

## Generalisierung oder Differenzierung beim Neuaufbau der Kartellpolitik?

Von

Kurt Junckerstorff - St. Louis (U.S.A)

Seit einem Zeitraum von über zwanzig Jahren beschäftigen sich Wissenschaft und Praxis in besonders eingehender Weise mit dem Problem, wie man neben der Frage der Lauterkeit des Wettbewerbs auch die Freiheit pflegen und schützen könne. Im Zuge der modernen Entwicklung ist es in fast allen Industriestaaten zu wirtschaftlichen Machtzusammenballungen gekommen, die das Phänomen des Wettbewerbs immer mehr auszuschalten begannen.

Die Staaten standen zunächst diesem Geschehen meist abwartend gegenüber, bis sie erkennen mußten, daß sich die Struktur des Wirtschaftskörpers langsam veränderte. Die Gleichheit der Wettbewerbspartner im freien Spiel des Konkurrenzkampfes trat mehr und mehr zurück, bis in manchen Sparten das kombinierte Großunternehmen mit seiner Anonymität den Individualpartner fast völlig zurückgedrängt hatte. Bei der Beantwortung der Frage, auf welchen Wegen und mit welchen Mitteln die im wirtschafts- wie auch staatspolitischen Interesse liegende Schaffung eines Gleichgewichts erreicht werden konnte, bot sich die Gesetzgebung als willkommener Helfer an. Überblickt man im einzelnen hier die Methoden, so wird deutlich, daß von dem mit Strafe bewehrten Verbot bis zur milden Form einer wohlwollenden Aufsicht durch berufene Organe die Skala aller Möglichkeiten erschöpft wurde.

Trotzdem bleibt die Tatsache bestehen, daß die Entwicklung, wie sie eingangs kurz skizziert wurde, in keiner Weise zum Halten gebracht oder aber in ihrer Richtung auch nur geändert worden ist. Rein äußerlich zeigt schon die Vielfalt und Vielzahl legislatorischer Akte, daß der Rechtspolitik als Ausdrucksmittel der Wirtschaftspolitik fast überall ein wirklicher Erfolg versagt geblieben ist. Im Gegenteil kann der Chronist als kennzeichnendes Merkmal der gesamten Epoche die Tendenz einer ständigen Verschärfung der Lage feststellen. Die wirtschaftlichen Machtzusammenballungen sind nicht zusammengeschrumpft, sie haben sich

vielmehr in einer Weise ausgedehnt, wie man es im Jahre 1920 gewiß nicht für möglich gehalten hätte.

Dies gilt zunächst für die nationalen Bereiche, die natürlich nicht homogen gestaltet sind. Es trifft aber auch in ganz besonders ausgeprägter Weise für das Gebiet des zwischenstaatlichen Verkehrs zu. An sich wird dieser Gegensatz verständlich, wenn man bedenkt, daß der souveräne Staat weitaus wirksamere Handhaben in der legislatorischen und juristischen Rechtspolitik besitzt als die Völkergemeinschaft mit ihren schwerfälligen oder komplizierten Mechanismen einer Normsetzung. Angesichts dieser Situation kann es daher auch nicht Wunder nehmen, wenn sich der Schwerpunkt der Kartellpolitik zeitweilig auf das internationale Feld verlagert hat. Dies gilt insbesondere für den Zeitabschnitt nach 1945 mit seinen teilweise wirtschafts- und rechtspolitisch chaotischen Aspekten. Konnte doch bereits im Jahre 1946 Prof. Eduard S. Mason von der Harvard Universität<sup>1</sup> feststellen, daß nach den damaligen Schätzungen etwa 40 bis 50 vH des Gesamtvolumens des Welthandels der Kontrolle von Kartellen in irgendeiner Form unterworfen war. Die Korea-Krise und die Wiederaufrüstung der freien Welt dürften diese Entwicklung in erheblichem Umfang weiterhin gefördert haben. Leider verfügen wir hier nicht einmal über die erste Quelle als einer Voraussetzung für die wissenschaftliche Forschungsarbeit. Wir besitzen keinerlei statistisches Material, das den Anspruch auf Zuverlässigkeit haben könnte und sind auf die Mutmaßungen von Sachkennern angewiesen. Wie weit aber hier die Meinungen auseinandergehen, mag aus der Tatsache erhellen, daß die Zahl der internationalen Kartelle vor dem Ausbruch des Weltkrieges von einer Seite auf zweihundert geschätzt wurde, während sie eine andere auf zweitausend bezifferte. So sind wir, wenn wir den Versuch unternehmen wollen, ein eingehendes Bild der Lage zu gewinnen, auf die Beobachtung der Symptome angewiesen, die die Wirksamkeit von Kartellen, Ententen, oder wie man diese wirtschaftlichen Machtzusammenballungen nennen mag, andeuten. Es liegt auf der Hand, daß ein solches Verfahren in jedem Falle nur vorläufigen Charakter tragen kann, weil es letzten Endes wissenschaftlich einwandfreie Erkenntnisse nicht vermittelt. Hinzukommt die Tatsache, daß die Zusammenschlüsse sich in beinahe noch geringerem Maße der Öffentlichkeit sichtbar machen, als es etwa in der Zeit vor dem Jahre 1939 der Fall war. Man hat daher mit Recht davon gesprochen, daß internationale Kombinationen dazu übergegangen sind, die Methoden der politischen Untergrundbewegungen zum wesentlichen Teil zu übernehmen. Immerhin zeigt eine Entwicklung der Preise auf den Weltmärkten, namentlich seit 1950, daß in vielen Fällen der Preis nicht mehr durch Angebot und

