele kleine, und das heißt oft schwache, Anbieter auftreten. Die Errichtung größerer Unternehmens-

⁴⁴ Vgl. *Rainer Willeke*: Art. Marktformen. In: HdSw. 7. Bd. Göttingen, Stuttgart, Tübingen 1961. S. 145.

⁴⁵ Vgl. dazu auch *Erich Hoppmann*: Zum Schutzobjekt des GWB. In: *Ernst-Joachim Mestmäcker* (Hrsg.): Wettbewerb als Aufgabe. Nach zehn Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Bad Homburg, Berlin, Zürich 1968. S. 71 ff.

⁴⁶ Zur Begründung dieser These, die auf der Vorstellung sogenannter Kettenoligopole beruht, vgl. *Klaus Herdzina*: Konzept und Voraussetzungen des funktionsfähigen Wettbewerbs. Eine Auseinandersetzung mit den Hauptthesen der jüngeren Wettbewerbstheorie. Diss. Köln 1970. S. 163 ff.

⁴⁷ Vgl. *Alfred E. Ott*: S. 118 f. — Auch bei den anderen Marktformen lassen sich nur sehr unscharf definierte Verhaltensweisen ableiten. Vgl. *Ott*: S. 112 ff.

einheiten und die entsprechende Verringerung der Anbieterzahl kann in einzelnen Branchen durchaus die Voraussetzung für die Realisierung der Größendegression und damit für optimalen Faktoreinsatz und günstige Marktversorgung sein, worauf einige Vertreter der Bereichskonzepte hinweisen; aber sie ist andererseits keine Gewähr für die Verwirklichung derartig positiver Ergebnisse. In diesem Sinne kann die Marktstruktur notwendige, keineswegs aber schon hinreichende Bedingung für bestimmte Marktergebnisse sein.

Gerade bei den Bereichskonzepten spricht ein Argument sogar dagegen, daß sich langfristig gute Ergebnisse einstellen. Neuen Anbietern, die einen Markt mit sogenannten optimalen strukturellen Bedingungen betreten möchten, müßte der Marktzutritt von einer bestimmten Grenze ab institutionell verwehrt werden, da sie durch ihren Zutritt die optimale Marktform in eine nichtoptimale verwandeln würden⁴⁸. Führt man aber geschlossene Märkte ein, so nimmt man in Kauf, daß jene starken Wettbewerbspulse, die vom Zutritt bzw. vom nur gefürchteten Zutritt neuer Anbieter ausgehen⁴⁹, eliminiert werden. Dann dürfte es auch im weiten Oligopol bald möglich sein, die Verhaltensweisen zu koordinieren und sich zur Ruhe zu setzen⁵⁰.

III. Der formale Aufbau einer Definition des funktionsfähigen Wettbewerbs

1. Terminologische Mängel des Struktur-Verhalten-Ergebnis-Schemas

Neben dem geschilderten Mangel, daß der Kausalschluß von der Struktur auf das Verhalten und die Marktergebnisse sachlich nicht zulässig ist, läßt sich zeigen, daß es auch aus terminologischen Gründen notwendig wird, den formalen Aufbau der Definition des funktionsfähigen Wettbewerbs zu überprüfen. Um diesen Schluß zumindest terminologisch durchführen zu können, wäre eine eindeutige Abgrenzung der drei Merkmalsgruppen erforderlich. Doch die Definition des Begriffes ‚Marktergebnisse‘

⁴⁸ Vgl. Kurt *Biedenkopf*: Wettbewerb zwischen Freiheitsidee und Pragmatismus. Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 18 (1968), S. 10 f.

⁴⁹ Vgl. Theodor *Wessels*: Art. Industrie II, Industrierwirtschaft. In: Staatslexikon. 4. Bd. 6. Aufl. Freiburg i. Brsg. 1959. Sp. 281.

⁵⁰ Auch die Höhe der Eintrittsschranken wird in der Regel zu den Strukturkriterien gerechnet, und freier Marktzutritt wird als Voraussetzung für funktionsfähigen Wettbewerb genannt. Dennoch ist auch die Hypothese, daß ein Abbau der Marktschranken die Marktergebnisse grundsätzlich verbessere, als eine zu starke Vereinfachung anzusehen. Vgl. dazu u. a. Joe S. *Bain* (Workable Competition in Oligopoly: Theoretical Considerations and Some Empirical Evidence. Am. Ec. Rev., Supplement zu Bd. 40 [1950], Papers and Proceedings, S. 40 ff.), der schließt, daß „workability should perhaps be most strongly associated with the condition of entry to markets (although in a complex fashion)“ (S. 46).

bereitet Schwierigkeiten, und eine klare Abgrenzung zwischen Ergebnismerkmalen einerseits und Struktur- und Verhaltensmerkmalen andererseits ist nicht möglich⁵¹.

