

Wettbewerbspolitik, Marktmacht und die Einkommen der oberen Zehntausend - Eine anekdotische Bestandsaufnahme

Georg Götz¹

Mai 2018

Vorläufige Fassung. Bitte weder zitieren noch zirkulieren!

Abstract: Der Aufsatz diskutiert die jüngste Literatur zur Entwicklung von Unternehmenskonzentration und Gewinnmargen. Der an verschiedenen Stellen unterstellte Zusammenhang zwischen dem Anstieg dieser Größen und derjenigen der Einkommens- und Vermögensungleichheit wird evaluiert. Dabei zeigt sich, dass sehr hohe Einkommen und der Anstieg großer Vermögen häufig Resultat besonderer unternehmerischer Erfolge und damit in erster Linie Effizienz- und nicht Marktmachtgetrieben sind. Um einen möglichen Einfluss der Wettbewerbspolitik auf die Konzentrations- und Margenentwicklung zu überprüfen, werden die Aktivitäten der Wettbewerbsbehörden auf Ebene der USA, der EU und Deutschlands überblicksartig dargestellt und auf ihre Wirkungen hin analysiert. Der Befund ist über die verschiedenen Tätigkeitsbereiche und Jurisdiktionen hinweg uneinheitlich und reicht vom under-enforcement bis zum over-enforcement. Eindeutig scheint hingegen, dass eine zunehmende Regulierungsdichte negativ auf die Dynamik von Unternehmensgründungen wirkt und damit zum Anstieg der Konzentration beiträgt. Die Verteilungswirkungen der Wettbewerbspolitik scheinen beschränkt, Umverteilung erfordert andere Politikinstrumente.

I. Einleitung

Die Entwicklung der Einkommens- und Vermögensverteilung ist nicht nur beständiger Gegenstand der politischen Debatte, sondern ist nicht zuletzt durch die Arbeiten von Thomas Piketty und Koautoren ins Zentrum einer breiten akademischen Debatte gerückt. Besonderes Augenmerk gilt dabei dem Einkommens- und Vermögensanteil, der auf das oberste Prozent der Bevölkerung entfällt.² Zumindest für die USA wird dabei seit den 1980er Jahren ein deutlicher Anstieg des entsprechenden Einkommensanteils festgestellt. Die Schätzungen zeigen hinsichtlich der Markteinkommen eine Verdoppelung des Anteils von zehn auf zwanzig Prozent. Auf makroökonomischer Ebene wird als Pendant zu dieser Entwicklung häufig ein Rückgang der Lohnquote konstatiert bzw. diskutiert.³ Als ein mögliches Erklärungsmuster für diese Entwicklung

¹ Prof. Dr. Georg Götz ist Inhaber der Professur für Industrieökonomie, Wettbewerbspolitik und Regulierung an der Justus-Liebig-Universität in Gießen.

² Für einen aktuellen Überblick zu den Arbeiten von Piketty und Koautoren sowie zur Einkommens- und Vermögensentwicklung s. Alvaredo et al. 2017.

³ S. Karabarbounis und Neiman 2014 bzw. Autor et al. 2017 für einen Ansatz auf Basis von Mikrodaten.

wurden in jüngerer Zeit sowohl aus dem Bereich der wirtschaftspolitischen Politikberatung⁴ als auch in der seriösen Wirtschaftspresse⁵ ein vermeintlicher Anstieg der Marktkonzentration und eine damit vorgeblich einhergehende Verringerung der Wettbewerbsintensität propagiert. Der resultierende Anstieg von Margen und Gewinnen könne sowohl steigende Ungleichheit, insbesondere im Hinblick auf den Zuwachs bei den höchsten Einkommen, als auch den Rückgang der Lohnquote erklären.⁶ Als mögliche Ursache dieser Entwicklung wird nicht zuletzt eine zunehmende Zurückhaltung der Wettbewerbsbehörden im Gefolge der von der University of Chicago ausgehenden „Antitrust Revolution“ identifiziert.⁷ Die entsprechende Diskussion hat sogar Eingang in den US-amerikanischen Präsidentschaftswahlkampf gefunden und zu einer Reihe von Initiativen zur Intensivierung der Wettbewerbsaufsicht geführt.⁸ Die Wellen dieser Diskussion schlagen und schlugen so hoch, dass sie mittlerweile auch diesseits des Atlantiks angelangt sind. Beim 51. Innsbrucker Symposium⁹ des FIW haben sowohl Andreas Mundt,¹⁰ der Präsident des Bundeskartellamts, als auch die für Wettbewerb zuständige EU-Kommissarin Margrethe Vestager¹¹ die Frage einer zunehmenden „Vermachtung“ der Märkte sowie einer ansteigenden Konzentration und damit zunehmenden Marktmacht der Unternehmen thematisiert. Für Europa scheint der Befund weniger klar zu sein als für die USA, wie Achim Wambach, der Vorsitzende der Monopolkommission, ebenda auf Basis einer eigenen Untersuchung ausführte.¹² Der Rechtfertigungsdruck, dem sich auch die europäischen Wettbewerbsbehörden ausgesetzt sehen, wird aus einem kürzlich von Tommaso Valletti, dem Chefökonom der Generaldirektion Wettbewerb, zur Konzentrationsentwicklung in Europa gehaltenen Vortrag ersichtlich.¹³

In diesem Aufsatz soll im Folgenden zunächst eine Bestandsaufnahme erfolgen, die die Frage der zunehmenden Unternehmenskonzentration sowie ansteigender Margen und Gewinne diskutiert. Letzteres ist unmittelbar verknüpft mit der Frage steigender Einkommen und Vermögen des obersten einem Prozent. Aufgrund der insbesondere für Europa zu diesem Zusammenhang fehlenden Daten wird die Argumentation teilweise notgedrungen anekdotisch sein. In einem zweiten Schritt werden die Bestimmungsgründe der vorgefundenen Entwicklung diskutiert, wobei neben der zunehmenden Bedeutung von Digitalisierung, Internet- und Plattformökonomie auch das Wirken der Wettbewerbsbehörden thematisiert wird. Dabei befasst sich die Analyse der Praxis der Wettbewerbsbehörden insbesondere mit den Aktivitäten im Bereich der Fusionskontrolle und der Missbrauchsaufsicht und berücksichtigt auch die über die konkreten Fälle hinausgehenden Wirkungen. Abschließend versucht eine normative Analyse zu klären, inwieweit die vorgefundene Entwicklung aus gesellschaftlicher Sicht problematisch ist und welche Maßnahmen gegebenenfalls zur Abhilfe geeignet sein könnten. Diese Maßnahmendiskussion beschränkt sich nicht auf die Wettbewerbspolitik, sondern bezieht auch andere Politikfelder ein. Da insbesondere

⁴ Furman und Orszag 2015 sowie COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS 2016

⁵ Economist 2016b

⁶ Economist 2016a

⁷ Galston und Hendrickson 2018

⁸ S. ebd.

⁹ S. <http://www.fiw-online.de/de/aktuelles/aktuelles/51.-fiw-symposion-2018-programm>

¹⁰ S. <http://www.fiw-online.de/de/aktuelles/aktuelles/51.-fiw-symposion-in-innsbruck-andreas-mundt-praesident-des-bundeskartellamts-rechtsdurchsetzung-in-einer-globalisierten-und-digitalisierten-welt>

¹¹ S. https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2014-2019/vestager/announcements/competition-changing-times-0_en

¹² S. Weche und Wambach 2018

¹³ S. Valletti 2018

Politikempfehlungen notwendigerweise auf (einer Vielzahl von) Wertungen beruhen, werden diese überwiegend erst in den abschließenden Schlussfolgerungen präsentiert.

II. Bestandsaufnahme: Die neuere Diskussion zur Entwicklung von Konzentration und Gewinnmargen

II.1. „Ideengeschichtlicher Aufriss“

Bevor auf die aktuelle Diskussion und Literatur eingegangen wird, sei an dieser Stelle kurz auf die lange Tradition der Forschung zum Zusammenhang von Konzentration und Profitabilität eingegangen. Sie war Kernbestandteil der vor allem mit Joe Bain assoziierten empirischen Arbeiten zur Structure-Conduct-Performance-Hypothese.¹⁴ Die dabei abgeleiteten Ergebnisse führten zu Politikempfehlungen, die bis zur Forderung nach einer Aufspaltung von Unternehmen in sehr konzentrierten Branchen reichten.¹⁵ Die Bedeutung, die auch von Seiten der Politik bzw. des Gesetzgebers in Deutschland der Unternehmenskonzentration zugemessen wurde, fand ihren Niederschlag im Gründungsauftrag der Monopolkommission, der insbesondere die Beurteilung des Standes und der Entwicklung der Unternehmenskonzentration in Deutschland umfasst.¹⁶ Nicht zuletzt die sogenannte Chicago-Kritik, die in diesem Zusammenhang vor allem mit Harold Demsetz verbunden ist, zeigte auf, dass die vorgefundenen Zusammenhänge auch, anders als über wettbewerbswidriges Verhalten, durch überlegene Effizienz einzelner Unternehmen erklärt werden könnten.¹⁷ Die vor allem auf Querschnittsdaten beruhende Forschung zum branchenübergreifenden Zusammenhang von Marktstruktur und Marktergebnis vermochte es bis in die achtziger Jahre hinein nicht, überzeugende kausale Ergebnisse mit entsprechend klaren Politikempfehlungen zu liefern.¹⁸ Die weiteren Untersuchungen haben sich häufig auf einzelne Branchen beschränkt und waren hinsichtlich ihrer allgemeinen Aussagekraft entsprechend beschränkt.¹⁹ In Deutschland haben die Diskussionen²⁰ um die Konzentrationsberichterstattung aufgezeigt, wie schwierig allein die Messung der Unternehmenskonzentration ist, ein Punkt, auf den bei der Diskussion der aktuellen Ansätze zurückzukommen sein wird.

Ein zweiter Punkt, der in der aktuellen Diskussion eine Rolle spielt und gleichzeitig eine lange Vorgeschichte hat, betrifft den Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher und politischer Macht. Hier geht es zunächst weniger um die Konzentration in einzelnen Märkten als um die absolute Größe von Unternehmen und dem damit möglicherweise verbundenen politischen Einfluss. Mögliche Gefahren haben hier sowohl Vertreter des Ordoliberalismus wie Franz Böhm²¹ als auch die ursprüngliche Chicagoschule mit Frank Knight und Henry Simons²² gesehen. Die Monopolkommission erfasst diesen möglichen Zusammenhang über eine Statistik der 100 größten deutschen Unternehmen. Es wird im

¹⁴ Für einen einführenden Überblick s. Bain 1968.

¹⁵ S. ebd. Kapitel 13.

¹⁶ S. Hunold et al. 2011, S: 8 zum gesetzlichen Auftrag der Monopolkommission und dessen Umsetzung.

¹⁷ S. Demsetz 1973

¹⁸ S. Schmalensee 1989, der den Stand der Forschung wie folgt zusammenfasst: „Interindustry research has taught us much about how markets look, ... even if it has not shown us exactly how markets work.“

¹⁹ S. Bresnahan 1989, insbesondere Kapitel 5.

²⁰ S. das ZEW Gutachten für das BMWI zur Modernisierung der Konzentrationsberichterstattung (Hunold et al. 2011)

²¹ S. z.B. Böhm 1961

²² S. für eine entsprechende Diskussion SHAPIRO 2017

Weiteren auch auf die Entwicklung dieser Maßzahlen und die entsprechende Diskussion sowohl in Deutschland als auch in den USA einzugehen sein.

Die hier aufgeführten Erkenntnisse und Überlegungen sollen im Folgenden als Referenz für die Einschätzung der aktuellen Debatte dienen. Handelt es sich – möglicherweise geschichtsvergessen - um alten Wein in neuen Schläuchen oder um das Wiederaufflammen einer alten Diskussion auf höherer Stufenleiter?

II.2. Konzentration, Gewinnmargen und wirtschaftliche Macht – der empirische Befund

Der folgende Abschnitt stellt verschiedene aktuelle Analysen und Untersuchungen zur Konzentrations- und Margenentwicklung vor und präsentiert deren Ergebnisse. Dabei wird zunächst das dort gezeichnete Bild der Entwicklung der Konzentration mit Schwerpunkt auf die USA vorgestellt. Die Diskussion vermengt dabei zum Teil die Frage der Entwicklung der Unternehmens- und Branchenkonzentration mit der nach der Entwicklung der Unternehmensgröße und der Bedeutung der größten Unternehmen. Es wird deshalb auf beide Fragestellungen eingegangen. Abschließend wird der aktuelle Ansatz von Loecker und Eeckhout (2017) zur Bestimmung der Gewinnmargen kurz vorgestellt und die Ergebnisse ihrer Studie zur Margenentwicklung präsentiert. Der Schwerpunkt liegt auch hier auf den USA. Zu Europa kann zu den verschiedenen Themenfeldern lediglich auf zwei aktuelle Studien verwiesen werden, die sich zudem auf kurze Zeiträume beziehen. Sie werden jeweils im entsprechenden Kontext behandelt.

Vorauszuschicken ist an dieser Stelle, dass es im Folgenden zunächst nur um die Darstellung der Entwicklung von Konzentration und Margen geht, nicht aber um die Bestimmungsgründe dieser Entwicklung. Wie in der Diskussion im folgenden Kapitel dargelegt wird, halten sich insbesondere die populärwissenschaftlichen und eher politischen Stellungnahmen wenig mit dieser Frage auf, sondern unterstellen häufig ein angeblich mangelndes Wirken von Wettbewerbsbehörden als Ursache. Aber auch die wissenschaftlichen Aufsätze halten sich wenig mit der Ursachenanalyse auf. Dies ist umso verwunderlicher, da Kernbestandteil der industrieökonomischen Analyse immer die Suche nach den Gründen für Unterschiede in der Konzentration in den verschiedenen Branchen war. Dies begann schon bei Joe Bain mit seiner Analyse der „Barriers to Entry“²³ und ist in jüngerer Zeit unter anderem mit den Arbeiten von John Sutton verbunden, der vor allem auf die sogenannte Endogenität der Marktstruktur verweist.²⁴ Auch wenn dieser Aufsatz keine umfassende Analyse zu den Ursachen der Konzentrations- und Margenentwicklung bieten kann, sollen in Abschnitt IV einige Erklärungsmuster präsentiert werden.

a) Die Entwicklung der Unternehmenskonzentration

Die Unternehmenskonzentration wird üblicherweise mittels der Konzentrationsraten als dem aufsummierten Marktanteil der k größten Unternehmen (CR_k) oder dem Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) als Summe der quadrierten Marktanteile gemessen. Hinsichtlich der Konzentrationsraten ist international vor allem der Anteil der vier größten Unternehmen (CR_4) von Bedeutung, in Deutschland wird auch CR_3 und CR_5 verwendet.²⁵ Der HHI wird üblicherweise auf Werte zwischen 0 und 1 bzw. zwischen 0 und 10.000 normiert. Zur Einschätzung der Konzentration sei hier auf die

²³ Für einen Überblick s. Bain 1968, insb. Kap. 8.

²⁴ Für einen Überblick s. Sutton 2007.

²⁵ S. z.B. Schmidt und Haucap 2013, S. 175f.

einschlägigen Rechtstexte verwiesen. So enthält das GWB in §18 die Marktbeherrschungsvermutung, die den Schwellenwert für diese bei einem Unternehmen bei 40 Prozent festlegt (§18(4)). Von gemeinsamer Marktbeherrschung mehrerer Unternehmen wird ausgegangen, wenn $CR_3 \geq 50\%$ oder $CR_5 \geq 2/3$. Hinsichtlich des HHI stellen die Leitlinien der Europäischen Kommission zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse in den Randziffern 19 und 20 fest: „Für die Kommission stellen sich in der Regel keine horizontalen Wettbewerbsbedenken in einem Markt, dessen HHI *nach* dem Zusammenschluss unterhalb von 1000 liegt. Derartige Märkte bedürfen in der Regel keiner genaueren Untersuchung. Das Gleiche gilt für Vorhaben, bei denen der HHI nach dem Zusammenschluss zwischen 1000 und 2000 und der Delta-Wert unterhalb von 250 liegt, oder wenn der HHI oberhalb von 2000 und der Deltawert unter 150 liegt, es sei denn, besondere Umstände ... lägen vor“²⁶. Der Deltawert beschreibt dabei die Erhöhung des HHI aufgrund des durch den Zusammenschluss gestiegenen Marktanteils des neu entstehenden Unternehmens. Als unkritisch werden demnach Fusionen angesehen, die zu einer Marktstruktur führen, die einer solchen mit zehn symmetrischen Unternehmen entspricht.²⁷ Inwiefern das auch für Fusionen gelten soll, bei denen sich ein großer Anbieter mit einem Marktanteil von bis zu einem Drittel einer Vielzahl kleiner Konkurrenten gegenüber sieht oder bei denen in einem konzentrierten Markt „dominante“ Unternehmen fortwährend sehr kleine Wettbewerber mit entsprechend geringem Effekt auf die Veränderung des HHI übernehmen, ist Gegenstand der Diskussion.²⁸ Inwiefern diese Festlegungen der Behörden und Gesetzgeber angesichts der mutmaßlichen Entwicklung adäquat sind, wird abschließend noch zu diskutieren sein. Zunächst dienen sie, wie bereits festgestellt, lediglich zur Einschätzung der unten präsentierten Konzentrationsmaße.