---

<sup>1</sup> M a s o n, Eduard S.: *Controlling World Trade*, New York, 1946, S. 26.

Nachfrage, sondern durch irgendwelche, der Öffentlichkeit nicht zugängliche Bindungen bestimmt worden ist. Da diese Entwicklung vor allem auch Güter betrifft, die von der freien Welt für die Wiederaufrüstung benötigt und auf dem Wege einer finanziellen Beihilfe der Vereinigten Staaten bezahlt werden, ist es verständlich, daß die USA auch aus diesem Grunde die Vereinten Nationen wiederholt mit dem Problem befaßt haben. In diesem Sommer erst hat ein Ad Hoc-Komitee der Vereinten Nationen in Genf eine Sitzung abgehalten, um Mittel und Wege einer wirksamen internationalen Zusammenarbeit mit dem letzten Ziel der Beschränkung und Überwachung der Kartelltätigkeit zu finden. Über die Ergebnisse haben wir bis jetzt nichts erfahren. Es scheint auch nicht eben einfach zu sein, zwischen den Nationen eine gemeinsame Plattform zu errichten. Zudem steht fest, daß zahlreiche Regierungen unmittelbar oder mittelbar an den Kartellen interessiert sind und daß sogar, wie Mason berichtet<sup>2</sup>, Rußland u. a. an den Zündholz-, Platin-, Asbest-, Pottasche-, Öl- und Glühlampen-Kartellen teilnimmt.

Der angedeutete Gegensatz zwischen den Nationen wird dadurch bestimmt, daß sich zwei Gruppen von Mächten gebildet haben, die auf verschiedene Weise den Fragenkomplex lösen wollen. Es handelt sich dabei um die Frage der exogenen oder endogenen Illegalität einschlägiger Wettbewerbsbeschränkungen. Die Vereinigten Staaten und Argentinien stehen auf dem Standpunkt, daß jede Abmachung in dieser Richtung von Anbeginn als ungesetzlich anzusehen ist, während Großbritannien, Frankreich, Italien, Belgien und die übrigen europäischen Staaten diese Ungesetzlichkeit nur dann bejahen wollen, wenn durch Abreden in ihrer Auswirkung ein öffentliches Interesse verletzt wird<sup>3</sup>. Bei dieser Lage bedeutet es sicherlich einen großen Fortschritt, als es auf der Havanna-Konferenz, die schließlich zur Festlegung der internationalen Handels-Charta führte, gelang, eine Kompromißlösung zu erreichen, die im wesentlichen die Auffassung der europäischen Staaten übernahm<sup>4</sup>. Inzwischen ist klar geworden, daß mit einer Ratifikation der Charta durch die Vereinigten Staaten nicht gerechnet werden kann. Wie Dr. William Diebold jr. in einer soeben veröffentlichten Monographie<sup>5</sup> ausführt, kann man annehmen, daß die zwischenstaatlichen commodity agreements mit Hilfe einer Entschließung des Wirtschafts- und Sozialrates der Vereinten Nationen am Leben erhalten werden können. Trotzdem

<sup>2</sup> loc. cit., S. 15.

<sup>3</sup> Junckerstorff, Kurt: St. Louis University Law Journal, St. Louis Vol. I, No. 4, S. 313.