Den Begriff ‚performance‘ definiert *Sosnick* als die „relevant ‚economic‘ and ‚political‘ values“ bzw. als die „normatively significant ‚economic‘ results“⁵², das heißt als die gewünschten wirtschaftspolitischen Ziele. Dieser Begriff ist sowohl statisch als auch dynamisch interpretierbar und kann einerseits auf die für einen bestimmten Zeitpunkt relevanten ökonomischen Größen, durchaus aber auch auf den Ablauf ökonomischer Prozesse selbst bezogen werden. Interpretiert man den Begriff ‚Marktergebnisse‘ dynamisch, so daß nicht nur der Zustand am Ende des Prozesses, sondern auch der Ablauf des Prozesses interessiert⁵³, so ist eine eindeutige Abgrenzung zum Begriff des Marktverhaltens nicht mehr möglich. Folglich wirkt auch die Trennung von Ergebnis- und Verhaltenskriterien bei *Sosnick* häufig etwas gewollt, wenn Kriterien, die offensichtlich auf der gleichen Ebene liegen, verschiedenen Merkmalsgruppen zugeordnet werden⁵⁴. Hier wäre es konsequent, beide Merkmalsgruppen zum Kriterium des ‚market behavior‘⁵⁵ zusammenzufassen.

Abgrenzungsschwierigkeiten bestehen auch zwischen Ergebnis- und Strukturmerkmalen, da die Realisierung bestimmter Marktstrukturen ebenfalls ein ‚normatively significant economic result‘ sein kann. Das trifft vor allem für diejenigen Autoren zu, die Marktformen mit möglichst vielen Anbietern fordern, weil sie Ziele wie ‚viele Alternativen für den Nachfrager‘ oder ‚Erhaltung einer großen Zahl selbständiger Unternehmen‘ in den wirtschaftspolitischen Zielkatalog aufnehmen⁵⁶.

Stellt man die Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen Ergebnis- und Verhaltensmerkmalen in Rechnung, und akzeptiert man die Berechtigung der Realisierung struktureller Ziele, so dürfte es ratsam sein, auch terminologisch vom Struktur-Verhalten-Ergebnis-Schluß abzugehen. Der Wettbewerb kann nicht als funktionsfähig bezeichnet werden, wenn er bestimmte Marktergebnisse im bisher gebräuchlichen engeren Sinne zeitigt, sondern erst dann, wenn durch ihn die Verwirklichung wirtschaftspolitischer Ziele ermöglicht wird, die ihren Niederschlag in Kriterien aller drei Merkmalsgruppen, also in bestimmten Strukturen, Verhaltensweisen und Marktergebnissen finden können⁵⁷.

⁵¹ Darauf hat bereits *Sosnick* ausdrücklich hingewiesen. Vgl. *Sosnick*: S. 380 und S. 387.

⁵² Ebenda, S. 381 und 387.

⁵³ Vgl. *Hoppmann*: Zum Problem, S. 13.

⁵⁴ Beispiele siehe bei *Sosnick*: S. 391.

⁵⁵ Vgl. ebenda, S. 387.

⁵⁶ Vgl. W. A. *Jöhr* und H. W. *Singer*: Die Nationalökonomie im Dienste der Wirtschaftspolitik. 2. Aufl. Göttingen 1964. S. 151 f.

⁵⁷ Hierauf hat *Sosnick* eindeutig hingewiesen, doch dieser Hinweis ist bislang zu wenig beachtet worden. Vgl. *Sosnick*: S. 381 und S. 399.

2. Der formale Aufbau der Wettbewerbsdefinition und die Problematik des Freiheitsziels

Der formale Aufbau einer Definition des funktionsfähigen Wettbewerbs müsste demnach in zwei Stufen erfolgen. Zunächst wären die wirtschafts-politischen Ziele festzulegen und anschließend die diesen Zielsetzungen adäquate Ausprägung des Marktgeschehens durch Struktur-, Verhaltens- und Ergebnismerkmale zu beschreiben⁵⁸.