Wenn vielleicht auch nicht Ausgangspunkt, so doch wesentliche Antriebskraft der Diskussion um zunehmende Konzentration war und ist der Economist, eine englischsprachige Wochenzeitschrift.²⁹ In einem Artikel aus dem März 2016 heißt es dort unter dem Titel „Too much of a good thing“ „Profits are too high. America needs a giant dose of competition“ (Economist 2016a) und es wird als Beleg für eine zu geringe Wettbewerbsintensität unter anderen auf die im Folgenden reproduzierte Abbildung (s. Abbildung 1) zur gestiegenen Unternehmenskonzentration verwiesen.³⁰ Der Economist verweist darauf, dass die durchschnittliche CR_4 von 1997 bis 2012 von 26 auf 32 % gestiegen sei. Zudem sei der Umsatzanteil der nichtkonzentrierten Branchen (gemessen als $CR_4 < 1/3$) von über 70 auf unter 60 Prozent gefallen, während die Anteile der konzentrierten (CR_4 zwischen $1/3$ und $2/3$) und stark konzentrierten ($CR_4 > 2/3$) Branchen von 24 auf 33% bzw. von unter fünf auf knapp zehn Prozent gestiegen sind. Die Abbildung illustriert diese Entwicklung am Beispiel der knapp 900 betrachteten Industrien. Aus der Tatsache, dass sich die Mehrzahl der Kreise oberhalb der 45°-Linie befinden, folgt das oben erläuterte Ergebnis.

²⁶ Europäische Kommission 02.05.2004

²⁷ S. auch Schmidt und Haucap 2013, S: 176

²⁸ S: z.B. die Anmerkungen des Bundeskartellamts zur „Salamitaktik“ im EON/Eschwege-Verfahren. https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Diskussions_Hintergrundpapier/Bundeskartellamt%20-%20Marktbeherrschungs%20und%20SIEC%20Test.pdf?__blob=publicationFile&v=5, S. 7.

²⁹ Als Beleg für diese Einschätzung sei hier auf den breiten Raum den die Ausführungen des Economist in einem akademischen Artikel (s. SHAPIRO 2017) von Carl Shapiro, Professor an der University of California, Berkeley und ehemaligem Deputy Assistant Attorney General for Economics der Antitrust Division des U.S. Department of Justice sowie auf Galston und Hendrickson 2018 verwiesen.

³⁰ Eine aktualisierte und interaktive Graphik mit Informationen zu den einzelnen, durch Kreise dargestellten Industrien findet sich unter <https://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/03/daily-chart-13>.

Das Council of Economics Advisers (CEA) wählt eine wesentlich stärker aggregierte Form der Darstellung, wie aus Abbildung 2 ersichtlich ist. Hier wird für extrem breit definierte Industrien die Veränderung des Umsatzanteils der fünfzig größten Unternehmen im Zeitraum 1997 – 2012 ausgewiesen. Es bleibt unklar, was der Erkenntnisgewinn dieser Statistik sein soll, mit Ausnahme vielleicht der Tatsache das große Unternehmen an Bedeutung gewonnen haben. Im Hinblick auf die Wettbewerbsintensität in einzelnen Branchen scheint die Aussagekraft jedenfalls extrem beschränkt.³¹ Die Stoßrichtung dieser Statistik und ihre Relevanz liegt wohl eher in der unten näher abgehandelten Frage, welche Bedeutung der Unternehmensgröße im Hinblick auf die politische Macht von Unternehmen zukommt.

An dieser Stelle sei auf zwei grundsätzliche Probleme verwiesen, die mit den beiden Arten der Konzentrationsmessung verbunden ist, nämlich der Definition des relevanten Marktes und der mangelnden Erfassung relevanter ausländischer Anbieter in Produktionsstatistiken. Während die auf einer viel detaillierteren Industrieklassifikation des Economist beruhende Darstellung naturgemäß viel besser geeignet ist, die Wettbewerbsverhältnisse auf einzelnen Märkten zu erfassen als die sehr grobe Einteilung des CEA, so gilt doch für beide, dass die Märkte nicht auf Basis der vorherrschenden Wettbewerbsverhältnisse abgegrenzt wurden, sondern aufgrund von Erwägungen statistischer Ämter, die insbesondere ihren Ausgangspunkt in der Güterproduktion nehmen.³² Im Resultat kann die wettbewerbsökonomische Marktabgrenzung des relevanten Marktes sowohl zu einer engeren als auch zu einer weiteren Marktabgrenzung als die statistische führen. Aus produktionstechnischen Gründen würde man z.B. die Herstellung von Mineralwasser und Softdrinks wohl als Teil desselben Marktes betrachten, die Kommission hat diese beiden Segmente allerdings im Fall Nestle/Perrier zum Beispiel als nicht zum selben relevanten Markt gehörig betrachtet.³³ Bei Zusammenschlussverfahren im Bereich der Festnetztelefonie wurde unter anderem vom Autor dieses Aufsatzes der Mobilfunk als Teil des relevanten Marktes in diesem Fall erachtet, eine Abgrenzung, die wohl bei einer technischen Betrachtung so nicht vorgenommen würde. Entsprechend enthält Abbildung 1 getrennte Märkte für Mobilfunk und Festnetztelefonie.³⁴ Das Problem ist hier, dass sich die Fehler aufgrund eines wie auch immer gearteten Zufallsprozesses im Durchschnitt nicht aufheben. Es ist vielmehr so, dass die entsprechenden Fehler für nicht konzentrierte Branchen irrelevant sind, während es in konzentrierten Branchen ganz entscheidend auf die korrekte Abgrenzung ankommt. Dies war wohl auch einer der maßgeblichen Gründe, wieso die Monopolkommission die Konzentrationsberichterstattung aufgegeben hat.³⁵ Die Aussagekraft der entsprechenden Maßzahlen ist jedenfalls zweifelhaft.³⁶ Sektoruntersuchungen, in denen die Strukturen und

³¹ S. dazu auch SHAPIRO 2017

³² S. dazu ausführlich Hunold et al. 2011, insb. Abschnitt 4.1

³³ S. z.B. Motta 2004.

³⁴ Dies ist der in Fußnote 30 angeführten Quelle zu entnehmen.

³⁵ Das Gutachten zur Konzentrationsberichterstattung fasst dieses Problem wie folgt zusammen: „Zusammengenommen steht die Monopolkommission somit bis heute vor dem Problem, dass der auf Basis sowohl räumlich als auch sachlich inadäquater Marktabgrenzung erstellte Konzentrationsbericht keine aussagekräftigen Konzentrationsmaße und somit keine Schlussfolgerungen im Hinblick auf die tatsächliche Marktstruktur und deshalb folglich auch nicht auf Marktmacht geben kann. Das Problem ist jedoch konzeptioneller Natur, inkrementelle Veränderungen lassen diesbezüglich keine wesentlichen Nutzensteigerungen erwarten.“ (Hunold et al. 2011, S. 42)

³⁶ Für die USA ist die Aussagekraft insbesondere aufgrund der räumlichen Marktabgrenzung, die sehr häufig eine lokale, nicht nationale ist, beschränkt. In vielen Fällen dürften ansteigende Konzentrationsmaße in diesem Kontext auf einen Übergang von lokalen zu nationalen Unternehmen mit besseren und billigeren Angeboten zurückzuführen sein, so jedenfalls SHAPIRO 2017.

Wettbewerbsbedingungen in bestimmten Wirtschaftszweigen untersucht und analysiert werden und wie sie vom Bundeskartellamt durchgeführt werden, sollten in diesem Kontext wesentlich tragfähigere Resultate liefern und Wettbewerbsprobleme identifizieren.³⁷

Ein zweites Problem ist die ausschließliche Erfassung inländischer Unternehmen in den Produktionsstatistiken insbesondere des verarbeitenden Gewerbes. Durch die mangelnde Erfassung von Importen und der entsprechenden Importkonkurrenz ergibt sich eine vollkommen unzureichende Erfassung der tatsächlichen Konzentration. Überspitzt ausgedrückt wird der einzige inländische Anbieter von Motorrädern, nennen wir ihn BMW, als Anbieter mit 100% Marktanteil, also als Monopolist, ausgewiesen, weil die Umsätze seiner ausländischen Konkurrenten in der inländischen Produktionsstatistik nicht erfasst werden. Diese Probleme waren und sind zum Beispiel der Monopolkommission bekannt.³⁸ Auch SHAPIRO (2017) weist darauf hin, dass die vom Economist und vom CEA für das verarbeitende Gewerbe verwendeten US Census Daten die entsprechenden Probleme aufweisen.³⁹

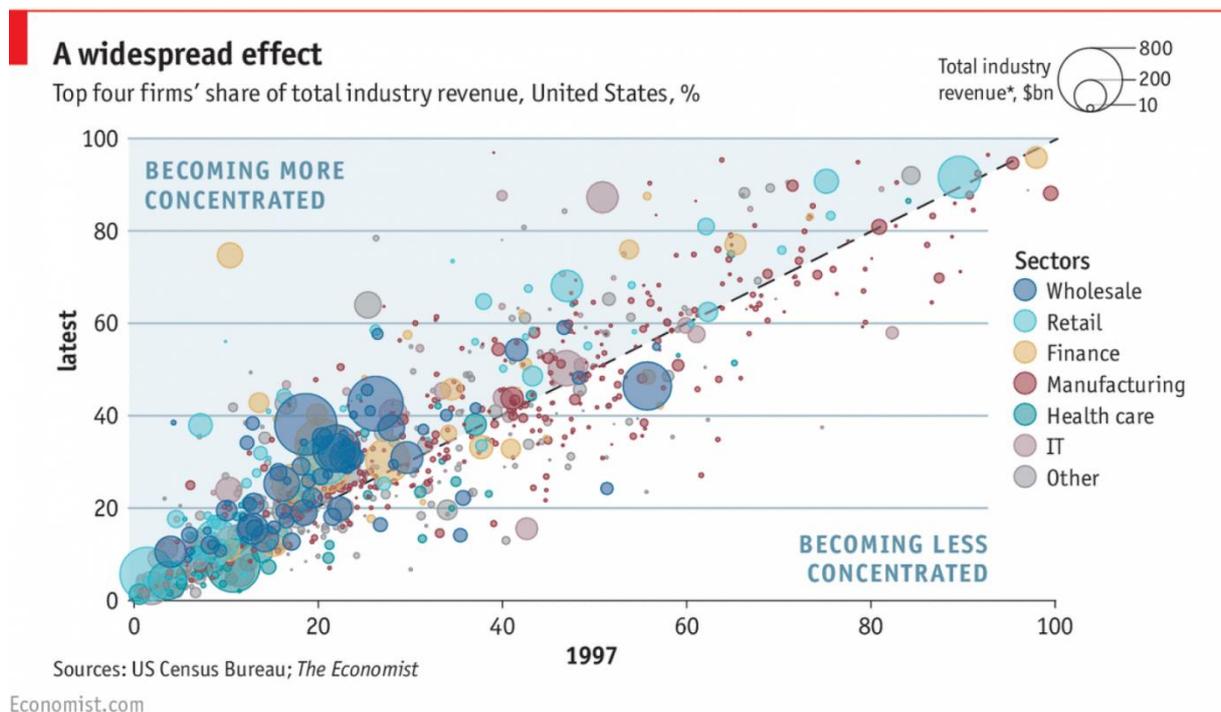


Abbildung 1 Der Marktanteil der jeweils vier größten Unternehmen in verschiedenen US-amerikanischen Branchen (Quelle: (Economist 2016a bzw. <https://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/03/daily-chart-13>))

³⁷ Zur entsprechenden Praxis des Bundeskartellamt s.

http://www.bundeskartellamt.de/DE/Wirtschaftsbereiche/Sektoruntersuchungen/sectoruntersuchungen_nod_e.html

³⁸ S. insbesondere die Ausführungen im Abschnitt Räumliche Marktabgrenzung, S. 37ff. in Hunold et al. 2011.

³⁹ Gutiérrez und Philippon (2017) korrigieren ihre inländischen HHIs durch die Berücksichtigung von Importströmen und gelangen dadurch für den Zeitraum 2005 – 2015 zu durchschnittlichen HHIs, die um ein Drittel unter den nicht korrigierten Werten liegen (s. Figure 8, S. 29).

Table 1: Change in Market Concentration by Sector, 1997-2012

Industry	Revenue Earned by 50 Largest Firms, 2012 (Billions \$)	Revenue Share Earned by 50 Largest Firms, 2012	Percentage Point Change in Revenue Share Earned by 50 Largest Firms, 1997-2012
Transportation and Warehousing	307.9	42.1	11.4
Retail Trade	1,555.8	36.9	11.2
Finance and Insurance	1,762.7	48.5	9.9
Wholesale Trade	2,183.1	27.6	7.3
Real Estate Rental and Leasing	121.6	24.9	5.4
Utilities	367.7	69.1	4.6
Educational Services	12.1	22.7	4.2*
Professional, Scientific and Technical Services	278.2	18.8	2.8*
Arts, Entertainment and Recreation	39.5	19.6	2.5*
Administrative/ Support	159.2	23.7	1.6
Health Care and Assistance	350.2	17.2	0.8*
Accommodation and Food Services	149.8	21.2	0.1
Other Services, Non-Public Admin	46.7	10.9	-0.2*

Note: Concentration ratio data is displayed for all North American Industry Classification System (NAICS) sectors for which data are available from 1997 to 2012. * indicates that the percentage point change is calculated using only taxable firms in that industry, as its 1997 revenue share data are only available for the 50 largest taxable firms and the 50 largest tax-exempt firms as separate categories, rather than for all firms combined. Performing this same calculation using data for only tax-exempt firms results in two additional industries showing a decline in concentration (Arts, Entertainment and Recreation, and Educational Services), while one shows a slight uptick (Other Services). Source: Economic Census (1997 and 2012), Census Bureau.