<sup>4</sup> Junckerstorff, Kurt: Revue de Droit Intellectuel, Brüssel 1952, 42. Jahrgang, Heft No. 8, S. 128.

<sup>5</sup> Diebold Jr., William: The End of the I.T.O. Princeton University, 1952, S. 26.

steht fest, daß mit dem Fortfall der Artikel 46 ff. der Havanna Charta der in Angriff genommene Aufbau eines internationalen Rechtssystems zum Schutz der Freiheit des Wettbewerbs zunächst zusammengebrochen ist. Natürlich können die Vereinten Nationen in die Lücke eintreten, eine Entwicklung, wie sie nach den oben gemachten Ausführungen in ihren Anfängen bereits sichtbar wurde. Daneben kommt nunmehr für den Bereich Europas dem Entwurf einer europäischen Konvention zur Kontrolle internationaler Kartelle<sup>6</sup> besondere Bedeutung zu. Im allgemeinen lehnt sich dieses Projekt stark an die Klauseln der Havanna Charta an und beschränkt das Einschreiten der zu schaffenden europäischen Kartellbehörde auf die Fälle, in denen die Wettbewerbsbeschränkungen schädliche Wirkungen in bezug auf die Ausweitung von Erzeugung und Handel zeitigen (have harmful effects on the expansion of production and trade)<sup>7</sup>.

Wenn wir nunmehr zu den nationalen Bereichen übergehen, so werden wir generell sagen können, daß die Tendenz einer Verstärkung der Wirtschaftszusammenballungen, soweit sie wettbewerbspolitisch schädlich sind, vor allem in Europa fast überall sichtbar geworden ist. Ein bemerkenswertes Symptom für die Lage bildet hier der Entschluß der Schweiz, durch einen Zusatz zur Verfassung (Artikel 31 ff.) die Möglichkeit für eine Beschränkung der Wirtschaftsfreiheit dann zu schaffen, wenn Kartelle sozial oder wirtschaftlich schädigende Wirkungen zeitigen<sup>8</sup>. In der gleichen Richtung deuten die französischen, italienischen und belgischen Gesetzentwürfe auf die Notwendigkeit einer Verstärkung der staatlichen Aufsicht allgemein hin<sup>9</sup>.

Was die Vereinigten Staaten angeht, so kann der Auffassung von Professor Callmann-New York<sup>10</sup> nicht beigepflichtet werden, wenn er sagt, daß „die amerikanische Industrie trotz des schärfsten Monopolverbotes die monopolistischste, vertrustetste und konzentrierteste Industrie der Welt“ sei. Die amerikanische Gesetzgebung sollte einmal unter dem Gesichtspunkt betrachtet werden, was geschehen wäre, wenn die einzelnen vom Staat erlassenen Normen, die dem Schutz der wettbewerblichen Freiheit dienen, nicht geschaffen worden wären. Als Feststellung sei hier eingefügt, daß sich die Statik und Dynamik Amerikas von Europa aus gesehen kaum richtig erkennen, geschweige denn bewerten lassen. Es gilt auch hier der Grundsatz, den ich an anderer Stelle<sup>11</sup>

<sup>6</sup> Wirtschaft und Wettbewerb, Düsseldorf/Basel, 4. Jahrg. 1/2, S. 297.

<sup>7</sup> loc. cit., S. 297.

<sup>8</sup> Junckerstorff, Kurt: Revue de Droit Intellectuel, S. 124.

<sup>9</sup> loc. cit., S. 125.

<sup>10</sup> Callmann, Rudolf in: Kartellverbot oder Kartellaufsicht? Stuttgart 1952, S. 48.

<sup>11</sup> Junckerstorff: Revue de Droit Intellectuel, loc. cit., S. 126.

formuliert habe, daß die schematische Übertragung eines nationalen Blickfeldes auf ein anderes nationales Blickfeld im Bereiche der Rechts- und Wirtschaftspolitik grundsätzlich unmöglich ist. Der *american way* ist genau so verschieden wie die französische im Vergleich zur argentinischen Methode. Mit Recht hat aber Callmann auf die Gefahren des „Leithammel-Kartells“ der *price-leadership* hingewiesen, die als Problem einer Lösung zugeführt werden muß, wie auch aus den jüngsten Veröffentlichungen des *Small Business Committee* hervorgeht, wie es vom amerikanischen Senat gebildet worden ist<sup>12</sup>.