Auch wenn der jeweilige Zielkatalog sehr unterschiedlich ausgestaltet sein kann, so werden die Ziele meist in zwei Gruppen eingeteilt. Einmal soll die ökonomische Effizienz so weit wie möglich gesteigert werden, und zweitens ist die wirtschaftliche Freiheit aller Marktteilnehmer zu garantieren⁵⁹. Unter den Zielkomplex ‚Steigerung der ökonomischen Effizienz‘ fallen Ziele wie wirtschaftliches Wachstum, Realisierung des technischen Fortschritts und schnelle Anpassung der Produktion an Änderungen der Käuferwünsche⁶⁰, während der Zielkomplex ‚wirtschaftliche Freiheit‘ Handlungs- und Wahlfreiheit für Anbieter und Nachfrager umfaßt.

Nun liegt es nahe, für jeden der beiden Zielkomplexe einen Katalog von Kriterien für die konkrete Ausgestaltung des wettbewerblichen Marktgeschehens zu erarbeiten. Entsprechend werden für den ersten Zielkomplex überwiegend Ergebnis- und positive Verhaltenskriterien (z. B. Realisierung des technischen Fortschritts) genannt wie etwa im Rahmen des conduct- und des performance-approach der workable competition-Literatur. Demgegenüber tauchen als Kriterien für den zweiten Zielkomplex Strukturmerkmale (z. B. große Anbieterzahl zur Schaffung von Wahlfreiheit) und negativ formulierte Verhaltensvorschriften (z. B. Verbot von Preisabsprachen) auf wie im structure-approach und im neoliberalen Ansatz. Da aber, wie oben gezeigt, bestimmte Strukturmerkmale durchaus notwendige Voraussetzung für die Erhöhung der wirtschaft-

⁵⁸ Vgl. Erich Hoppmann (Workable Competition als wettbewerbspolitisches Konzept. In: Theoretische und institutionelle Grundlagen der Wettbewerbspolitik. Theodor Wessels zum 65. Geburtstag. Berlin 1967. S. 146 ff.), der der Workable-Competition-Definition durch Kriterien der drei Merkmalsgruppen Struktur, Verhalten und Ergebnis die eigentlichen Ziele der Wettbewerbspolitik voranstellt. Daneben findet sich allerdings auch die Aussage, daß die Gruppierung Struktur-Verhalten-Ergebnis grundsätzlich der Richtung des Kausalprozesses entspricht: „Marktstruktur und Marktverhalten sind die Ursachen, das Marktergebnis (performance) ist die Wirkung“ (S. 146).

⁵⁹ Zur Definition zweier Zielkomplexe vgl. Hoppmann: Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität, S. 288 f. — Ders.: Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik. Ordo, Bd. 18 (1967), S. 79 ff. — Ders.: Zum Problem, S. 15 ff. — Zur Vermeidung sprachlicher Mißverständnisse wird hier von Steigerung der ökonomischen Effizienz und nicht von Verbesserung der ökonomischen Ergebnisse gesprochen.

⁶⁰ Vgl. Helmut Arndt: Wettbewerbsprozesse, horizontale Konzentration und wirtschaftliche Entwicklung. In: Arndt (Hrsg.): Die Konzentration in der Wirtschaft, S. 185.

lichen Effizienz sein können, muß der Kriterienkatalog für den ersten Zielkomplex auch Strukturgrößen enthalten. Entsprechend kommen für den zweiten Zielkomplex auch Ergebniskriterien im bisher gebräuchlichen Sinne (z. B. breites Güterangebot) infrage.