Abbildung 2 (COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS 2016, S. 4)

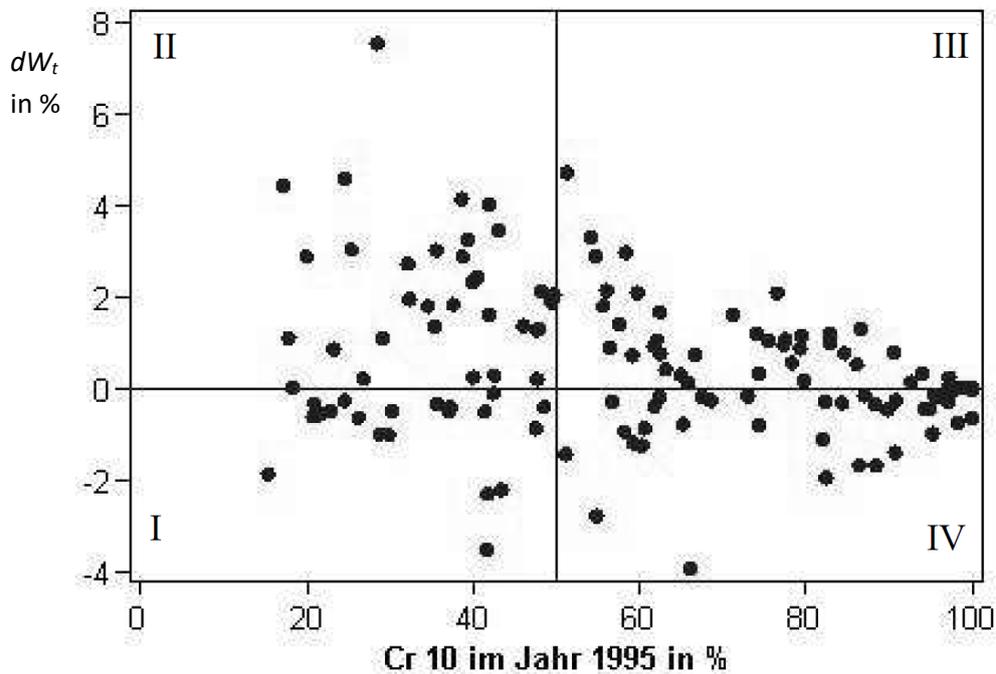


Abbildung 3: Zusammenhang zwischen dem Ausgangsniveau der CR10 im Jahr 1995 und der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate der CR10 (dWt) nach Wirtschaftszweigen zwischen 1995 und 2004 (Monopolkommission 2008, S. 124)

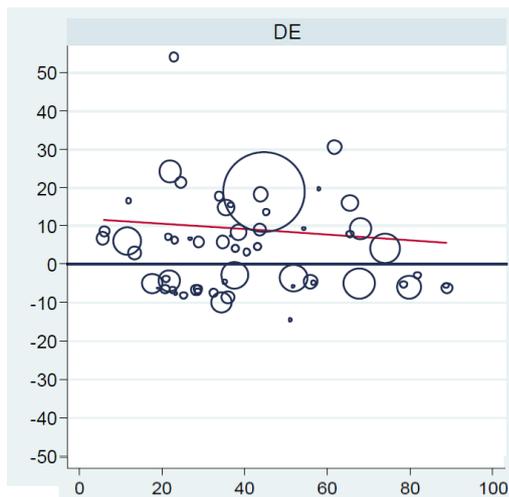


Abbildung 4: Anteil der vier größten Unternehmen (CR_4) in 2010 (Abszisse) vs. Veränderung dieses Anteils bis 2015 (Quelle: (Valletti 2018, S. 18))

Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass die Monopolkommission ihrerseits Daten und Abbildungen zur Konzentrationsentwicklung veröffentlicht hat, die denjenigen des Economist sehr ähnlich sind und ebenfalls einen beträchtlichen Anstieg der Konzentration, gemessen über den Anteil der zehn größten Unternehmen in 148 Wirtschaftszweigen, feststellt (s. Abbildung 3). Allerdings wäre dem Autor nicht bekannt, dass die Monopolkommission daraus ähnlich weitgehende Schlussfolgerungen gezogen und ähnlich großes Echo gefunden hätte. Vor dem Hintergrund der geschilderten Schwächen und Probleme ist das wohl auch zu begrüßen. Allerdings ist hier auch festzustellen, dass die kürzlich vom Chefökonom der Generaldirektion Wettbewerb für Deutschland präsentierten Ergebnisse beinahe identisch mit denen der Monopolkommission sind (s. Abbildung 4). Korrigiert man die Daten der Monopolkommission (sehr grob) um den fehlenden Importanteil, verschiebt also die Punktwolke nach links, erhält man eine erstaunliche Übereinstimmung. Die Aussage der Monopolkommission zur negativen Korrelation zwischen Umsatzanteilen im Ausgangsjahr und der jährlichen Wachstumsrate kommt in Abbildung 4 in der negativ geneigten Regressionsgerade zum Ausdruck. Da die Ergebnisse von Valletti (2018) lediglich einer PowerPoint-Präsentation entstammen und keine weitergehenden Erläuterungen zur konkreten Ableitung enthalten, kann deren Güte nicht beurteilt werden. Valletti selbst verweist darauf, dass es sich nicht um eine ausgefeilte akademische Analyse mit systematischen Ergebnisse handelt. Mutmaßlich hat er im Hinblick auf eine derartige ausgefeilte Analyse den umfangreichen Aufsatz einer Autorengruppe von MIT, Harvard und der Universität Zürich (Autor et al. 2017) vor Augen, dessen Ergebnisse zur Konzentrationsentwicklung im Folgenden präsentiert werden.

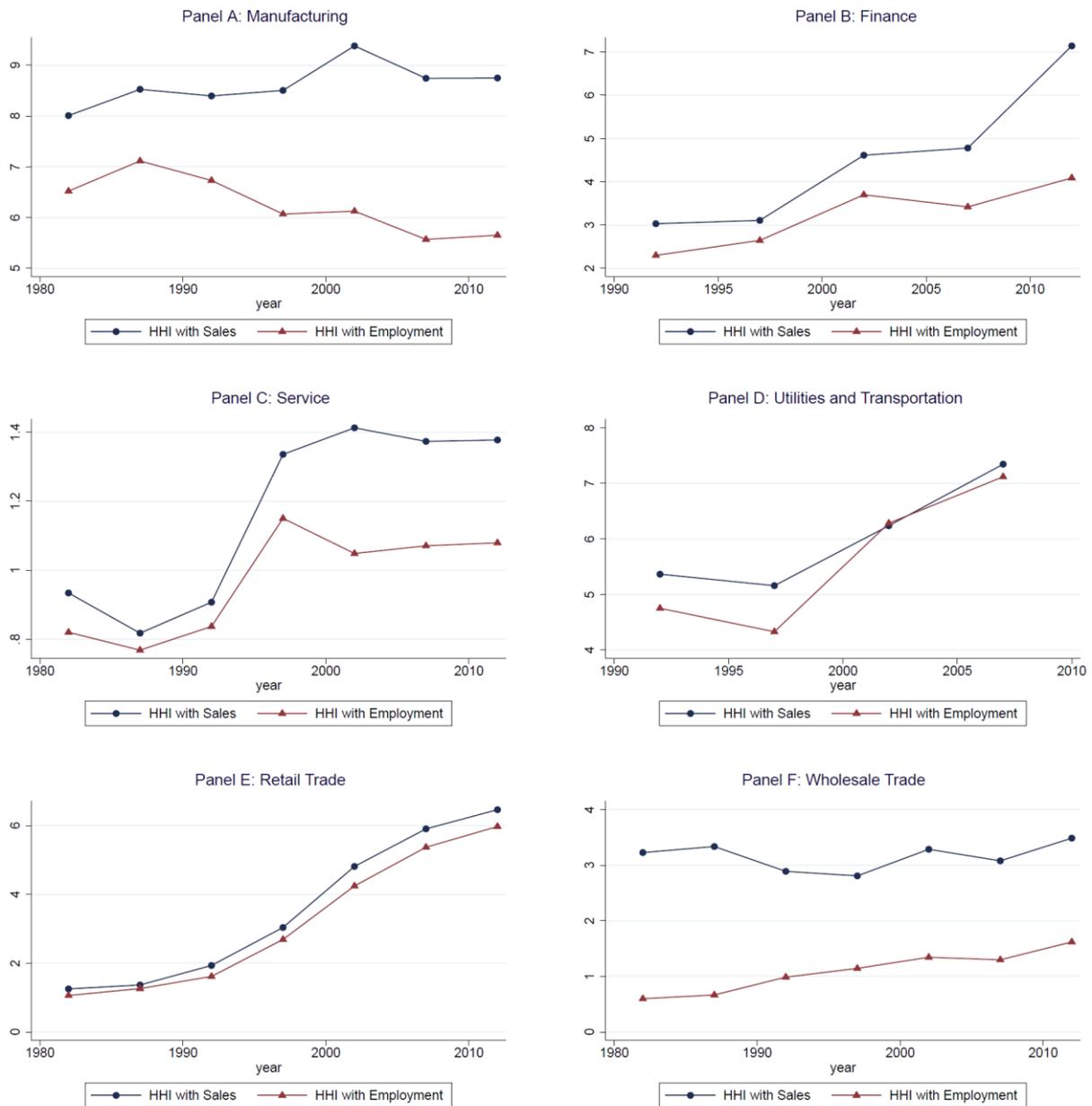


Abbildung 5: Durchschnittlicher HHI für die beschriebenen Sektoren, bestimmt auf der Basis von insgesamt 676 vier Steller-Industrien für Umsätze (sales) und Beschäftigung (employment). (Quelle: Autor et al. 2017, Figure A.1, S. 62)

Die Autoren verwenden ebenfalls US - Census Daten und konstruieren 676 über die Zeit, d.h. von 1982 – 2012, konsistente Branchen aus sechs Sektoren, die achtzig Prozent der US-amerikanischen Beschäftigten umfassen. Sie matchen diese inländischen Produktionsdaten mit Importdaten, um konsistente Konzentrationsmaße zu erhalten. Während auch hier das oben beschriebene Problem der Marktabgrenzung auftritt, scheinen diese Daten doch wesentlich zuverlässiger zu sein.⁴⁰ Zu beachten ist bei Abbildung 5, dass die Werte mit 100 zu multiplizieren, um zur üblichen HHI-Einteilung von 0 bis 10.000 zu gelangen. Im Hinblick auf die Ergebnisse selbst ist zunächst festzustellen, dass es prinzipiell von Interesse ist, einigermaßen belastbare Ergebnisse zur

⁴⁰ Zu einer ähnlichen Ansicht gelangt wohl auch SHAPIRO (2017), der die gefundenen Ergebnisse jedenfalls nicht kritisiert. Anders ist dies bei den Ansätzen von Grullon et al. 2017 und Gutiérrez und Philippon 2017, die Shapiro kritischer sieht (s. Fn 35). Diese Autoren weisen jeweils etwas höhere HHIs aus als Autor et al. 2017 und weichen, obwohl auf gleicher Datenbasis berechnet, teilweise deutlich, d.h. um ein Fünftel, voneinander ab.

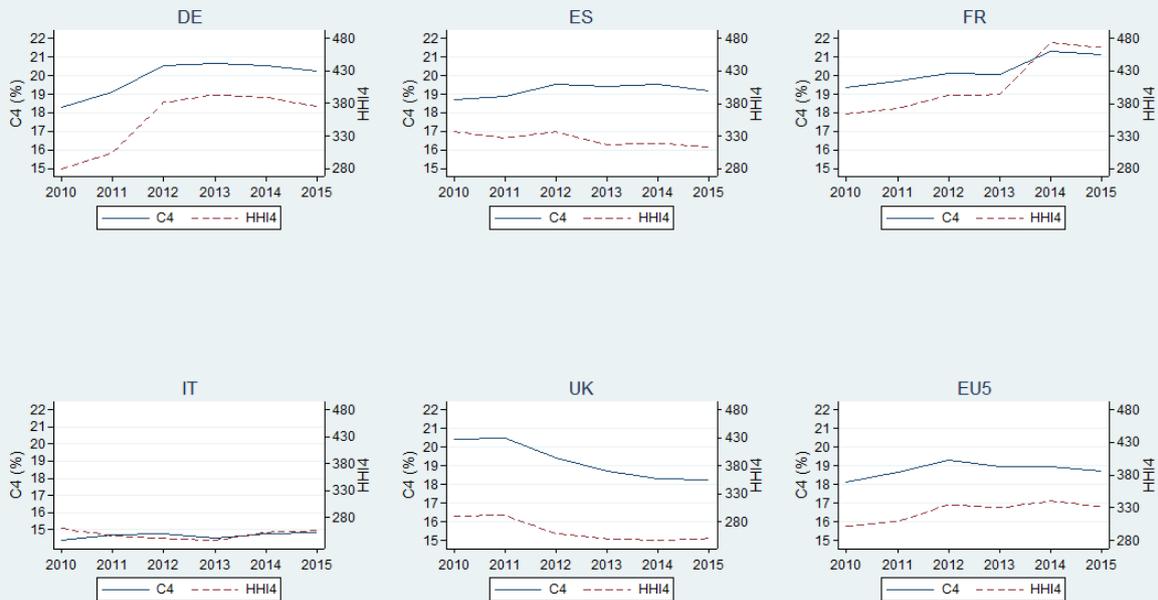
Unternehmenskonzentration zu haben. Allerdings sind diese hier nur in sehr aggregierter Form verfügbar und aus Sicht wettbewerbspolitischer Fragestellungen wäre ein detaillierter Ausweis aller 676 Branchen wünschenswert, insbesondere jener, bei denen tatsächlich hohe HHIs zu finden sind. Gegebenenfalls scheitert dies an Gründen der statistischen Geheimhaltung der amtlichen Census-Daten. Zum vorgefundenen Anstieg der Konzentration sowie allgemein zu deren Niveau ist auf Basis der Eingangsmerkungen zu den aus Sicht der Wettbewerbsbehörden als problematisch erachteten HHI-Werten nur festzustellen, dass wir uns allgemein in einem Bereich befinden, den Wettbewerbsökonominnen und -behörden als unproblematisch betrachten würden.⁴¹ Auch wenn der Autor dieses Aufsatzes ebenso wie Carl Shapiro⁴² der Ansicht ist, dass diese Art der wettbewerbliehen Würdigung nicht unzutreffend ist, so ist dennoch zu diskutieren, welche Wirkungen die verschiedenen Ansätze mit dieser Konzentrationsentwicklung einhergehen sehen. Dabei sind im Kontext der aktuellen Diskussion nicht nur die üblichen Wettbewerbsparameter wie Preis und Qualität, sondern auch mögliche Wirkungen auf die Einkommensverteilung relevant. Dann kann auch die Frage näher behandelt werden, welcher Erkenntnisgewinn aus diesen Aussagen zur Konzentrationsentwicklung zu ziehen ist. Dies geschieht unten in Abschnitt III.

Zunächst soll an dieser Stelle noch die Konzentrationsentwicklung in Europa beleuchtet werden. Dies kann hier nur auf Basis der oben schon angeführten Daten von Valletti (2018) erfolgen. Wenn auch die zeitliche Entwicklung aufgrund der Kürze des erfassten Zeitraums kaum aussagekräftig ist, so sind doch die Niveaus der Konzentrationsmaße von Interesse (s. Abbildung 6). Diese liegen noch deutlich niedriger als in den USA und geben in dieser aggregierten Darstellung wenig Anlass für Wettbewerbsbedenken. Interessanter ist hier Abbildung 7, die das Konzentrationsmaß CR_4 und dessen Veränderung für eine Vielzahl von Branchen in fünf großen EU-Mitgliedsstaaten zeigt, und damit über die aggregierte Betrachtung hinausgeht. Hier zeigt sich, dass einerseits der Großteil der Branchen wenig konzentriert ist. Andererseits gibt es eine Reihe von Branchen, die im Ausgangszeitpunkt bereits eine hohe Konzentration mit einem CR_4 von 60% und mehr aufweisen und wo die Konzentration dann auch noch deutlich gestiegen ist. Bedauerlicherweise ist der Präsentation keinerlei Information über die entsprechenden Branchen zu entnehmen. Man würde doch vermuten, dass der entsprechende Anstieg der Konzentration zumindest in einigen Fällen auf Unternehmenszusammenschlüsse zurückzuführen ist, die von den europäischen oder nationalen Behörden geprüft und dann auch freigegeben worden sein müssten. In diese Zeit fielen z.B. einige vier auf drei Zusammenschlüsse im Mobilfunkbereich, so z.B. auch in Deutschland der Zusammenschluss von O2 (Telefonica) und E-Plus (KPN).

⁴¹ SHAPIRO 2017 gelangt hier zur Einschätzung: "For better or worse, I very much doubt that many antitrust economists would be concerned to learn that a market had experienced these types of increases in the CR_4 or the HHI." (S. 16)

⁴² Er stellt fest: "Are antitrust economists, who have looked most closely on a case-by-case basis at the relationship between concentration and competition, completely off base here? Possibly, but I doubt it." (SHAPIRO 2017, S. 15).

Evolution of C4 and HHI4 in EU5, 2010-2015



C4: Weighted average share of 4 largest firms of each country/industry.
 HHI4: Weighted average of sum of squared shares of 4 largest firms of each country/industry.
 Source: Euromonitor data, EC calculations.