Aus unserer Betrachtung ergibt sich zunächst einmal, daß die bisherige nationale und internationale Kartellpolitik den ihr gestellten Aufgaben allgemein nicht gerecht worden ist. Zum anderen wurden aber auch die Gefahren sichtbar, die sich daraus ergeben, daß die Transformation der Individualwirtschaft zu einer Kollektivwirtschaft *sui generis* Fortschritte gemacht hat, die von jedem Anhänger des liberalen Wirtschaftssystems nur mit großer Besorgnis zur Kenntnis genommen werden können.

Wenn man den Ursachen nachgeht, die zu den Fehlschlägen geführt haben, so ergibt sich die Feststellung, daß die Verwirklichung der vom Staate gegebenen Normsetzung den Vollzugsorganen Aufgaben stellt, denen sie nicht gewachsen sind. Es ist zweifellos verhältnismäßig leicht, jede Art der Wettbewerbsbeschränkung unter ein Verbot zu stellen. Jedoch hat sich als sehr schwer erwiesen, im Einzelfalle die Konkretisierung des Tatbestandes soweit durchzuführen, daß ein Eingreifen mit Aussicht auf Erfolg eingeleitet werden kann. Man bürdet den allgemeinen Gerichten, den Sondergerichten und auch den Verwaltungsbehörden die Last von Ermittlungen auf, die nicht selten umfassende Erhebungen in einem ganzen Wirtschaftszweig notwendig machen würden, wenn sie wirklich eine Entscheidung gemäß dem Willen des Gesetzgebers gewährleisten sollen.

Will man wirtschafts- und rechtspolitisch den Fortschritt sichern, dann kann man nicht umhin, diese Untersuchungen zentral in Angriff zu nehmen und in regelmäßigen Zeitabständen authentisches Material bereitzustellen, das die Individualisierung der Entscheidung ermöglicht. In Amerika hat man diese Notwendigkeit erkannt und in allerdings größeren Intervallen statistische Erhebungen vorgenommen. Hierbei gewinnt der Monograph 21 des *Temporary National Economic Committee* in gewisser Beziehung eine geschichtliche Bedeutung. Diese Arbeit, im Jahre 1937 abgeschlossen, wurde im Jahre 1947 durch einen Bericht des Handelssekretärs, Mr. Sawyer, ergänzt. Die so gewonnene Übersicht ermöglicht eine Differenzierung der Bereiche, in denen legis-

<sup>12</sup> 82 d Congress, 2 d Session, Subcommittee Print No. 3, Washington 1952, S. 21.

latorische Maßnahmen getroffen oder judizielle Rechtspolitik fortentwickelt werden muß. Um ein Beispiel herauszugreifen, hat der Monograph 21 festgestellt, welcher Bruchteil einer bestimmten Gesamtproduktion eines bestimmten Produktes von den größten vier Erzeugern im Jahre 1937 getragen wurde. Damit wurde die concentration ratio gefunden, die in einzelnen Beispielen folgendes Bild zeigt:

Erzeugnis	Prozentsatz
Flurlinoleum .....	100,0
Standard-Schreibmaschinen .....	91,2
„All Zweck“-Räder, Traktoren (30 HP und darüber) .....	90,6
Milchflaschen .....	89,6
Dampfturbinen .....	87,0
Zigaretten .....	84,8
Nähmaschinen (3 Gesellschaften) ..	84,0
Addiermaschinen .....	83,1
Zündhölzer .....	81,5
Draht und Kabel (Papierisolierung)	81,3
Synthetische Fasern (Kunstseide) (3 Gesellschaften) .....	81,0
Radioapparate .....	78,0
Haus-Eisschränke (6 bis 10 Fuß) ...	76,0
Reifen für Personenkraftwagen ...	76,5

Die Ergebnisse wurden durch eine Ermittlung des Prozentsatzes ergänzt, der auf die vier größten Erzeuger im Jahre 1947 im Bereiche der Versendung der Güter entfällt.