Bei dieser Art, den funktionsfähigen Wettbewerb zu beschreiben, ergeben sich jedoch zwei Schwierigkeiten. Einmal kann es sich herausstellen, daß Konflikte zwischen den Zielkomplexen und den sie spezifizierenden Merkmalen existieren. So ist es möglich, daß die vom Zielkomplex Effizienzsteigerung geforderten Strukturmerkmale, etwa eine bestimmte Höchstzahl von Anbietern, und die vom Ziel Wahlfreiheit geforderte Struktur, nämlich eine bestimmte Mindestzahl von Marktteilnehmern, nicht miteinander vereinbar sind, weil effizienzsteigernde economies of size entsprechend wenige Großunternehmen erfordern⁶¹. Ferner ist zu beachten, daß die vom Zielkomplex Effizienzsteigerung geforderten Verhaltensweisen und die vom Zielkomplex Freiheit geforderten Strukturmerkmale nicht zu jedem Zeitpunkt miteinander harmonisieren. Ein effizienzsteigernder Wettbewerbsprozeß verlangt innovatorische Aktionen zur Einführung des technischen Fortschritts und imitatorische Reaktionen zu seiner Verbreitung. Definiert man aber Wahlfreiheit als die Möglichkeit, stets zwischen mehreren eng verwandten Substituten wählen zu können, so wird sie durch Produktinnovationen in dem Sinne vermindert, als es zum neuen oder verbesserten Gut eine Zeitlang keine Alternative gibt. Erst imitatorische Reaktionen von Konkurrenten bauen die prozessuale Monopolstellung des Innovators⁶² wieder ab und vergrößern die Zahl der Alternativen. Der Wahlfreiheit die Priorität einräumen hieße dann aber den innovatorischen Wettbewerb ablehnen und lediglich zur weiteren Imitation bereits vorhandener Güter und Gutsqualitäten aufrufen.

Ähnliches gilt für die zweite Kategorie der wirtschaftlichen Freiheit, die Handlungsfreiheit der Marktteilnehmer. So kann wohl kaum unterstellt werden, daß effizienzsteigerndes Wettbewerbsverhalten stets die Handlungsfreiheit der Wirtschaftssubjekte erhöht. Erfolgreiche Wettbewerbsaktionen und -reaktionen erhöhen den Handlungsspielraum der Agierenden, schränken die Handlungsfreiheit der nicht Agierenden aber ein.

Ein effizienzsteigernder Wettbewerbsprozeß erweitert offenbar nicht in jedem Fall den Freiheitsspielraum der Marktteilnehmer, und die mit dem

⁶¹ Vgl. u. a. Edward S. Mason (The Current Status of the Monopoly Problem in the United States. In: Edward S. Mason (Hrsg.): Economic Concentration and the Monopoly Problem. Cambridge [Mass.] 1959. S. 355 ff.), der allerdings im Rahmen der Struktur-Ergebnis-Terminologie von „possibilities of conflict between competitive standards formulated in terms of market conditions and standards of acceptable business performance“ spricht.

⁶² Vgl. Helmut Arndt: Mikroökonomische Theorie. 2. Bd. Marktprozesse. Tübingen 1966. S. 33 f.

Anspruch allgemeiner Gültigkeit vorgetragene Aussage, daß der Wettbewerb ein Instrument ist, das wirtschaftliche Freiheit zu schaffen vermag, bzw. daß sich im Wettbewerb wirtschaftliche Freiheit „manifestiert“ und daß wirtschaftliche Freiheit „als Konsequenz dieses Prozesses“ angesehen werden kann⁶³, ist nicht unproblematisch. Wirtschaftliche Freiheit kann nicht grundsätzlich durch die Realisierung der Kriterien des effizienzsteigernden Wettbewerbsprozesses geschaffen werden, sie ist allein durch direkte Realisierung der ihr eigenen Struktur-, Verhaltens- und Ergebnismerkmale zu verwirklichen und zu erhalten. Die Erfüllung aller Kriterien eines im Hinblick auf die Realisierung des Freiheitsziels funktionsfähigen Wettbewerbs kann die Entfaltung eines effizienzsteigernden Wettbewerbs aber unter Umständen verhindern. Zu fragen ist jedoch, ob man die Formulierung ‚ein im Hinblick auf das Freiheitsziel funktionsfähiger Wettbewerb‘ überhaupt verwenden sollte. Mit dem Terminus Wettbewerb verbinden immer mehr Autoren die Vorstellung eines dynamischen (und effizienzsteigernden) Marktprozesses. Besser wäre es wohl, hier von einer die wirtschaftliche Freiheit sichernden Marktkonstellation, die durch das Fehlen von Freiheitsbeschränkungen gekennzeichnet ist, zu sprechen. Diese terminologische Korrektur ändert aber nichts an der Möglichkeit, daß die Kriterien des effizienzsteigernden Wettbewerbs und die Merkmale einer die wirtschaftliche Freiheit sichernden Marktkonstellation u. U. nicht harmonieren.