Abbildung 6 Die Entwicklung von CR_4 und HHI4 in Deutschland, Spanien, Frankreich, Italien, Großbritannien sowie im Durchschnitt dieser fünf Länder (Quelle: Valletti 2018)

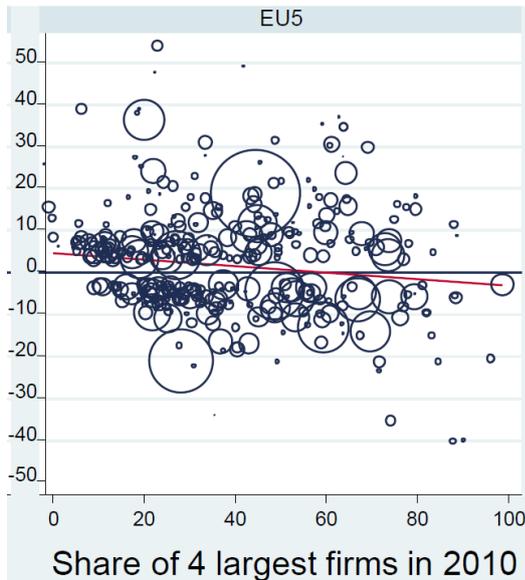


Abbildung 7 CR_4 in verschiedenen Branchen der EU5 (Deutschland, Spanien, Frankreich, Italien, Großbritannien) und deren Änderung von 2010 – 2015. Größe der Kreise entspricht der Bedeutung der entsprechenden Branche, gemessen

Den Abschnitt über die Veränderung der Konzentration abschließend soll hier die Entwicklung des Anteils diskutiert werden, den die größten Unternehmen an der Wirtschaftsleistung eines Landes innehaben. Diese Entwicklung wird unter anderem in den USA im Kontext der zunehmenden

politischen Macht von Großunternehmen diskutiert.⁴³ Den Hintergrund bildet der Anstieg des Anteils, den der Umsatz der hundert größten amerikanischen Unternehmen am Bruttoinlandsprodukt der USA hat. Dieser steigt in den letzten zwei Jahrzehnten von 33 Prozent auf 46 Prozent.⁴⁴ Während der Befund in den USA vor dem Hintergrund des dortigen politischen Systems, insbesondere des Lobbying und der Wahlkampffinanzierung, möglicherweise bedenklich ist,⁴⁵ ist die Situation im Hinblick auf die entsprechende Konzentrationsentwicklung in Deutschland eine grundlegend andere. Wie aus den Analysen der Monopolkommission hervorgeht (s. Abbildung 8), hat die Bedeutung der Großunternehmen, gemessen über ihren Anteil an der deutschen Wirtschaftsleistung, deutlich abgenommen.⁴⁶

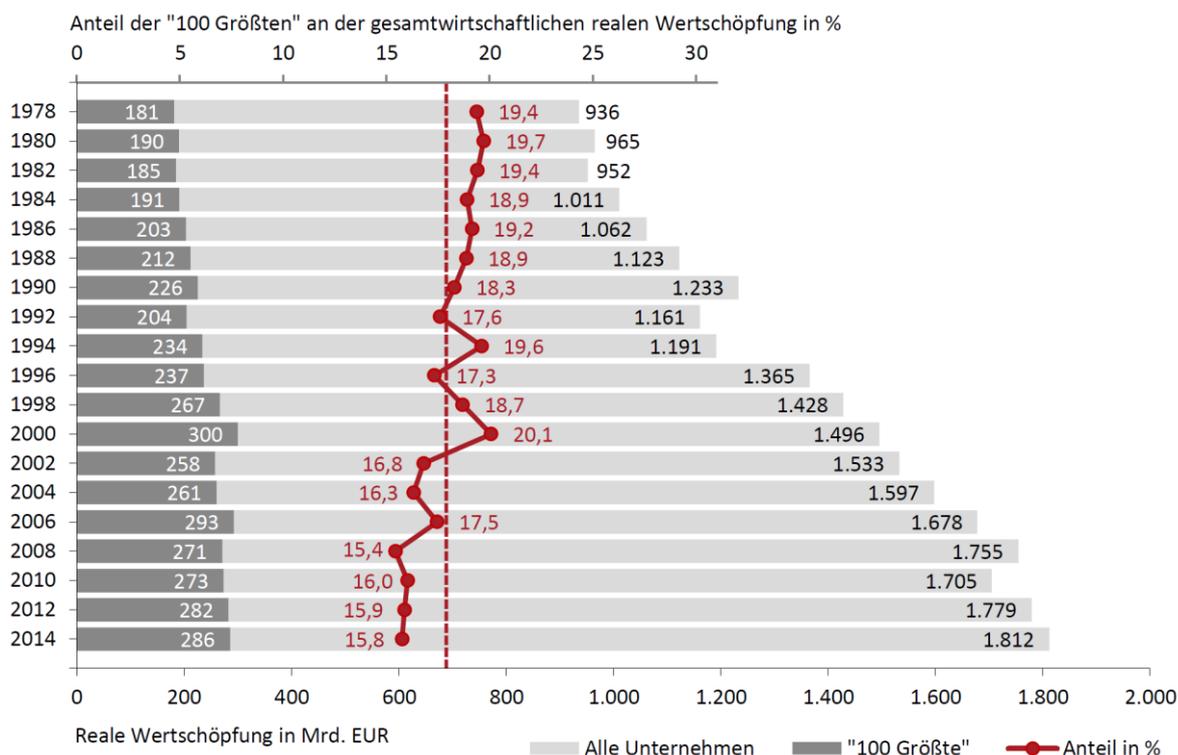


Abbildung 8 - Entwicklung der Wertschöpfung im Zeitraum 1978 bis 2014 (Quelle: Monopolkommission 2016, S. 134, Abbildung II.1)

b) Die Entwicklung der Gewinnmargen

Der vorhergehende Abschnitt hat die Probleme bei der Bestimmung der Unternehmenskonzentration sowohl in den verschiedenen Branchen als auch auf aggregierter Ebene

⁴³ S. Galston und Hendrickson 2018 sowie die ausführliche Debatte zur politischen Macht von Großunternehmen in SHAPIRO 2017.

⁴⁴ Diese Angaben entstammen Galston und Hendrickson 2018 und beziehen sich auf die Fortune 100 Unternehmen. Sie sprechen dabei vom Anteil des „revenue“ dieser Unternehmen. Achim Wambach spricht demgegenüber von der Wertschöpfung: „Betrag der Anteil der 100 größten Unternehmen an der Wertschöpfung 1994 noch 33 Prozent, stieg er bis 2013 auf 46 Prozent.“ S. <https://www.capital.de/wirtschaft-politik/die-macht-der-institutionellen-investoren>.

⁴⁵ Achim Wambach spricht von einer „bedenklichen“ Zunahme der Marktkonzentration (s. ebd.). Für eine detailliertere Diskussion s. SHAPIRO 2017.

⁴⁶ Es bleibt an dieser Stelle ein Rätsel, wie Mueller et al. (2017) zu ihren – auch vom Economist 2015 aufgegriffenen – kausalen Aussagen („more wage inequality may be driven by an increase in the size of the largest firms in the economy.“ S. 381f.) zum Zusammenhang zwischen dem Wachstum der größten Unternehmen eines Landes und der aggregierten Lohnungleichheit kommen. Diese Diskussion wird unten nicht weiter verfolgt.

ausführlich dargestellt. Dabei ist klar, dass dies nur der erste Schritt zur aus wettbewerblicher Sicht relevanten Frage nach dem Ausmaß und den Konsequenzen von Marktmacht ist. Loecker und Eeckhout (2017) wählen einen grundlegend anderen Ansatz als die oben vorgestellten Studien und schätzen direkt die Gewinnmarge der einzelnen Unternehmen als Maß für deren Marktmacht. Sie greifen dafür ebenfalls auf Produktionsdaten zurück, nutzen diese aber um (Cobb-Douglas-) Produktionsfunktionen für die unterschiedlichen Industrien zu schätzen. Unter der Annahme, dass auch marktmächtige Unternehmen ihre Kosten minimieren, erhalten sie das Verhältnis von Outputpreis zu Grenzkosten als Maß des Gewinnaufschlags.⁴⁷ Diese Vorgehensweise erlaubt es nach Ansicht der Autoren ohne detailliertes Wissen über das Wettbewerbsverhalten der Unternehmen und über die Nachfrageseite ein Maß für die Marktmacht der Unternehmen zu schätzen. Sie halten es für den einzigen praktikablen Weg um Aussagen zur Marktmacht über einen langen Zeitraum und für die gesamte Ökonomie zu erhalten. An dieser Stelle kann nicht weiter auf das angewandte ökonometrische Verfahren eingegangen werden. Es ist in der Profession anerkannt (s. Loecker und Warzynski 2012) und wird auch von anderen Autoren verwendet (z.B. Blonigen und Pierce 2016; Weche und Wambach 2018). Es wird im Folgenden allerdings die Anwendung des Verfahrens auf eine lange Zeitreihe diskutiert.

Das wesentliche Ergebnis von Loecker und Eeckhout (2017) ist in Abbildung 9 dargestellt und wird von den Autoren als säkularer Trend seit den 80er Jahren bezeichnet.

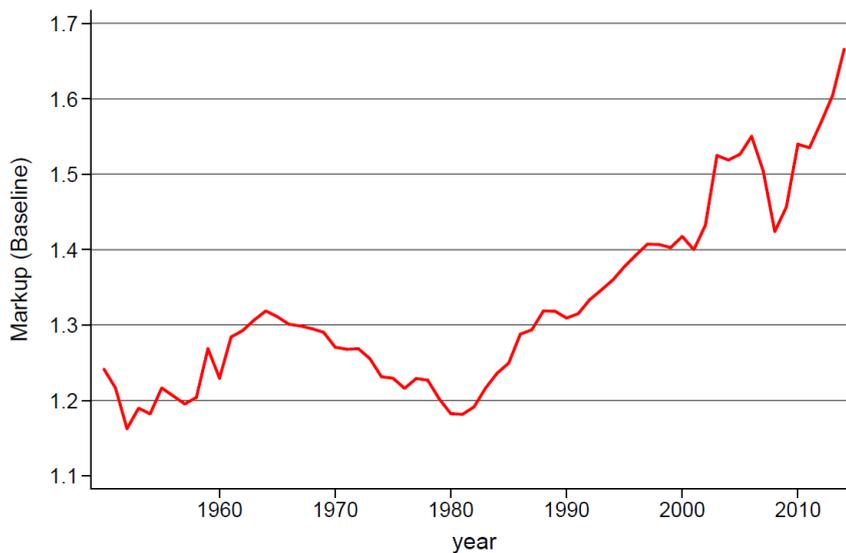


Abbildung 9 Die Entwicklung des durchschnittlichen Gewinnaufschlags μ , gewichtet mit dem Marktanteil bezogen auf die Umsätze. (Quelle: Loecker und Eeckhout 2017, S. 9: Figure 1)

Die Gewinnmarge schwankt entsprechend zwischen etwa 16 Prozent (für μ knapp 1,2) und 40 Prozent (für $\mu = 1,68$) und seit den 80er Jahren ist in der Tat ein erheblicher und kontinuierlicher Anstieg zu verzeichnen, der lediglich durch die Finanzkrise kurz unterbrochen wurde.

⁴⁷ Loecker und Eeckhout (2017) schätzen den Gewinnaufschlag μ als Verhältnis von Preis P zu Grenzkosten C ($\mu = P/C$). Üblicherweise wird bei solchen Untersuchungen die über den Lerner Index LI bestimmte Gewinnmarge verwendet, die den prozentuellen Anteil des operativen Gewinns am Preis darstellt und wie folgt berechnet wird: $LI = (P - C) / P$. Aus dem Gewinnaufschlag μ ergibt sich die Gewinnmarge wie folgt: $LI = (\mu - 1) / \mu$. Einem Gewinnaufschlag von 2 entspricht also eine Gewinnmarge von 50%.

Während an dieser Stelle keine ausführliche Diskussion der Ergebnisse und insbesondere keine Replikation geleistet werden kann, seien doch ein paar Anmerkungen zu diesen Ergebnissen gestattet.⁴⁸ Zum einen wäre es doch interessant zu erfahren, wieso sich die von Grullon et al. (2017) auf Basis desselben Datensatzes gezeichnete und in Abbildung 10 dargestellte Entwicklung deutlich abhebt von derjenigen in Abbildung 9.⁴⁹ Ein möglicher Ansatzpunkt wäre, dass der in Abbildung 10 nicht berücksichtigte Finanzsektor die Ergebnisse ganz wesentlich treibt. Tatsächlich weisen Loecker und Eeckhout (2017) für diesen Sektor einen drastischen Anstieg unmittelbar nach der Finanzkrise aus, der bis zu einem Gewinnaufschlag von 3, also einem Lerner Index von 2/3 führt. Zudem hat der Finanzsektor einen Anteil von 20 Prozent an der Gesamtwirtschaft.⁵⁰

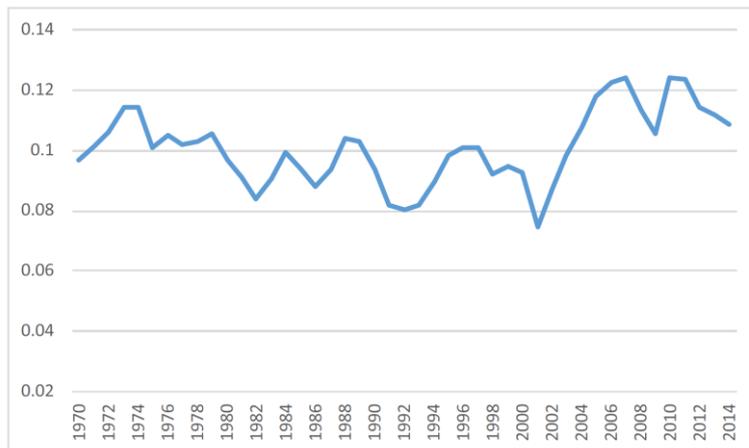


Abbildung 10 Aggregierter Lerner-Index der realwirtschaftlichen Unternehmen aus der Compustat-CRSP Datenbank im Zeitraum 1970-2014. (Grullon et al. 2017, Figure 4 Panel A)

	Markup $\mu = P/MC$			Sales millions (2010 \$)			Employment (thousands)		
	1980	1990	2014	1980	1990	2014	1980	1990	2014
Google (Alphabet)			2.71			60,600			53
WalMart	1.17	1.10	1.15	3,702	48,800	444,000	27	328	2,200
Mylan	1.05	1.49	1.87	49.9	136	7,093	0.23	0.51	30
Apple	1.50	1.97	1.49	263	8,324	168,000	1	14	97
General Electric	1.19	1.45	1.71	56,200	86,500	134,000	402	298	305

Tabelle 1 Gewinnaufschläge, Umsätze und Beschäftigung ausgewählter Unternehmen für ausgewählte Jahre (Quelle: Table B.2, Loecker und Eeckhout 2017, S. 38)

Anlass für weitere Anmerkungen liefert Tabelle 1, die Ergebnisse für ausgewählte Unternehmen präsentiert. Wie das Beispiel Google zeigt, sind zu einem späten Zeitpunkt neue Unternehmen Teil des Datensatzes geworden, die nicht zuletzt aufgrund ihrer Kostenstruktur notwendigerweise hohe

⁴⁸ Für eine kritische Analyse, inklusive teilweiser Reproduktion des Ansatzes von Loecker und Eeckhout (2017), die nach Fertigstellung des vorliegenden Manuskripts veröffentlicht wurde, siehe Karabarbounis und Neiman 2018.

⁴⁹ Abbildung 10 verwendet den Lerner Index. Die Werte in dieser Abbildung sind allgemein etwas niedriger als die vergleichbaren in Abbildung 9. Dies ist wahrscheinlich auf eine andere Abgrenzung der variablen Kosten zurückzuführen.

⁵⁰ S. Loecker und Eeckhout 2017, Figure B.6 für Sektor 52, S. 39.

Gewinnmargen aufweisen. Ähnliches sollte für eine Vielzahl von Internet- und Softwareunternehmen gelten, die wohl in den seltensten Fällen schon vor den 1980 Jahren spürbare Umsatzanteile hatten. Allgemein gilt, dass sich die Zusammensetzung des Datensatzes im Zeitablauf durch Unternehmenszu- und -abgänge stark verändert hat. So stieg die Zahl der erfassten Unternehmen von etwa 5000 auf über 9000, um dann wieder auf etwas über 6000 abzusinken. Dabei ist dies jeweils nur der Saldo der Änderung und nicht die vollständige Erfassung der Veränderung des Unternehmenskosmos. Dass sich bei einer derartigen Veränderung auch Margen verändern, ist nicht überraschend. Dabei wäre auch nicht überraschend, wenn erfolgreichere Unternehmen mit höheren Margen solche mit niedrigen ersetzen. Dennis Mueller zum Beispiel hat in seiner großangelegten Studie zur Persistenz supranormaler Gewinne ausführlich für das Problem des Austritts von Unternehmen kontrolliert, um eine Verzerrung der Ergebnisse zu verhindern.⁵¹

Im Hinblick auf Tabelle 1 sei an dieser Stelle noch auf das Beispiel General Electric verwiesen. Hier fällt bei Vergleich der Jahre 1980 und 2014 insbesondere der Abbau der Beschäftigung um $\frac{1}{4}$ bei gleichzeitiger Zunahme des Umsatzes um das Zweieinhalbfache auf. Dies ging offensichtlich mit höherem Kapitaleinsatz einher, was sich naturgemäß in einer höheren operativen Marge niederschlagen muss. Detaillierter wird auf die insbesondere mit der Digitalisierung einhergehenden Rationalisierungen und Änderungen in Lohnquote und Gewinne unten näher eingegangen.