Auch hier seien einige Beispiele angeführt:

#### Sawyer Bericht 1947

Erzeugnis	Zahl der Gesell- schaften	Wert der Ladung	Prozentsatz verladen durch vier größte Gesellschaften
Telefon-Telegrafenausrüstung	50	689 182,00	95,7
Glühlampen .....	35	203 248,00	91,8
Zigaretten .....	19	1 131 891,00	90,4
Zündhölzer .....	18	56 657,00	82,7
Fußbodenbelag, Linoleum usw.	14	74 736,00	80,3
Schreibmaschinen .....	23	153 924,00	79,4
Kunstfasern .....	22	705 271,00	78,4
Nähmaschinen .....	69	47 011,00	77,1
Traktoren .....	86	890 841,00	67,3

Die von dem Subcommittee des Senats on Small Business durchgeführte Erhebung des Verhältnisses zwischen Gewinn und Größe bestimmter Gruppen von Wirtschaftsunternehmungen in den Jahren 1949 und 1950 vervollständigt dieses Bild, in das die Stahlindustrie, die Ölindustrie, die chemische und die Fleischversandindustrie einbezogen werden. Der Gesetzgeber und der Richter erhalten so die Möglichkeit eines Einblicks in gewisse sachliche Gegebenheiten, der ihnen auch eine Analyse der Wirtschaftszusammenballungen im einzelnen Falle erleichtert. Über die Methoden als solche wird später noch zu sprechen sein. Immerhin sollte die Konzentrationsstatistik in Abständen von zwei, höchstens von fünf Jahren veröffentlicht werden, um bei dem schnellen Tempo der Entwicklung Fehlschlüsse zu vermeiden.

Demgegenüber stehen die europäischen Länder vor der Tatsache eines fast völligen Fehlens dieser so wichtigen Hilfsmittel bei der Beurteilung der Frage, ob ein für das Vorliegen der Wettbewerbsbeschränkung typisches Tatbestandsmerkmal gegeben ist oder nicht. Die europäische Kartellbehörde, von der oben die Rede war, müßte daher mit der Aufgabe betraut werden, den einzelnen Staaten bei der Durchführung von strukturellen Analysen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, um einmal eine einheitliche Bewertung anzubahnen und zum anderen die Grundlage für die Ermittlung eines Gesamtbildes im europäischen Felde zu schaffen. Auch der deutsche Entwurf eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen würde im Falle seiner Annahme durch den Bundestag aus einer solchen Planung große Vorteile ziehen. Dieser Entwurf folgt, wie es gar nicht anders sein kann, der Regel einer Generalisierung der Tatbestände, wie sie insbesondere durch die §§ 1, 17 und 23 ihren Ausdruck findet. Von diesem Entwurf und auch von den übrigen europäischen Projekten, die oben Gegenstand der Darstellung waren, kann unter gar keinen Umständen eine wirkliche Umstellung in der Kartellpolitik erwartet werden, solange sie praktisch im luftleeren Raum stehen. Selbst wenn es gelingt, die vielfach zu beobachtende Unbestimmtheit der Normen durch eine judizielle Rechtspolitik auszufüllen, so wird doch die große Wendung ausbleiben, von der wir hoffen, daß sie das System der freien Wirtschaft mit einem freien Wettbewerb sichern möge.

Bei allen Vorbehalten, die hinsichtlich der Vergleichbarkeit europäischer und amerikanischer Verhältnisse gemacht werden müssen, entsteht die Frage, ob mit den bisher angewandten Methoden der Analyse Ergebnisse erzielt werden können, die als wirklich umfassend brauchbar anzusehen sind in dem Sinne, daß sie alle Elemente für die Urteilsbildung liefern. Charley Del Marmol<sup>13</sup> hat zweifellos ein Hauptproblem

<sup>13</sup> Del Marmol, Charley: *Les Ententes Industrielles en Droit Comparé*, Brüssel 1952, S. 49.

angedeutet, als er die Größe eines Unternehmens bei der kartellpolitischen Bewertung in den Kreis der Betrachtung stellte. David E. Lilienthal hat kürzlich dieses Thema fortgesetzt<sup>14</sup> und der amerikanischen Öffentlichkeit seine Verteidigung der *bigness* vorgetragen.

An sich kann man das bisher geübte Verfahren summarisch vielleicht als indirekte Methode bezeichnen, die aus gewissen Symptomen auf das Vorliegen einer Beschränkung in der Wettbewerbsfreiheit schließt. Die oben aufgezeigten Beispiele lassen erkennen, daß man sich nur mittelbar an das Phänomen des Wettbewerbs als solchem, auf das es aber letztlich ankommt, in seiner Beziehung zum Gesamtkomplex oder im Einzelfall herantastet, in der Art, wie der Arzt durch den äußeren Befund die erste Grundlage für seine Diagnose schafft.