Diese Aussage wird jedoch durch die Erwähnung der zweiten Schwierigkeit bei der Beschreibung des funktionsfähigen Wettbewerbs gemildert. Sie besteht darin, die beiden Zielkomplexe durch geeignete Kriterien zu erfassen und ihren Sinn nicht zu entstellen. Einer solchen Gefahr unterliegen beim Zielkomplex ‚Effizienzsteigerung‘ diejenigen, die vorschnell die Behauptung aufstellen, daß höchste Produktivität und Realisierung von technischem Fortschritt allein in oligopolistischen und monopolistischen Großunternehmen zu erwarten sei⁶⁴. Hier wird im Prozeß der Konkretisierung des Zielkomplexes durch die genannten Kriterien ein Konflikt zwischen den Zielen konstruiert, der zwar grundsätzlich möglich, aber nicht in jedem Fall vorhanden ist.

Ähnliches gilt für den Zielkomplex ‚wirtschaftliche Freiheit‘ und die für ihn gewählten Strukturkriterien. Sofern die Realisierung bestimmter Strukturen selbst Ziel der Wirtschaftspolitik ist, muß das akzeptiert werden, und insoweit sind Strukturkriterien berechtigt. Wenn das eigentliche Ziel aber ‚wirtschaftliche Freiheit‘ lautet, so ist zumindest zweifelhaft, ob es überhaupt durch Marktstrukturmerkmale adäquat beschrieben

⁶³ Vgl. *Hoppmann*: Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität, S. 289. — *Ders.*: Zum Problem, S. 15.

⁶⁴ Zur Kritik an dieser Position vgl. die Darstellung bei *Erich Kaufer*: Die Ökonomie von Forschung und Entwicklung. In: *Mestmäcker* (Hrsg.): Wettbewerb als Aufgabe, S. 399 ff., insb. S. 445 ff.

werden kann⁶⁵. Außerdem wäre etwa zu fragen, ob Wahlfreiheit sinnvoll so interpretiert werden sollte, daß zwischen vielen homogenen Gütern zum gleichen Preis „gewählt“ werden kann. Wahlfreiheit ließe sich auch so deuten, daß ein möglichst breites Angebot heterogener Güter, von denen jedes dann allerdings nur von einem oder wenigen Unternehmen angeboten werden kann, vorliegen muß. Beide Interpretationen widersprechen sich, und eine allgemein anerkannte Definition der Wahlfreiheit liegt nicht vor⁶⁶. Auch hier scheint es, daß im Prozeß der Konkretisierung des Zielkomplexes durch verschiedene Kriterien einzelne Interpretationsmöglichkeiten offen bleiben, die Konflikte zwischen den Zielkomplexen ausweisen, die bei anderer Interpretation nicht vorhanden sind. Bei einer weniger formalistischen Definition des Ziels ‚Wahlfreiheit‘ im letztgenannten Sinn⁶⁷ zeigt sich, daß es offenbar viel mehr Harmonie zwischen den Zielkomplexen ‚Effizienzsteigerung‘ und ‚wirtschaftliche Freiheit‘ gibt, als die durch die Wahl ungeeigneter Strukturmerkmale entstehende Kriteriendisharmonie vermuten läßt.

Es ist im Gegenteil anzunehmen, daß zumindest einzelne Dimensionen der Handlungsfreiheit die Voraussetzung für das Entstehen effizienzsteigernder Wettbewerbsprozesse sind, denn das Auslösen und der Ablauf solcher Prozesse ist nur möglich, wenn die Freiheit dazu besteht⁶⁸. Freiheit zur wettbewerblichen Aktivität ist eine notwendige Voraussetzung für derartige Aktivität und somit für Wettbewerb, allerdings noch keine hinreichende⁶⁹. Somit scheint es prinzipiell möglich zu sein, vom Bestehen von Handlungsfreiheit (und weiterer Voraussetzungen) auf die Entfaltung eines effizienzsteigernden Wettbewerbs zu schließen, während die Auswirkungen des effizienzsteigernden Wettbewerbs auf die Entwicklung der Wahl- und Handlungsfreiheit ambivalent, zumindest angesichts mangelnder Definition dieser Freiheiten, unklar sind.

Diese Aussage berührt nun den gesamten, oben umrissenen formalen Aufbau der Wettbewerbsdefinition. Er kann demnach nicht so gestaltet

⁶⁵ Vgl. dazu auch die skeptische Äußerung von *Hoppmann*: *Workable Competition*, S. 180.