Abschließend sollen hier aktuelle Ergebnisse der Studie von Weche und Wambach (2018) diskutiert werden, die den Ansatz von Loecker und Warzynski (2012) auf eine Stichprobe von Unternehmen aus 17 EU-Ländern anwenden. Die Datenverfügbarkeit beschränkt sich dabei auf die Jahre 2007 bis 2015. Die zentralen Ergebnisse finden sich in Abbildung 11 und stellen die umsatzgewichteten und ungewichteten durchschnittlichen Gewinnaufschläge über alle Unternehmen dar. Im Gegensatz zu den US-Daten von Loecker und Eeckhout (2017) ist hier, wohl nicht zuletzt aufgrund des kurzen Zeitraums, keine klare Entwicklung zu erkennen. Es zeigt sich lediglich ein ziemlich klares konjunkturelles Muster. Im Wesentlichen wird damit das von Machin und van Reenen (1993) gezeigte Ergebnis bestätigt, dass die Gewinnmargen konjunkturabhängig sind. Darüber hinaus scheinen Aussagen im Hinblick auf gesamtwirtschaftliche Größen wie die Lohnquote oder die Einkommensverteilung schwerlich abzuleiten. Überraschend ist die Größenordnung der ausgewiesenen Gewinnaufschläge. Diese liegen deutlich über denen von Loecker und Eeckhout (2017). Durchschnittliche (ungewichtete) Werte von 2,3 bedeuten eine operative Gewinnmarge von 57 Prozent. Selbst der Median liegt noch bei 1,84, also einer operativen Marge von 46 Prozent. Solche Größenordnungen scheinen als repräsentativer Durchschnitt über europäische Unternehmen schwer vorstellbar.⁵²

⁵¹ S. Mueller 1986 insb. Chapter 1. Er schreibt: Given that more than 40 percent of the 1,000 largest firms of 1950 disappeared by 1972, a legitimate criticism of the persistence of the profits and market shares results reported in the next two chapters is that they are derived for a subset of companies that were all successful in one important dimension of performance. They survived. In this most fundamental way, these companies were successful, and might be regarded as more successful than the other members of the top 1,000 of 1950."

⁵² Eine an der Professur des Autor erstellte, unveröffentlichte Masterthesis gelangt auf Basis der EIKON Finanzdatenbank von Thomson Reuters für die Euro Stoxx 50 Unternehmen zu EBITDA-Margen, die zwischen sechs und zwölf Prozent liegen, mit Ausreißern nach unten (s. Weimer 2018).



Abbildung 11 Entwicklung der Gewinnaufschläge in Europa. Von Interesse sind nur die durchgezogenen Linien für das gesamte Panel (Quelle: Weche und Wambach 2018, Figure 1, S. 10)

III. Die Auswirkungen der Konzentrations- und Margenentwicklung auf Lohnquote, obere Zehntausend und die Dynamik der Volkswirtschaften

Die oben dargestellte Entwicklung der Konzentration und der Gewinnmargen lässt sowohl auf einen Anstieg der Konzentration als auch der Gewinnmargen in den letzten Jahrzehnten schließen, auch wenn, wie ausführlich dargestellt, die entsprechenden Studien durchaus kritisch zu hinterfragen sind und andererseits die festgestellten Ergebnisse insbesondere im Hinblick auf die aggregierte Konzentration kaum zu Bedenken Anlass geben. Eine besondere, oben nicht näher behandelte Rolle spielen im Hinblick auf den Anstieg von Konzentration und Margen die sogenannten Superstar-Unternehmen bzw. das 90% Perzentil der Unternehmen mit den höchsten Margen.⁵³ Die Entwicklung von Konzentration und Margen wird in vielen der schon angeführten Publikationen mit verringertem Wettbewerb, steigenden Preisen, verbunden mit höheren Unternehmensgewinnen und einer Reihe anderer, negativer Entwicklungen wie einem Produktivitätsrückgang und einer Investitionsschwäche verknüpft.⁵⁴ Loecker und Eeckhout (2017) gelangen zu folgendem Schluss im Hinblick auf die Konsequenzen des von ihnen festgestellten Anstiegs der Gewinnmargen: „we show how the rise in markups naturally gives rise to a decrease in the labor share, a decrease in the capital share, a decrease in low skilled wages, a decrease in labor market participation, and decrease in job flows, a decrease in interstate migration, and finally, we show that properly accounting for the rise in markups, there is no productivity slowdown but instead an increase in productivity despite the fact that output growth has slowed down.“ (S. 4). Diese Schlussfolgerungen untermauern sie durch

⁵³ Vgl. Autor et al. 2017 bzw. Loecker und Eeckhout 2017.

⁵⁴ S. z.B. Economist 2016a und Grullon et al. 2017 zur Wettbewerbsintensität, Preis- bzw. Gewinnentwicklung, Weche und Wambach 2018 zum Produktivitätsrückgang, Gutiérrez und Philippon 2017 zur Investitionsschwäche. Der Untertitel von Economist 2016b lautet: „A dearth of competition among firms helps explain wage inequality and a host of other ills“

modelltheoretische Überlegungen und Plausibilisierungen anhand des zeitlichen Verlaufs von Margen und von Variablen wie der Lohnquote. Man darf gespannt sein, für wie überzeugend die Gutachter und Herausgeber des Quarterly Journal of Economics diese Überlegungen erachten, die die Autoren (nach deren Auskunft) zu einem Revise and Resubmit eingeladen haben.

Loecker und Eeckhout (2017) geben auch eine Abschätzung im Hinblick auf die im Zentrum des Interesses von Wettbewerbsbehörden und –ökonomen stehende Preisentwicklung bzw. die durch überhöhte(?) Margen ausgelöste Preisüberhöhung. Sie kommen im Vergleich zu einem Szenario ohne Anstieg der Margen und mit analoger technologischer Entwicklung zu einem zusätzlichen Preisanstieg von einem Prozent pro Jahr, insgesamt über den von ihnen als relevant erachteten Zeitraum zu um 42% überhöhten Preise! Die Autoren haben Schwierigkeiten diese Entwicklung mit der Inflationsrate in Einklang zu bringen, verweisen aber auf die Rolle, die die Wettbewerbspolitik spielen sollte (s. S. 32). Ansonsten sind die Aussagen zu den Preiseffekten, insbesondere im Hinblick auf eine Quantifizierung der möglichen Preisüberhöhung, wohl nicht zuletzt aufgrund der methodischen Probleme bei der Bestimmung kontrafaktischer Preise vorwiegend anekdotisch.⁵⁵

Vor dem Hintergrund dieses Aufsatzes sind vor allem die möglichen Auswirkungen der Konzentrations- und Margenentwicklung auf die Einkommensverteilung von Interesse. Hierzu sollen zunächst einige Plausibilitätsüberlegungen im Hinblick auf die Wirkungen auf die „oberen Zehntausend“ angestellt werden. Tabelle 2 zeigt den prozentuellen Anteil der 400 reichsten Personen in den USA, deren Vermögen auf eine Geschäftstätigkeit in den aufgeführten Branchen zurückgeht. Besonders interessant ist an dieser Stelle die zeitliche Entwicklung im Hinblick auf die Branchen Handel, Technologie und Finanzen. Es zeigt sich, dass die Bedeutung dieser drei Branchen seit den 1980er Jahren deutlich zugenommen hat bzw. im Fall der Finanzwirtschaft im Wesentlichen erst spürbar geworden ist. Bei Betrachtung von Abbildung 5 (s. Panel E) fällt auf, dass die Konzentration im Bereich des Einzelhandels besonders stark angestiegen ist, eine positive Korrelation mit der Entwicklung des Anteils an den reichsten Personen scheint jedenfalls vorhanden. Betrachtet man sehr große Vermögen in Deutschland, dann fällt ebenfalls die Bedeutung des Einzelhandels als Ausgangspunkt für sehr große Vermögen auf.⁵⁶ Im Hinblick auf die Finanzwirtschaft wurde oben bereits auf die hohen Margen in diesem Bereich, gerade nach der Finanzkrise verwiesen. Die laut manager magazin reichste deutsche Familie kann ebenfalls zu diesem Bereich gezählt werden.⁵⁷ Die stark zunehmende Bedeutung des Technologiesektors ist angesichts der hohen Bewertung der entsprechenden Unternehmen nicht verwunderlich, das Beispiel Google (s. Tabelle 1) verweist auf hohe Margen in diesem Sektor. Die zunehmende Bedeutung von Technologie im Vergleich z.B. zum Immobiliengeschäft schlägt sich darin nieder, dass bereits ein Viertel des Gesamtvermögens der reichsten Personen auf eine technologische Komponente zurückgeht.⁵⁸ Auf diese besondere Bedeutung der Technologie wird zurückzukommen sein, wenn die Ursachen der Konzentrations- und Margenentwicklung diskutiert werden. Bevor dies geschieht, soll die anekdotische Darstellung um die Präsentation einer Schätzung des Zusammenhangs zwischen der Konzentrationsentwicklung und der Entwicklung der Lohnquote als einem Maß für die Einkommensverteilung ergänzt werden.

⁵⁵ S: z.B. Economist 2016a. Zu den Problemen zur Bestimmung kontrafaktischer Preise sei insbesondere auf die umfangreiche Literatur zur Kartellschadensbestimmung verwiesen(s. z. B. Oxera 2009)

⁵⁶ S. manager magazin 2017

⁵⁷ S. ebd.

⁵⁸ S. Kaplan und Rauh 2013, S. 48.

Table 2

Categories of the Wealth-Creating Businesses behind the Forbes 400

(share of Forbes 400 businesses)

	1982	1992	2001	2011	Change from 1982 to 2011
Industrial					
Retail/Restaurant	0.053	0.118	0.132	0.150	+0.097
Technology-Computer	0.033	0.053	0.130	0.123	+0.090
Technology-Medical	0.005	0.018	0.021	0.023	+0.017
Consumer	0.131	0.174	0.125	0.108	-0.023
Media	0.136	0.132	0.164	0.100	-0.036
Diversified/Other	0.207	0.205	0.156	0.123	-0.084
Energy	0.214	0.089	0.062	0.098	-0.117
Finance and investments					
Hedge funds	0.005	0.011	0.018	0.075	+0.070
Private equity/leveraged buyout	0.018	0.034	0.039	0.068	+0.050
Money management	0.018	0.055	0.062	0.045	+0.027
Venture capital	0.003	0.005	0.008	0.015	+0.012
Real estate					
	0.179	0.105	0.081	0.075	-0.104

Source: Authors' calculations from the Forbes 400.

Tabelle 2 Prozentueller Anteil der Mitglieder der Forbes 400 Liste der reichsten Personen in den USA, deren Reichtum in den angeführten Branchen erworben wurde. (Quelle: Kaplan und Rauh 2013, S. 47)

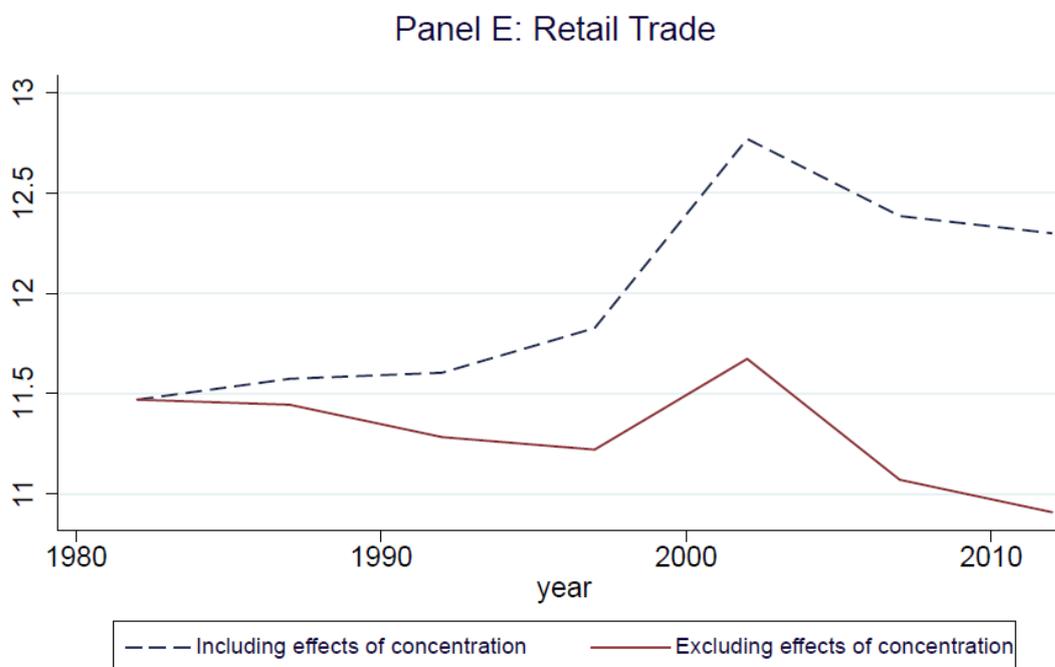


Abbildung 12 Die Bedeutung der Konzentration (gemessen über die CR₂₀) für die Entwicklung der Lohnquote (gemessen über den Anteil der Löhne am Unternehmensumsatz) am Beispiel des Einzelhandelssektors (Quelle: Autor et al. 2017, Figure 8, S. 38)

Panel E: Retail Trade

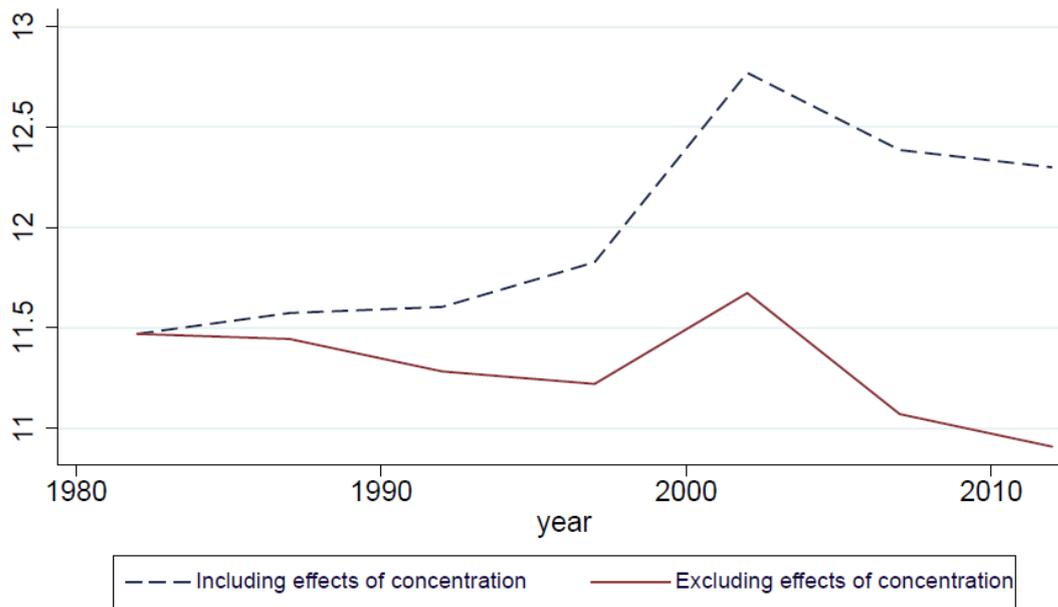
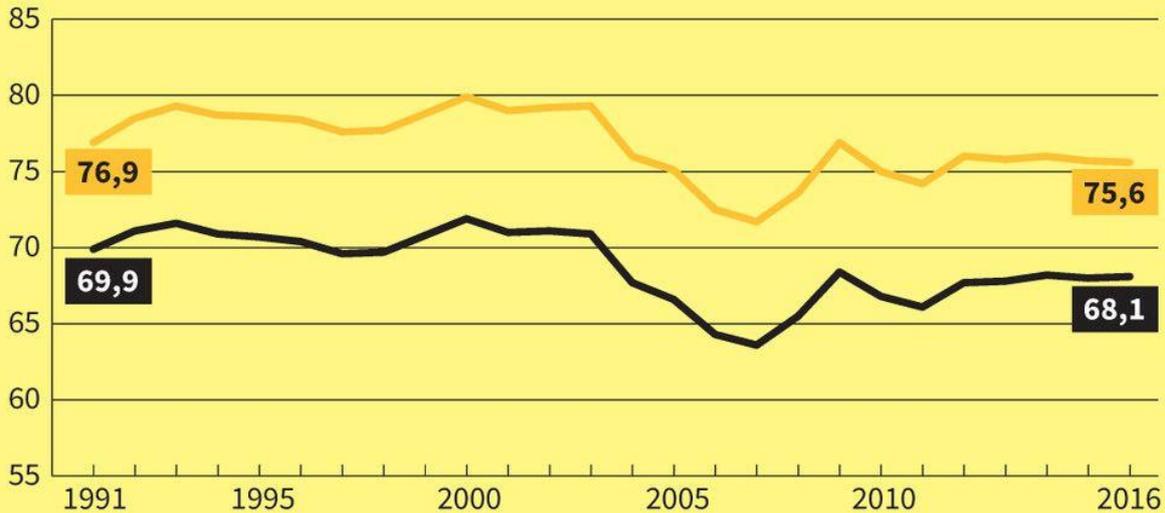


Abbildung 12 illustriert (nach Ansicht von Autor et al. 2017) am Beispiel des Einzelhandelssektor die Bedeutung der zunehmenden Konzentration für die Entwicklung der Lohnquote. Wäre die Konzentration nicht gestiegen, wäre die Lohnquote nicht von 11,5 % auf unter 11% gesunken, sondern auf beinahe 12,5 % angestiegen, also um mehr als 10% höher gewesen. Diese Ergebnisse werden, ebenso wie vergleichbare für die übrigen betrachteten Sektoren (s. oben Abbildung 5), durch Regressionsanalysen mit signifikanten Ergebnissen bestätigt.