Der Wirtschaftskörper sollte, um mit Quesnay zu sprechen, auch hier zu dem menschlichen Organismus in einen Vergleich gestellt werden. Wir benötigen zweifellos eine *concentration ratio* und können sagen, daß sie zusammen mit den ergänzenden Erhebungen einen wirklich guten Ausgangspunkt für die Untersuchung abgibt. Um aber beurteilen zu können, ob eine Veränderung im Wirtschaftskörper gut oder bösartig ist, ob eine Zusammenballung der Erzeugung in der Form der vertikalen oder horizontalen Integration oder konglomeraten Integration nützlich oder schädlich ist, müssen wir weiter in der Diagnose des Falles voranschreiten. Wir können uns gleich dem Arzt nicht auf den äußeren Befund beschränken und müssen gleich einer Röntgenaufnahme versuchen, den inneren Befund klarzustellen.

Angesichts der vitalen Bedeutung einer Differenzierung in der Kartellpolitik für die nationalen und die internationalen Wirtschaften werden wir uns erinnern müssen, daß eine etwaige Wettbewerbsbeschränkung nur aus dem Phänomen des Wettbewerbs erkannt werden kann. Die indirekte Methode gibt uns Hinweise, wo Tatbestände auftreten, die wirtschafts-pathologisch interessant sind, sie vermittelt auch erste Aufschlüsse, wie sie geartet sind.

Dieser zweite Abschnitt unserer Diagnose wird mit der Erforschung des Wettbewerbsphänomens beginnen müssen. Diese Arbeit ist schwierig, sie ist auch zeitraubend; wir müssen sie aber unternehmen, wenn wir Gesundes vom Kranken unterscheiden und einer Fortentwicklung des Gesunden den Weg nicht versperren wollen.

Begrifflich erkennen wir den Wettbewerb als eine Beziehung zwischen Wirtschaftsunternehmen, die um den Kunden werben, ihn für sich gewinnen und damit die Wettbewerbschance — als der Aussicht auf den wettbewerblichen Erfolg — zu einer Realität machen wollen. Prinzipiell ist zu sagen, daß diese Wettbewerbschancen in dem Maße wachsen, in dem der Raum eines möglichen Wettbewerbs, der Wett-

<sup>14</sup> *Colliers Magazine*, Juni 1952.



bewerbsraum also, zunimmt. Andererseits wissen wir, daß eine Wettbewerbsbeziehung entsteht, wenn sich die Partner in diesem Raum unmittelbar (etwa beim Besuch des Kunden) oder mittelbar (etwa durch Werbung) nähern. Diese Bewegungen im Wettbewerbsraum kann man als wettbewerbliche Kraftströme sichtbar machen, die in ihrer Zusammensetzung ein genaues Bild der Wettbewerbspolitik eines Partners geben. Diese Kraftströme durchlaufen das Feld in der Richtung auf die Wettbewerbschance, wie sie örtlich durch den potentiellen Käufer der Ware bestimmt wird. Die Vielfalt der Kraftströme oder Kraftlinien ergibt, wenn man sie projiziert, ein wettbewerbliches Dynamogramm des Feldes, das für jedes Produkt, jeden Partner und jeden Wettbewerbsraum verschieden ist. Es kann örtlich, bezirklich oder gebietlich festgehalten und für einen bestimmten Zeitpunkt oder für einen Zeitabschnitt ermittelt werden.

Aus dem Gesagten erhellt, daß dieses (einfache) Dynamogramm in seinem jeweiligen Bild differiert, wobei die Intensität und die Komposition des Kraftstromes sowie der letztliche Erfolg besondere Kennzeichen abgeben. Das Phänomen des Wettbewerbs dauert im Einzelfalle nur so lange, bis der Kampf um den Kunden zu einem Erfolg oder Mißerfolg geführt hat. Dementsprechend zeichnen sich die Erfolge im wettbewerblichen Dynamogramm gleich Bastionen ab, ein Bildelement, das beim Mißerfolg fehlt.