⁶⁶ Zur Kritik am Alternativenkonzept vgl. auch *Sosnick*: S. 388 f.

⁶⁷ Vgl. z. B. M. A. *Adelman* (*Business Size and Public Policy*. The J. of Business, Bd. 24 [1951], S. 272 f.), für den eine „sufficient number of alternatives“ keineswegs „many sellers“ bedeuten muß.

⁶⁸ So auch *Hoppmann*, denn für ihn ist Freiheit sowohl Konsequenz als auch Voraussetzung für Wettbewerb. Vgl. *Hoppmann*: *Zum Problem*, S. 15. — *Ders.*: *Wettbewerb als Norm*, S. 79 f.

⁶⁹ Wie an anderer Stelle dargelegt, ist die Entfaltung eines effizienzsteigernden Wettbewerbs abhängig von der Möglichkeit und der Neigung der Anbieter zum Wettbewerbsverhalten und der Möglichkeit und der Neigung der Nachfrager zum Nachfragetransfer. Freiheit zur wettbewerblichen Aktivität (Angebotsfreiheit) ist neben Markttransparenz und Anpassungsfähigkeit ein Kriterium für die Möglichkeit der Anbieter zum Wettbewerbsverhalten. Vgl. Klaus *Herdzina*: *Oligopolistische Interdependenz, funktionsfähiger Wettbewerb und Wettbewerbsvoraussetzungen*. Jb. f. Sozwiss., Bd. 24 (1973).

werden, daß der Wettbewerb als Instrument zur Realisierung von zwei Zielkomplexen erscheint, wobei es je nachdem, ob ein Zielkonflikt vorliegt oder nicht, entweder verschiedene Typen von Wettbewerb sind oder nur ein einziger Wettbewerbstyp ist, der die Zielkomplexe realisiert. Der formale Aufbau der Wettbewerbsdefinition kann nur so aussehen, daß die totale oder partielle Realisierung des zweiten Zielkomplexes (wirtschaftliche Freiheit) eine der Voraussetzungen für Wettbewerb ist und der Wettbewerb seinerseits die Realisierung des ersten Zielkomplexes (Effizienzsteigerung) bewirkt, wobei,

- (1) sofern kein Zielkonflikt vorliegt, die volle Realisierung von wirtschaftlicher Freiheit genau den Wettbewerbstyp schafft, der zur Steigerung der ökonomischen Effizienz führt,
- (2) sofern ein Zielkonflikt gegeben ist,
 - (a) die volle Herstellung von wirtschaftlicher Freiheit einen Wettbewerbstyp schafft, der nicht zur Steigerung der wirtschaftlichen Effizienz führt, bzw.
 - (b) der Wettbewerbstyp, der die ökonomische Effizienz steigert, nur durch Einschränkungen der Freiheit zustande kommen kann.

Ob aber im Rahmen dieses Definitionstyps ein Konflikt zwischen den Zielkomplexen (sog. Dilemma-These) vorliegt oder nicht, kann nur durch eine Definition der Zielkomplexe und durch die Beantwortung der Frage, welchen Typ von Marktgeschehen sie voraussetzen bzw. nach sich ziehen (d. h. welche Struktur-, Verhaltens- und Ergebnismerkmale sie erfordern), geklärt werden. Kommt man bei entsprechender Definition der Zielkomplexe zu dem Ergebnis, daß bei der Produktion einzelner Güter ein Zielkonflikt besteht, so ist es einer wirtschaftspolitischen Entscheidung zu überlassen, ob dem Ziel der wirtschaftlichen Freiheit die Priorität einzuräumen und ein Wettbewerbsprozeß zu fördern ist, der die technisch mögliche Erhöhung der wirtschaftlichen Effizienz verfehlt⁷⁰, oder ob durch Freiheitsbeschränkungen derjenige Wettbewerbsprozeß zu fördern ist, der die höchste Effizienzsteigerung nach sich zieht, was im Extremfall so starke Freiheitsbeschränkungen erforderlich machen kann, daß von einem Ausnahmbereich gesprochen werden muß⁷¹.