Abschließend soll an dieser Stelle noch auf zwei Punkte zum Zusammenhang von Konzentration und Lohnquote verwiesen werden. Zum einen scheint die Entwicklung in Deutschland nicht durch einen deutlichen Rückgang der Lohnquote gekennzeichnet zu sein (s. Abbildung 13). Entsprechend finden Autor et al. (2017) auch keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Konzentration und Lohnquote (s. Table 6, S. 51). Überraschend ist allerdings, dass sie für ihre Unternehmensstichprobe einen deutlichen Rückgang der Lohnquote von 4,5 Prozentpunkten für den Zeitraum von 2005 bis 2010 feststellen.

Lohnquote in Deutschland: Langfristig recht konstant

- **Lohnquote** Arbeitnehmerentgelte in Prozent des Volkseinkommens
- **Arbeitseinkommensquote** Arbeitnehmerentgelte plus Arbeitseinkommen der Selbstständigen in Prozent des Volkseinkommens



Arbeitnehmerentgelte: Bruttolöhne und -gehälter der abhängig Beschäftigten zuzüglich der Sozialbeiträge der Arbeitgeber sowie deren Aufwendungen für Betriebsrenten und Beamtenpensionen; Arbeitseinkommen der Selbstständigen: hier berechnet als Zahl der Selbstständigen multipliziert mit dem Durchschnittseinkommen eines Arbeitnehmers

Ursprungsdaten: Statistisches Bundesamt
© 2017 IW Medien / iwd

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

Abbildung 13 Entwicklung der Lohnquote in Deutschland (Quelle: <https://www.iwd.de/artikel/die-lohnquote-ist-stabiler-als-vermutet-334267/>)

Ein zweiter Punkt betrifft die Vorgehensweise von Autor et al. (2017) an sich. Die Autoren regressieren für jeden ihrer sechs Sektoren die (Veränderung der) Lohnquote auf das Konzentrationsmaß (bzw. dessen Veränderung) (s. Gleichung (2), S. 11). Eine solche, wie die Autoren schreiben, deskriptive Vorgehensweise (s. S. 25) überrascht sechzig Jahre nach Joe Bain, 30 Jahre nach Richard Schmalensee und 25 Jahre nach John Sutton⁵⁹, geht es doch eigentlich darum die Entwicklung zu erklären und nicht nur zu beschreiben. Im Sinne der oben angeführten Kontroverse zwischen Harvard und Chicago-School (s. S. 3) geht es darum zu klären, worauf ein Anstieg in der Konzentration oder auch in den Margen zurückzuführen ist. Wird er durch eine Zunahme der Marktmacht oder durch gestiegene Unternehmenseffizienz bewirkt? Dieser Frage wendet sich der nächste Abschnitt zu.

IV. Die Ursachen der Konzentrations- und Margenentwicklung: Einige Erklärungsansätze

In der Literatur werden, grob gesprochen, drei Bündel von Ursachen für die beobachtete Entwicklung angeboten. Zum einen ist es eine Erklärung auf Basis der dynamischen Technologieentwicklung, die

⁵⁹ S. Sutton 1991

sich nicht zuletzt im Gefolge von Internetwirtschaft, Digitalisierung und, allgemeiner, wissensbasiertem technologischem Fortschritt beschleunigt hat. Dieser z.B. von Autor et al. (2017, s. S: 25) angeführte Grund führt die Entwicklung im Wesentlichen auf eine gesteigerte Unternehmenseffizienz zurück. Er wird im folgenden Abschnitt IV.1 näher ausgeführt. Ein zweites Erklärungsmuster sieht die Entwicklung als Folge einer zu zurückhaltenden Haltung der Wettbewerbsbehörden, insbesondere im Bereich der Zusammenschlusskontrolle und der Missbrauchsaufsicht.⁶⁰ Unzureichend kontrolliertes externes Unternehmenswachstum führt unter diesen Umständen zu einer Reduktion der Wohlfahrt.⁶¹ Dieser Punkt, insbesondere die Tätigkeit der Wettbewerbsbehörden, wird in Punkt IV.2 näher beleuchtet. Abschließend wird in Abschnitt IV.3 die Wirkung weiterer Politikfelder auf die Konzentrationsentwicklung diskutiert. Dabei kann man den Einfluss dieser Politikfelder durch die durch sie bewirkte Änderung der Regulierungsdichte erfassen, die ihrerseits die Höhe der rechtlichen Markteintrittsschranken bestimmt. Gutiérrez und Philippon (2017) argumentieren zum Beispiel, dass die Verringerung der Zahl der Markteintritte und die Erhöhung der Konzentration auf den Anstieg der Regulierungsdichte zurückzuführen ist.

IV.1. Höhere Renten und größere Konzentration: Die unerwünschten Nebenwirkungen von technischem Fortschritt (?)

Autor et al. (2017) mutmaßen, dass die dynamische technologische Entwicklung in vielen Sektoren für den Anstieg in der Konzentration und damit auch den höheren Anteil der Gewinne verantwortlich ist (s. S. 25). Der steigende (Gewinn-) Anteil der Superstar-Unternehmen sei wahrscheinlich auf überlegene Effizienz zurückzuführen (s. ebd. Fn 11, S. 6). Guellec und Paunov (2017) stellen ausführlich dar, auf welche Weise digitale Innovation, insbesondere aufgrund der Nichtrivalitätseigenschaft der entsprechenden Güter und der Winner-take-all Charakteristika der entsprechenden Märkte zu höherer Konzentration und zu höheren Renten für die Unternehmen, mit entsprechendem Anstieg der Top-Einkommen, führen. Guellec und Paunov verweisen ebenfalls auf den Zielkonflikt, der zwischen der Notwendigkeit besteht, hinreichende Innovationsanreize zu erhalten, und gleichzeitig die damit verbundenen, negativen Verteilungswirkungen zu beschränken. Verstärkt wird dieser Zielkonflikt nach Ansicht der Autoren durch das hohe Ausmaß an schöpferischer Zerstörung in der Digitalwirtschaft, das mit entsprechend hohen (Investitions-) Risiken einhergeht. In diesem Kontext präsentieren Acemoglu et al. (2017) einen interessanten, wenn auch etwas düster-pessimistischen Ansatz für eine vernetzte Welt. Die Aufrechterhaltung hinreichender Innovationsanreize und die Sicherstellung einer hohen Rate des weltweiten technischen Fortschritts erfordert einen Technologieführer, dessen Institutionen denen eines „Raubtierkapitalismus“ („cutthroat capitalism“, S. 1255) entsprechen müssen. Die Folgerstaaten sind dann durch Trittbrettfahren in der Lage, ebenfalls die Front der Forschung zu erreichen, ohne allerdings selbst entsprechende Anreizstrukturen aufbauen zu müssen. Sie können einen Kuschelkapitalismus („cuddly capitalism“, ebd.) installieren und erreichen aufgrund der damit verbundenen, weniger ungleichen Verteilung sogar ein höheres Wohlfahrtsniveau als der Technologieführer. Als Beispiel für die zwei unterschiedlichen Regime führen Acemoglu et al. die USA bzw. die kontinentaleuropäischen Staaten und insbesondere Skandinavien an. Das Dilemma aus Sicht des Technologieführers ist in einem solchen Szenario, dass ein egalitäreres Regime zu einer deutlichen Wohlfahrtseinbuße führen

⁶⁰ S. z.B. Grullon et al. 2017, aber auch Loecker und Eeckhout 2017, Galston und Hendrickson 2018 und weitere oben angeführte Titel.

⁶¹ S. z. B. Blonigen und Pierce 2016 und Kwoka 2016

würde. Gegen Ungleichheit wäre also wenig zu machen, soll der Lebensstandard aufrechterhalten werden.

Aghion et al. (2018) geben in ihrem Aufsatz ebenfalls eine Effizienzbeurteilung für eine hohe Einkommensungleichheit in Bezug auf die höchsten Einkommen. Sie zeigen durch eine Analyse der US-Bundesstaaten, dass ein besonders hoher Einkommensanteil des 99%-Perzents maßgeblich durch Innovationstätigkeit begründet wird. In einer im Hinblick auf die Einkommensverteilung positiveren Note zeigen die Autoren auf, dass höhere Innovationsaktivität auch positiv mit höherer sozialer Mobilität verknüpft ist.

Auf die möglichen Wirkungen von Globalisierung im Kontext der Konzentrationsentwicklung wird hier nicht weiter eingegangen.

IV.2. Einfluss der Wettbewerbsbehörden auf die Konzentrations- und Margenentwicklung

Obwohl ein Teil der Konzentrations- und Margenentwicklung mit den entsprechenden Auswirkungen auf die Einkommensverteilung, wie gerade gezeigt, wahrscheinlich unvermeidlich ist, gibt es doch, wie oben erwähnt, eine kritische Sicht auf den Beitrag, der den Wettbewerbsbehörden bzw. ihrer mangelnden Aktivität im Hinblick auf diese Entwicklung und deren negative Begleiterscheinungen zukommt. An dieser Stelle ist natürlich keine umfassende Evaluierung der Tätigkeit der Wettbewerbsbehörden seit Beginn der 1980er Jahre oder gar länger möglich. Es sollen dennoch auf Basis der Literatur einige Schlaglichter auf die Diskussion geworfen werden. Dabei wird zunächst die Entwicklung in den USA behandelt und in einem zweiten Schritt die in der EU und in Deutschland.

Wie oben schon geschildert, gibt es in den USA viele Stimmen, die für die USA ein „underenforcement“, also eine zu zurückhaltende Durchsetzung des Wettbewerbs- und Kartellrechts, konstatieren.⁶² Dabei wird sowohl auf die Fusionskontrolle als auch auf die Missbrauchsaufsicht, also die Kontrolle des Verhaltens marktbeherrschender Unternehmen, abgestellt. Kwoka (2016) argumentiert, dass die Fusionskontrolle im Zeitablauf in dem Sinn „toleranter“ wurde, dass sie seltener eingriff und Maßstäbe anlegte, die schwächer waren, als durch die entsprechenden Fusionsleitlinien festgelegt. In 119 Fällen, in den für Fusionen ein Vergleich der Prä- und Post-Merger-Preise möglich war, zeigt sich laut Kwoka ein durchschnittlicher Preisanstieg von 4,3 Prozent, in 60 Prozent der Fälle war es tatsächlich ein Preisanstieg, der im Schnitt etwa 9 Prozent betrug (s. S. 155). Blonigen und Pierce (2016) verwenden die Methode von Loecker und Warzynski (2012) um auf Basis von US-Census-Daten 4200 angekündigte, zum Teil durchgeführte, zum Teil abgebrochene M&A-Transaktionen im Zeitraum 1998-2006 zu vergleichen. Sie gelangen zu dem Ergebnis, dass erfolgreiche M&A-Transaktionen zu einer deutlichen Erhöhung des Gewinnaufschlags der übernommenen Unternehmen bzw. Betriebsstätten in der Größenordnung von 15 bis 50 Prozent führen. Dieser Anstieg ist nach ihren Untersuchungen nicht auf eine Effizienz- bzw. Produktivitätssteigerung zurückzuführen. Während diese Autoren selber keine Politikempfehlungen aus ihren Ergebnissen ableiten, zieht SHAPIRO (2017, S. 22) als jemand, der die Fusionskontrolle im entsprechenden Zeitraum wenigstens zum Teil mit geprägt hat, aus den beiden angeführten Studien folgenden Schluss: „Overall, the evidence from U.S. merger retrospectives supports a shift to a moderately stricter merger enforcement policy.“ Zu einem ähnlichen Schluss

⁶² S. Grullon et al. 2017, Galston und Hendrickson 2018

könnte man wohl auch auf Basis von Gugler et al. (2003) gelangen. Diese Autoren zeigen, dass mehr als ein Viertel aller Fusionen aufgrund steigender Marktmacht zu höheren Preisen führt (s. S. 650).

Besonderer Kritik sehen sich die amerikanischen Wettbewerbsbehörden vor allem auch im Hinblick auf ihre vorgeblich mangelnden Aktivitäten in der Missbrauchsaufsicht gegenüber.⁶³ Wie Abbildung 14 zeigt, gibt es tatsächlich einen deutlichen Rückgang der von den Behörden sowohl im Bereich der vertikalen Beschränkungen (Section 1, Sherman Act) als auch im Bereich der Missbrauchsaufsicht (Section 2, Sherman Act) verfolgten Fälle. Wie Ghosal (2011) zeigt, ist der Regimewechsel eng mit der Chicago-Kritik verknüpft. Auch die politische Ausrichtung der jeweiligen Administration ist von Bedeutung. Allerdings ist das entstehende Bild sehr komplex. Ghosal beschreibt es wie folgt: "Republicans initiate (1) less monopolization and restraints-of-trade cases, (2) more criminal cases, and (3) about the same number of merger cases. In a sense, there is both more antitrust enforcement and less antitrust enforcement." (S. 774). In gewisser Weise erfolgt in den USA eine Einschränkung auf klare Fälle, nämlich sogenannte Hardcore-Verstöße im Bereich der Kartellabsprachen. Diese werden dafür härter bestraft.⁶⁴ Fälle, bei denen die ökonomische Schadenstheorie nicht eindeutig ist, werden dagegen kaum verfolgt. Wie SHAPIRO (2017, S. 26) ausführt, liegt der Grund dafür, dass es in seiner Amtszeit kaum Section 2 Fälle gegeben hat, an der Schwierigkeit eine klare Schädigung der Konsumenten aufzuzeigen. Inwiefern der Zusammenhang zwischen der zunehmenden Konzentration und der abnehmenden Aktivität der Wettbewerbsbehörden über eine Korrelation hinausgeht, vermögen Grullon et al. (2017) in ihrer Analyse nicht zu zeigen.