Das wettbewerbliche Dynamogramm, das auf der gegebenen Gesamtheit der Wettbewerbschancen aufbaut, vermittelt in seinem Endbild den wettbewerblichen Status eines Partners, es wird auch über Zeit, Ort, über die Feldstärke der Kraftlinien und den Wettbewerbserfolg in einer Weise Auskunft geben, die zeigt, ob und welche Auswirkungen etwa einer concentration ratio zukommt. Dabei wird sich dann entscheiden, welcher Wettbewerbsraum in den Vordergrund der Diagnose zu stellen ist, zum Beispiel in welcher Wirtschaftsstufe wettbewerbliche Erscheinungen aufgetreten sind, die eine nähere Betrachtung als angezeigt erscheinen lassen. Das Dynamogramm bietet so Anhaltspunkte dafür, ob die concentration ratio von wettbewerbsdynamisch relevanten und wettbewerbspolitisch daher zu beachtenden Auswirkungen begleitet ist. Es kann z. B. sein, daß der Wettbewerbsraum Großhandel durch eine so große Anzahl Bastionen sein Gepräge erhält, daß er praktisch ausgefüllt wird.

Ermittelt man dazu noch den wettbewerblichen Status aller Partner in gleicher Weise und projiziert man ihn auf dieses Grundbild des zu untersuchenden Feldes (zusammengefaßtes Dynamogramm), so kann sich erweisen, daß der Partner das Feld völlig beherrscht (wie beim Monopol) oder daß nur noch ein zweiter Partner, dessen Status dem ersten kongruent (wie beim Duopol) oder ähnlich ist, „im Felde steht“.

Alle übrigen Partner haben keinen Zutritt zum Wettbewerbsraum mehr. Dementsprechend ist ihr Status durch das Fehlen von Bastionen und werbedynamischen Kraftströmen bestimmt, die im Leeren verlaufen. Das zusammengesetzte Dynamogramm kann andererseits auch dartun, daß die Bastionen des Partners zwar stark im Vordergrund stehen, daß jedoch Partner von verschiedenem wettbewerblichen Status (z. B. mittlere und kleinere Unternehmen) Eingang finden können. Wettbewerbschancen werden in eindrucksvoller Zahl offen oder von solchen Partnern besetzt sein.

Ergibt sich z. B., daß alle Wettbewerbsräume zwischen Erzeuger und Letztverbraucher von einem oder mehreren Partnern in der angedeuteten Weise beherrscht werden, so kann kein Zweifel sein, daß das freie Spiel der Kräfte und damit die Wettbewerbsfreiheit unterbunden sind. Das Verfahren hat hier, wie gesagt, den einzelnen Partner und sein Produkt zur Grundlage. Es kann naturgemäß auf eine Gruppe von Erzeugnissen eines Partners, eine solche von Erzeugnissen mehrerer oder aller Partner ausgedehnt werden.

Verhältnismäßig einfach gestaltet sich das Vorgehen im gebietlichen Bereich einer nationalen Wirtschaft, wenn die Partner die Analyse unterstützen, wodurch die Untersuchung im Wettbewerbsraum, die Felduntersuchung, auf ein Mindestmaß beschränkt werden kann. Komplizierter wird die Lage, wenn im zwischenstaatlichen Wettbewerbsraum die Partner offen oder versteckt Widerstand leisten oder als solche zunächst überhaupt nicht zu erkennen sind, weil sie unter der Oberfläche des Wettbewerbsraumes tätig werden. Aber auch in diesen Fällen müssen letzten Endes die wettbewerblichen Kraftströme sichtbar werden, in dem Augenblick, in dem das Ringen um eine gegebene Wettbewerbschance beginnt. In solchen Räumen wird die Untersuchung an Ort und Stelle als erste Aufgabe zu betrachten sein, sie wird aber auch nur dann Erfolg haben, wenn obrigkeitliche Maßnahmen die Analyse unterstützen.

Bei der „wettbewerblichen Dynamographie“ wird die Auswertung der Ergebnisse etwa in ähnlicher Weise vorzunehmen sein, wie sie bei der Marktforschung angewendet wird.

Die wettbewerbliche Dynamographie, wie sie im allerersten Aufriß hier wiedergegeben wurde, wird vor manches Problem gestellt sein, von dessen Lösung der Erfolg letztlich abhängt. Damit wird sie das Schicksal der Marktforschung teilen, die in der Zeit ihrer Einführung und auch heute noch erheblichen Widerständen begegnete. Ebenso wie die Marktforschung wird sich aber auch die wettbewerbliche Dynamographie durchsetzen. Fest steht jedenfalls, daß die Differenzierung in der Kartellpolitik nunmehr energisch fortentwickelt werden muß, wenn das wenig erfreuliche Gesamtbild geändert werden soll.