Abschließend ist noch einmal festzuhalten, daß hier allein der formale Aufbau einer Definition des funktionsfähigen Wettbewerbs zur Diskus-

⁷⁰ Vgl. die Aussage von Alfred Müller-Armack: *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*. 2. Aufl. Hamburg 1948. S. 65: „Unter dem Gesichtspunkte der Freiheit dürfte die Marktwirtschaft auch dann noch vorzuziehen sein, wenn ihre ökonomischen Leistungen geringer wären als die der Wirtschaftslenkung.“

⁷¹ Zum Konzept der Ausnahmbereiche vgl. *Hoppmann: Workable Competition*, S. 172 ff., und die Kritik von Michael *Tolksdorf: Hoppmanns neoklassische Wettbewerbstheorie als Grundlage der Wettbewerbspolitik*. JfNuSt., Bd. 183 (1969), S. 61 ff.

sion stand. Der materielle Inhalt einer solchen Definition sollte nicht erörtert werden⁷². Ihn aufzuzeigen, ist ohne Zweifel die wichtigste Aufgabe der Wettbewerbstheorie. Es darf allerdings nicht verwundern, wenn dabei angesichts divergierender Definitionen der Zielkomplexe Kriterienkataloge mit unterschiedlicher Zusammensetzung der erforderlichen Wettbewerbsmerkmale aufgestellt werden und sich *Masons* bekanntes Bonmot, daß es ebenso viele Konzepte des funktionsfähigen Wettbewerbs gibt wie funktionsfähige Nationalökonomien existieren⁷³, immer wieder bestätigt. Einige Mißverständnisse in der Wettbewerbsdiskussion könnten aber vermieden werden, wenn über den formalen Aufbau der Definition des funktionsfähigen Wettbewerbs mehr Einigkeit zu erzielen wäre. Viel gewonnen wäre auch schon, wenn denjenigen Definitionstypen, die eine Struktur-Verhalten-Ergebnis-Kausalität implizieren, etwas kritischer begegnet würde.

Zusammenfassung / Summary

Zum formalen Aufbau einer Definition des funktionsfähigen Wettbewerbs

Funktionsfähiger Wettbewerb kann nicht allein durch die Realisierung von Marktstrukturkriterien gesichert werden. Ein Überblick über die verschiedenen Formulierungen der Marktstrukturkonzeption zeigt, daß — abgesehen von den Problemen der Abgrenzung des relevanten Marktes und der optimalen Marktstruktur — ein genereller Schluß von der jeweiligen Struktur auf das Verhalten der Marktteilnehmer und damit auf die Marktergebnisse nicht möglich ist. Zudem ist dieser Schluß bereits terminologisch problematisch, da die Merkmalsgruppen sich überschneiden. Der formale Aufbau der Wettbewerbsdefinition könnte folgendermaßen gestaltet werden: Der Wettbewerb ist funktionsfähig, wenn er zur Realisierung der Zielkomplexe ‚Steigerung der ökonomischen Effizienz‘ und ‚wirtschaftliche Freiheit‘ führt. Beide Zielkomplexe sind durch Kriterien aller drei Merkmalsgruppen (Struktur, Verhalten und Ergebnisse) zu beschreiben. Die Hauptschwierigkeit bei diesem Definitionstyp liegt jedoch im Einbau des Freiheitsziels. Wettbewerb kann nicht generell Freiheit sichern, zumindest einzelne Freiheitsdimensionen sind aber Voraussetzung für das Entstehen von effizienzsteigerndem Wettbewerb. Welche Freiheitsdimensionen es im einzelnen sind und ob ein Zielkonflikt zwischen bestimmten Freiheitsdimensionen und dem Effizienzsteigerungsziel vorliegt, kann nur im Einzelfall nach ausführlicher Beschreibung des konkreten Inhalts der Ziele geklärt werden.

Market Structure and Competition. On Definition Patterns of Workable Competition

The paper contains a survey on structure approaches in competition theory. Structure approaches of workable competition must be rejected because the separation into structure, conduct, and performance does not correspond

⁷² Vgl. dazu *Herdzina*: Oligopolistische Interdependenz.

⁷³ Vgl. *Mason*: Economic Concentration, S. 381.

generally to the direction of causation. Structure, conduct, and performance overlap and therefore definition patterns implying a structure-conduct-performance-causality are of no use. Competition may be called workable if two economic and political goals are attained: increase in economic efficiency and economic freedom. These goals must be described by criteria of all market dimensions: structure, conduct, *and* performance. The main difficulty concerning the formal construction of the definition pattern of workable competition arises from freedom both being a political goal and at least parts of it being a prior condition of a dynamic competitive process increasing efficiency.