Interessant ist in diesem Kontext der Vergleich der verschiedenen Jurisdiktionen. Die EU bzw. Deutschland betreiben eine deutlich aktivere Wettbewerbspolitik als die amerikanischen Behörden. So gab es seitens der Kommission Verfahren gegen Microsoft, Google, Intel und Apple, in denen Geldbußen in Milliardenhöhe ausgesprochen wurden.⁶⁵ Das Bundeskartellamt führte Verfahren gegen Amazon, Hotelbuchungsplattformen und derzeit gegen Facebook. Anders als in den USA gibt es den sogenannten Ausbeutungsmisbrauch, Unternehmen dürfen eine legal erworbene Monopolstellung nicht durch das Setzen von Monopolpreisen ausnützen. Allerdings gibt es aufgrund der Schwierigkeiten des Nachweises eines solchen Preishöhenmissbrauchs in der EU kaum entsprechende Fälle. Anders ist das in Deutschland, wo Bundeskartellamt und Kartellbehörden der Länder z.B. Wasserversorger zu Preissenkungen zwangen. Dieser Fall ist ebenso wie Verfahren im Bereich der Fernwärme insofern speziell, als es sich um einen natürlichen Monopolbereich handelt, bei dem zudem geographische Vergleichsmärkte existieren. Die politischen Reaktionen im Bereich der Wasserversorger zeigen zudem die beschränkten Einflussmöglichkeiten der Wettbewerbsbehörden bzw. ihre Unterordnung unter andere politische Ziele. Durch „Flucht“ in die Rekommunalisierung haben sich eine Reihe von Wasserversorgern der kartellrechtlichen Aufsicht entzogen.⁶⁶ Der Gesetzgeber hat dieser Flucht in der GWB-Novelle keinen Einhalt geboten. Inwieweit andere Politiken gegebenenfalls die Anstrengungen von Wettbewerbsbehörden konterkarieren, wird im nächsten Abschnitt diskutiert. Eine Einschätzung zur Effizienz der verschiedenen Antitrust-Regime

⁶³ S. z.B. Galston und Hendrickson 2018 und Grullon et al. 2017.

⁶⁴ S. Connor 2011 zum Anstieg der Gefängnisstrafen bzw. ihrer durchschnittlichen Dauer.

⁶⁵ Für einen Überblick s. die Fallbeschreibungen und Pressemeldungen auf der Seite der Generaldirektion Wettbewerb unter <http://ec.europa.eu/competition/>.

⁶⁶ S. dazu z.B. eine Beitrag von Andreas Mundt mit dem Titel „Rekommunalisierung hinterfragen“ unter http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Fachartikel/AndreasMundt_Rekommunalisierung.pdf?__blob=publicationFile&v=2

ist kaum möglich, da entsprechende Forschung fehlt.⁶⁷ SHAPIRO (2017) ist zum Beispiel nicht überzeugt, dass der aktivere europäische Ansatz dem US-amerikanischen überlegen ist. (s.S.26)

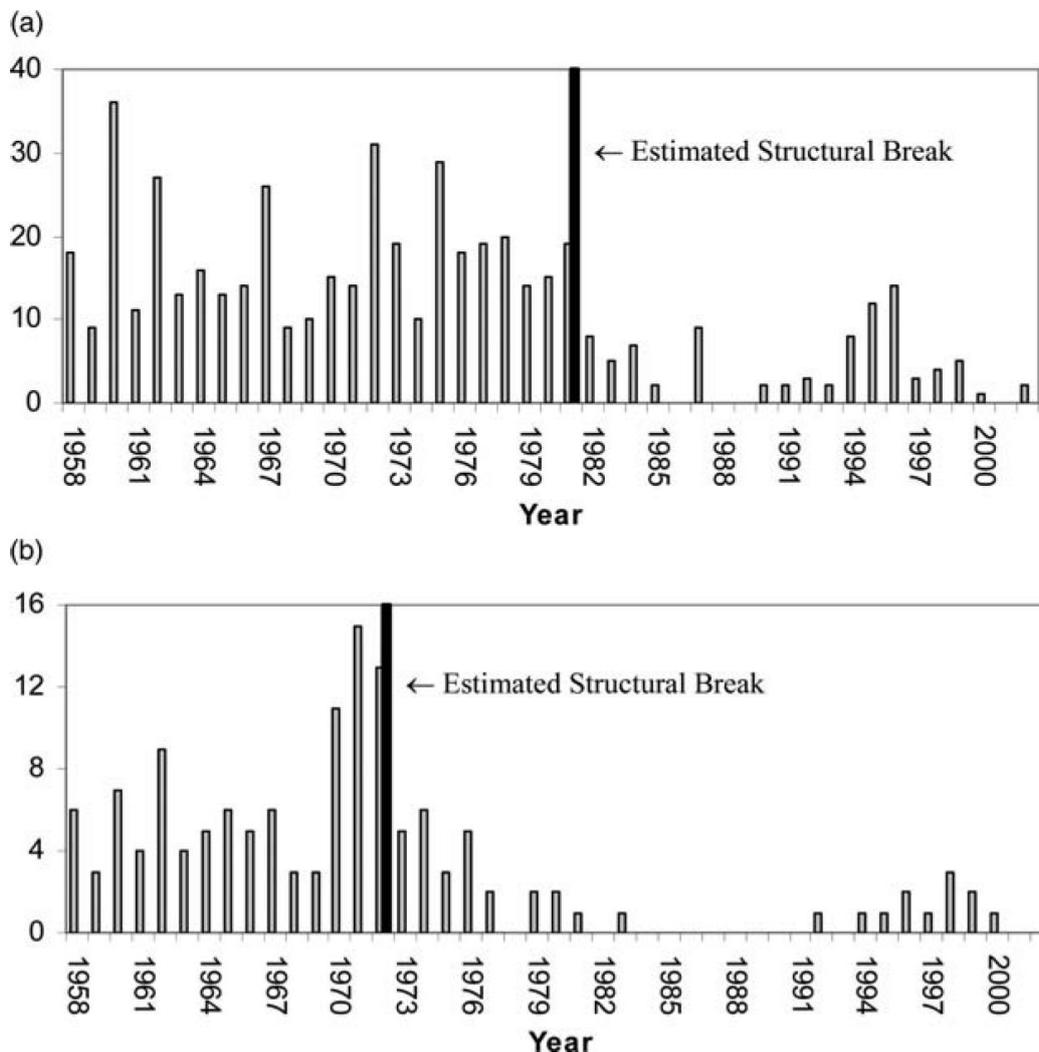


Abbildung 14 US-Amerikanische Kartellrechtsfälle im Bereich a) der vertikalen Beschränkungen (Sherman Act section 1 (restraints of trade)) bzw. b) des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung (Sherman Act section 2 (monopolization) cases). (Quelle: (Ghosal 2011, S. 749)

Die Fusionskontrolle auf Ebene der Europäischen Union, inklusive der durch sie ausgelösten Abschreckungswirkungen, wurde in verschiedenen Studien evaluiert.⁶⁸ Dabei wird zwar konstatiert, dass die Fusionskontrolle im Gefolge ihrer Reform durch die EG-Fusionskontrollverordnung von 2004 eine klarere Ausrichtung auf ökonomische Prinzipien erhielt und als Folge ihre Vorhersehbarkeit stieg. Gleichzeitig aber hat sich, wohl auch im Gefolge der Entscheidungen der Europäischen Gerichte in den Fällen Airtours/ First Choice, Schneider/Legrand, und Tetra Laval/Sidel, die Kommission im Wesentlichen ihres schärfsten Instruments, der Untersagung beraubt.⁶⁹ Auch wenn dem im Anschluss vermehrt verwendeten Instrument der Verpflichtungszusagen bereits in Phase I eine gewisse Abschreckungswirkung nicht abzuspüren ist, so geht eben insbesondere in Phase II die

⁶⁷ Der Ansatz von Buccrossi et al. 2013 ist sehr interessant, aber für die hier interessierende Frage zu aggregiert.

⁶⁸ S. z.B. Duso et al. 2013 und Clougherty et al. 2016.

⁶⁹ Siehe Duso et al. 2013, insb. S.618.

entsprechende Wirkung verloren, wenn die Drohung mit einer Untersagung kaum glaubwürdig ist.⁷⁰ Inwiefern die jüngst wieder leicht angestiegene Zahl von Untersagungen⁷¹ eine Trendwende darstellt, kann an dieser Stelle nicht beurteilt werden. Die Äußerungen der Wettbewerbskommissarin und des Chefökonomens deuten jedenfalls darauf hin, dass sich die Protagonisten selber unklar darüber sind, inwieweit die EU-Fusionskontrolle in der Vergangenheit zu zurückhaltend agiert hat.⁷² Warum die Fusionskontrolle selbst ebenso wie ihre Bewertung so schwierig ist, lässt sich vielleicht am besten mit den Entwicklungen im Mobilfunkbereich verdeutlichen. Hier gab es eine Vielzahl von Zusammenschlüssen, die die Zahl der Netzbetreiber häufig von vier auf drei verringerte mit dem entsprechenden Anstieg in der Konzentration. Dieser Anstieg war laut einer Studie,⁷³ an der auch der Chefökonom der Kommission beteiligt war – jedenfalls kurzfristig –, mit einem deutlichen Anstieg der Preise verbunden. Gleichzeitig erhöhten sich die Investitionen der verbliebenen Netzbetreiber signifikant, ein Effekt der insbesondere in einer derart dynamischen Branche wie dem Mobilfunk von großer Bedeutung sein kann. Die Wettbewerbsbehörden stehen hier vor dem Problem dieses Spannungsfeld zwischen statischer und dynamischer Effizienz zu bewerten, ohne über gesicherte Informationen über die längerfristigen Wirkungen, insbesondere im Hinblick auf die Verbraucher, zu verfügen.⁷⁴

Im Hinblick auf die Situation in Deutschland fehlt eine umfassende Evaluierung der Aktivitäten des Bundeskartellamts in der Fusionskontrolle, so jedenfalls der Wissensstand des Autors. Ein Blick in die Tätigkeitsberichte des Amtes zeigt, dass seit 2009 mehr als ein Dutzend Untersagungen erfolgten, zu denen eine Reihe von Rücknahmen der Anmeldung aufgrund klarer Signale seitens des Amtes hinzukommen.⁷⁵ Insgesamt scheint das Amt eine aktivere Rolle im Hinblick auf die Verhinderung von Zusammenschlüssen einzunehmen als z.B. die Europäische Kommission. Interessant ist vor dem Hintergrund der Diskussion um zu zurückhaltende Wettbewerbsbehörden der politische Gegenwind, der dem Amt zum Beispiel in Form der Ministererlaubnis im Fall Edeka/Tengelmann entgegen wehte,⁷⁶ aber auch die – abgewiesene⁷⁷ – Schadensersatzklage des Hörgeräteherstellers GN Store Nord gegen das Bundeskartellamt, nachdem der BGH die Untersagung des Zusammenschlusses Phonak / GN Store als rechtswidrig eingestuft hatte.⁷⁸ Zur Schadensersatzklage kam es in diesem Fall wohl nur, weil das Amt durch seine Untersagung den Erwerber vor einem größeren Vermögensschaden bewahrt hat, der Wert des Übernahmeobjekts war nach dessen eigener Aussage in kürzester Zeit um mehr als 50% gefallen.⁷⁹ Es gab in der Vergangenheit eine Reihe von Autoren, die nicht zuletzt deshalb für eine strikte Fusionskontrolle eintraten, weil viele Fusionen insbesondere das

⁷⁰ Siehe Clougherty et al. 2016, insb. S. 1901.

⁷¹ S. Europäische Kommission: Merger Statistics. Online verfügbar unter <http://ec.europa.eu/competition/mergers/statistics.pdf>, zuletzt geprüft am 26.03.2018.

⁷² S. die oben in Fn. 11 angeführte Kommissarin sowie Valletti 2018.

⁷³ S. Genakos et al. 2018

⁷⁴ S. ebd, insb. S. 49. Zum Spannungsfeld von statischer und dynamischer Effizienz im Telekommunikationssektor s. z.B. Bender und Götz 2011.

⁷⁵ S. die Tätigkeitsberichte des Amtes unter http://www.bundeskartellamt.de/DE/UeberUns/Publikationen/Taetigkeitsberichte/taetigkeitsberichte_node.html

⁷⁶ S. <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/2016/20160317-gabriel-erteilt-ministererlaubnis-im-verfahren-edeka.html>

⁷⁷ OLG Düsseldorf · Urteil vom 26. März 2014 · Az. VI - U (Kart) 43/13

⁷⁸ S. BGH, Beschluss vom 20.04.2010 – KVR 1/09, – Phonak/GN Store

⁷⁹ S. Landgericht Köln, 5 O 86/12.

Vermögen der Aktionäre der übernehmenden Unternehmen schädigen.⁸⁰ Als Ursache wird hierfür unter anderem angeführt, dass gerade Fusionen Managern die Möglichkeit bieten, Ziele zu verfolgen, die nicht mit denen der Aktionäre übereinstimmen.⁸¹ Das Beispiel DaimlerChrysler scheint hier geradezu prototypisch. Inwieweit die oftmals doch kleinteilig erscheinenden Eingriffe des Bundeskartellamts im Bereich der Pressefusionskontrolle und des Krankenhausmarktes, die häufig Unternehmen von zweifelhafter wirtschaftlicher Überlebensfähigkeit betroffen haben, eine wohlfahrtssteigernde Wirkung auszulösen vermochten, könnte nur eine umfassende ex-post Evaluation der Entscheidungen des Amtes klären, wie sie zum Beispiel auch von der Monopolkommission für alle kartellbehördlichen Entscheidungen angeregt wird.⁸²

Auf die in der EU bzw. in Deutschland betriebenen Verfahren wegen des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung wurde oben bereits verwiesen (s.o. S. 24). Die vom Bundeskartellamt in Deutschland aufgegriffenen Fälle entstammen in ihrer Mehrheit dem Bereich natürlicher Monopole und sind im Wesentlichen dem Bereich der (Preis-) Regulierung zuzuordnen. Die von der EU-Kommission betriebenen Verfahren gegen US-amerikanische Unternehmen der Digitalwirtschaft werden von US-amerikanischer Seite nicht selten der Sphäre des Protektionismus und der Rentenabschöpfung zugeordnet und nicht dem Kartellrecht.⁸³ Allerdings gibt es im Zuge der in diesem Aufsatz geschilderten Diskussion um die zunehmende Macht großer Unternehmen der Digitalwirtschaft mittlerweile auch andere US-amerikanische Sichtweisen.⁸⁴ Hinsichtlich der Wirksamkeit der jeweils gewählten Abhilfemaßnahmen und der daraus für die Konsumenten erwachsenden Folgen gibt es jedenfalls Zweifel.⁸⁵ Die Verwendung des Instruments der Zusageentscheidung in der Missbrauchskontrolle seitens der EU Kommission zur Durchsetzung der eigenen politischen Agenda, so zum Beispiel bei der vertikalen Separierung im Bereich der Elektrizitätswirtschaft, ist umstritten und wurde von Beobachtern als Sündenfall bezeichnet.⁸⁶ Der Fall zeigt jedoch, ebenso wie zum Beispiel die im Rahmen von Zusagen in der Zusammenschlusskontrolle im Fall Liberty/Kabel BW erreichte Marktöffnung im sogenannten Gestattungsmarkt,⁸⁷ dass die Wettbewerbsbehörden über einen großen Hebel zum Abbau von Markteintrittsschranken und zur Förderung von Wettbewerb verfügen. Inwieweit ein derartiges Vorgehen der „reinen ordnungspolitischen Lehre“ entspricht, sei hier dahin gestellt.

Während die geschilderten Verfahren und Vorgehensweise gegen marktstarke Unternehmen jedenfalls nicht konzentrationssteigernd wirken, scheint hinsichtlich der Aktivitäten und Entscheidungen von europäischen Wettbewerbsbehörden und Gerichten im Bereich der vertikalen Vereinbarungen eine entgegen gesetzte Wirkung nicht ausgeschlossen. Dabei geht es im Kontext dieses Aufsatzes weniger um die Aktivitäten z.B. des Bundeskartellamts, die sich mit der Kooperation zwischen Herstellern und Einzelhändlern – vorwiegend im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels – beschäftigen oder aber auch um eine Reihe von Verfahren zum sogenannten

⁸⁰ S. hierzu die Arbeiten von Dennis Mueller und Koautoren, z.B. Gugler et al. 2003, Mueller 1997 sowie Martin 2008.

⁸¹ S. Mueller 1997

⁸² S. Monopolkommission 2016, insb. Kapitel 4, Abschnitt 7.

⁸³ S. z.B. Scott 13.9.2016 sowie Finley 2017

⁸⁴ S. Ip 2018

⁸⁵ S. Körber 2015, aber auch die o.a. (s. S. 24) Einschätzung Shapiros.

⁸⁶ S. Klees 2009

⁸⁷ S. http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2011/15_12_2011_Liberty_Kabel_BW_Freigabe.html

Informationsaustausch⁸⁸ zwischen verschiedenen Lieferanten. Während beim ersten Punkt die Aktivitäten des Amtes, zum Beispiel in Form einer „Handreichung“, zwar zu einer weitgehenden Verunsicherung der Branche mit entsprechenden Effizienzverlusten geführt haben mögen, sind Wirkungen auf Konzentration und wirtschaftliche Markt jedenfalls nicht offensichtlich.⁸⁹ Angesichts der Diskussionen um die Nachfragemacht des Einzelhandels erscheint es doch nicht ausgeschlossen, dass ein auf die Verbesserung ihrer Verhandlungsposition abzielender Informationsaustausch der Hersteller zur Herstellung von „Waffengleichheit“ beiträgt und die wirtschaftliche Macht der anderen Marktseite beschränkt. Dass ein solcher Informationsaustausch nicht wohlfahrtsmindernd sein muss, zeigen z.B. Asker et al. (2016). Bedenkt man die Probleme, die sich den Wettbewerbsbehörden beim Versuch stellen, die Nachfragemacht über die Fusionskontrolle⁹⁰ oder durch Verhaltenskontrolle⁹¹ zu beschränken, scheint die massive Bebußung des Herstellerverhaltens jedenfalls nicht angetan die Machtasymmetrie in der Branche zu reduzieren.⁹²

Während die Verfolgung des Informationsaustauschs trotz seiner unklaren Wirkung im Hinblick auf Wettbewerb und wirtschaftliche Macht angesichts der teilweise verschwimmenden Grenzen zu Hardcore-Kartellverstößen nachvollziehbar ist, gilt das für viele Fälle vertikaler Beschränkungen nicht. Unabhängig davon, ob es sich beim inkriminierten Verhalten um Plattformverbote, Doppelpreissysteme oder das Verbot des Onlinevertriebs handelt, liegen hier Verhaltensweisen vor, die, zumindest wenn die betreffenden Unternehmen nicht marktbeherrschend sind, aus ökonomischer Sicht wenig Anlass für ein Eingreifen der Wettbewerbsbehörden liefern.⁹³ Es ist vielmehr so, dass derartige Eingriffe die Marktmacht großer Internetplattformen wie z.B. Amazon steigern und den Wettbewerb schwächen können.⁹⁴ Das sogenannte Overenforcement, die zu strikte Kartellrechtsanwendung, kann ebenso zu einem Anstieg der Konzentration beitragen wie das oben geschilderte Underenforcement. Der Online-Handel scheint jedenfalls den stationären Handel als Absatzkanal zu schwächen.⁹⁵ Gegeben die Marktanteile im Bereich des eCommerce dürfte eine derartige Entwicklung in erster Linie großen Plattformen wie Amazon zu Gute kommen.⁹⁶ Zu bedenken ist an dieser Stelle, dass (nicht marktmächtige) Hersteller dann einen Anreiz zur vertikalen Beschränkung jedweder Form haben, wenn sie beratungsintensive Produkte vertreiben oder auf die enge Kooperation mit den Vertriebspartnern, z.B. mit Installateuren⁹⁷, angewiesen sind. Die Beschränkung dient hier der Vermeidung eines Effizienzverlustes aufgrund von

⁸⁸ S. z.B. die Bußgeldverfahren gegen Hersteller von Drogerieartikeln (B11-17/06) sowie von Süßwarenherstellern (s. http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2013/31_01_2013_Sue%C3%9Fwarenhersteller.html?nn=3591568)

⁸⁹ S. zur Verunsicherung der Branche z.B. Schröder 2017.

⁹⁰ S. oben die Ausführungen zur Ministererlaubnis im Fall Edeka/Tengelmann.

⁹¹ S. hierzu z.B. das Verfahren Hochzeitsrabatte (http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2018/29_01_2017_Edeka_Hochzeitsrabatte.html)

⁹² Hinweis: Der Autor ist in einem Folgeverfahren zum Informationsaustausch auf Seite eines (beklagten) Herstellers als wettbewerbsökonomischer Berater tätig.

⁹³ Zur wettbewerbsökonomischen Einschätzung vertikaler Beschränkungen s. ausführlich Motta 2004, insb. Kapitel 6. S. auch ausführlich zur Bedeutung von Effizienzvorteilen bei vertikalen Beschränkungen Monopolkommission 2016, Kapitel IV, insb. Abschnitt 4.1.

⁹⁴ S. entsprechend Haucap 2018.

⁹⁵ S. Duch-Brown et al. 2017.

⁹⁶ Zu den Marktanteilen im eCommerce s. z.B. Statista 2018

⁹⁷ S. dazu z.B. das aus Sicht des Autors verfehlte Vorgehen im Fall Dornbracht (u.a. OLG Düsseldorf VI-U (Kart) = WuW/E DE-R 4117 – Badarmaturen).

Trittbrettfahrerverhalten.⁹⁸ Werden solche Beschränkungen, wie sie zum Beispiel die Preisbindung der zweiten Hand darstellt, verboten, erschwert dies den Markteintritt von kleinen Herstellern, die auf bestimmte Vertriebskanäle angewiesen sind und nur bei Sicherstellung einer hinreichenden Marge der Einzelhändler eine Chance haben, in das Sortiment aufgenommen zu werden.⁹⁹ Dem Autor sind keine Studien bekannt, die die möglichen Auswirkungen des Verbots von vertikalen Beschränkungen auf die Entwicklung der Konzentration explizit analysieren.¹⁰⁰ Im Hinblick auf die Konsumentenwohlfaht erhalten derartige Verbote jedenfalls auch durch die empirischen Befunde wenig Unterstützung; sie scheinen die Wohlfahrt zu senken.¹⁰¹ Zu berücksichtigen ist dabei allerdings, von welcher Seite entsprechende Beschränkungen initiiert werden. Sind dies statt der Hersteller marktmächtige Einzelhandelsunternehmen oder Plattformen, dann kann dies sowohl der Kollusion im Rahmen eines *hub-and-spoke* Kartells¹⁰² dienen als auch der *Foreclosure* durch Ausschließlichkeitsbindungen.¹⁰³

Im Hinblick auf eine weitergehende, systematische Evaluierung der Aktivitäten der Wettbewerbsbehörden und insbesondere der quantitativen Wirkungen ihrer Entscheidungen kann an dieser Stelle bedauerlicherweise nicht auf die Literatur verwiesen werden, da derartige – empirische – Analysen fehlen. Die Stellungnahmen der Monopolkommission zur kartellrechtlichen Entscheidungspraxis sind vorwiegend qualitativ und die Kommission mahnt vermehrte ex-post Evaluationen an.¹⁰⁴ Die Einschätzungen des volkswirtschaftlichen Nutzens und der Verbraucherersparnisse, die es zum Beispiel für die Tätigkeit der Europäischen Kommission gibt,¹⁰⁵ scheinen sehr Annahmen getriebene und grobe Schätzungen zu sein. Die Spannweite der Schätzungen ist sehr groß. Analysen wie Buccirossi et al. (2013) zeigen einen positiven, wachstumssteigernden Effekt der Tätigkeit unabhängiger und aktiver Wettbewerbsbehörden auf, insbesondere wenn sich die Aktivitäten im Bereich der Missbrauchskontrolle auswirken. Allerdings lassen sich aus den Ergebnissen kaum konkrete Schlussfolgerungen ableiten.¹⁰⁶

IV.3. Andere Politikfelder: Zunehmende Regulierungsdichte, die Großunternehmen „bevorzugt“ und der Schutz inländischer Unternehmen

Eine mögliche Ursache für eine zunehmende Konzentration könnte auch in einer zurückgehenden Gründungsaktivität liegen, Markteintritte wirken in diesem Fall einem Anstieg der Konzentration unzureichend entgegen.¹⁰⁷ Die Expertenkommission Forschung und Innovation präsentiert Daten, die eine rückläufige Tendenz von Gründungsraten und Innovatorenquoten aufweisen.¹⁰⁸

⁹⁸ S. dazu ausführlich die Entscheidung des US-Supreme Courts im Leegin-Case, die sich auch mit der entsprechenden ökonomischen Literatur auseinandersetzt (SUPREME COURT OF THE UNITED STATES 2007).

⁹⁹ Ebd.

¹⁰⁰ Die Beiträge in Ahlert et al. 2012 zur Thematik sind in erster Linie qualitativer Art.

¹⁰¹ S. z.B. den Überblicksaufsatz von Lafontaine und Slade 2008.

¹⁰² S. Orbach 2016.

¹⁰³ S. Brühn und Götz (2018) zur marktverschließenden Wirkung von Radiusklauseln in zweiseitigen Märkten.

¹⁰⁴ S. Monopolkommission 2016, Kapitel 4, insb. Abschnitt 7.5

¹⁰⁵ S. z.B., Dierx et al. 2017

¹⁰⁶ Einer Aussage wie *“Our results indicate that a well-designed and well-implemented competition policy has a significant impact on TFP growth.”*(S. 1334) kann man kaum widersprechen, allerdings sind deren Schlussfolgerungen im Kontext des Aufsatzes unklar.

¹⁰⁷ S. Geroski 1995 zu einer kritischen Diskussion darüber, inwiefern Markteintritte Konzentration bzw. die Marktmacht der etablierten Unternehmen begrenzen können.

¹⁰⁸ S. Expertenkommission Forschung und Innovation 2018, Kapitel B 1-3.

Interessanterweise diskutiert die Kommission als mögliche Ursachen den im Zentrum dieses Aufsatzes stehenden Anstieg von Konzentration und Marktmacht und empfiehlt Markteintrittsbarrieren in den Blick zu nehmen.¹⁰⁹ Ebenso verweist sie auf die Notwendigkeit des Abbaus innovationshemmender Regulierungen. An dieser Stelle setzt die Studie von Gutiérrez und Philippon (2017) an. Sie dokumentiert zurückgehende Marktein- und Austrittsraten für die USA und zeigt für diese auch eine ansteigende Branchenkonzentration, gemessen über den HHI, auf. Die Autoren untersuchen dann, inwiefern diese Entwicklungen auf eine zurückhaltende Wettbewerbspolitik zurückzuführen oder aber durch einen Anstieg der Markteintrittsbarrieren aufgrund einer zunehmenden Regulierungsdichte bedingt sind. Ihre Ergebnisse deuten darauf hin, dass zunehmende Regulierung, gemessen über die Zahl der Vorschriften, denen die verschiedenen Branchen unterliegen, einen wichtigen Einfluss auf die Konzentration der Branchen ausüben. Großunternehmen werden aufgrund der für diese leichter zu tragenden fixen Kosten der Regulierung „bevorzugt“. Ähnlich Effekte werden im Hinblick auf die Gründungsaktivitäten auch in der deutschen Wirtschaftspresse diskutiert, wo zur Ankurbelung von Gründungen ein Bürokratieabbau angemahnt wird.¹¹⁰

Vielleicht sollte an dieser Stelle die Deregulierungsdebatte aus den 1980er Jahren erneut aufgegriffen werden, die sich zum Beispiel mit den mit dem Bauplanungsrecht einhergehenden Marktzutrittsschranken im Bereich des Einzelhandels beschäftigt hat.¹¹¹ Es erscheint doch beinahe widersinnig, wenn sich das Bundeskartellamt bei Zusammenschlusskontrollverfahren im Bereich des Einzelhandels ausführlich mit der räumlichen Marktabgrenzung im Rahmen gegebener Marktstrukturen befasst, wenn die Kommunen gleichzeitig unter Verweis auf raumplanerische und städtebauliche Entscheidungskriterien einen „direkten Schutz bereits ansässiger Unternehmen vor dem Marktzutritt neuer Konkurrenten“ bewirken.¹¹² Die Wettbewerbspolitik scheint in einem solchen Fall bestenfalls Reparaturbetrieb zu sein, der nur unzureichend den – gewollten – Wirkungen anderer Politikbereiche entgegen treten kann. Dasselbe gilt auch dort, wo Entscheidungen von Wettbewerbsbehörden im Nachhinein durch politische Maßnahmen in anderen Politikfeldern zu „Fehlentscheidungen“ werden. Ein besonders drastisches Beispiel ist hier die Fusion von Whirlpool und Maytag, die durch US-amerikanische Wettbewerbsbehörden insbesondere unter Verweis auf ausländischen Konkurrenzdruck durch LG und Samsung freigegeben wurde,¹¹³ und wo kürzlich auf Antrag von Whirlpool(!) ein Antidumping-Verfahren durch die US-amerikanische Regierung eingeleitet und Zölle auf US-Importe von Waschmaschinen dieser Unternehmen eingeführt wurden.¹¹⁴ Diese Beispiele sollten ebenso wie die empirischen Ergebnisse von Gutiérrez und Philippon (2017) verdeutlichen, dass die Wettbewerbspolitik möglicherweise deutlich weniger für einen Anstieg von Konzentration und Margen verantwortlich ist bzw. gegen eine derartige Entwicklung tun kann, als in einigen der oben angeführten Aufsätzen unterstellt wird. Wenn die Politik hier andere Zielsetzungen als die Förderung des Wettbewerbs verfolgt, dann scheint jedenfalls eine Kritik an der Wettbewerbspolitik wohlfeil.

¹⁰⁹ Ebd. Abschnitte B 1-4 und B 1-5.

¹¹⁰ S. z.B. Löhr 2018.

¹¹¹ S. z.B. Soltwedel 1986, S. 37 ff.

¹¹² Ebd. S. 44.

¹¹³ S. Henriques 2006

¹¹⁴ S. <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/january/president-trump-approves-relief-us>.

Geht es nicht um die mit der Verteilungsdebatte lediglich in einem mittelbaren Zusammenhang stehenden Größen Konzentration und Marktmacht, sondern direkt um die Entwicklung der Einkommens- und Vermögensungleichheit, dann ist deren Entwicklung wohl zu einem wesentlichen Teil, zumindest was die USA betrifft, auf einen Rückgang der Progression des Steuersystems zurückzuführen.¹¹⁵ Entsprechend wird unter anderem eine stark progressive Besteuerung als Instrument zur Umkehrung des Trends in der Einkommensentwicklung der untersten 50 % der Einkommensbezieher vorgeschlagen.¹¹⁶ Für Deutschland sieht zumindest die Mehrheit der Mitglieder des Sachverständigenrats für das letzte Jahrzehnt keine entsprechend negative Entwicklung der Einkommensverteilung und verortet Handlungsbedarf in erster Linie im Bereich der Chancengerechtigkeit, weniger im Bereich der Steuerpolitik.¹¹⁷ Der Begriff der Progression kommt im Gutachten der Fünf Weisen entsprechend nur im Kontext der sogenannten „Kalten Progression“ vor, bei dem es um eine Entlastung der Steuerzahler, nicht um eine stärkere Besteuerung geht.

V. Schlussfolgerungen, Handlungsbedarf und Handlungsmöglichkeiten

Die vorangegangene Analyse zeichnet ein uneinheitliches Bild. Zwar scheint die Konzentration auf breiter Ebene angestiegen zu sein, allerdings spielt sich das auf einem Niveau ab, das zumindest aus wettbewerbsökonomischer Sicht unbedenklich zu sein scheint. Auch die Margen der Unternehmen sind möglicherweise im Durchschnitt angestiegen, allerdings könnte dies auch auf ein statistisches Artefakt infolge der Verschiebung der Branchenstruktur zurückzuführen sein. Inwiefern die Änderungen von Konzentration und Margen Einfluss auf die Einkommens- und Vermögensverteilung hatten und haben, scheint zumindest für Deutschland nicht klar. Dass die Vermögen der oberen Zehntausend angestiegen sind, scheint deutlich. Allerdings war der Anstieg wohl in technologie- und humankapitalintensiven Branchen besonders hoch und in vielen Fällen in erster Linie Entlohnung für außergewöhnlich erfolgreiches Unternehmertum und nicht Folge der Entstehung oder des Missbrauchs außerordentlicher Marktmacht. Im Sinne der alten Diskussion zwischen Joe Bain und Harold Demsetz schlägt das Pendel zur Erklärung der Entwicklungen demnach eher in Richtung einer gestiegenen bzw. überlegenen Effizienz aus und nicht zu einer solchen über einen reinen Zuwachs an Marktmacht. Inwieweit in der neuen Plattform- und Internetökonomie aus gesellschaftlicher Sicht besondere Probleme auftreten, weil aufgrund von Netzwerkeffekten und Größenvorteilen die effiziente Branchenstruktur möglicherweise in Teilbereichen monopolistisch ist bzw. anmutet, kann an dieser Stelle nicht ausführlich diskutiert werden. Die mit der ökonomischen Stärke einhergehende politische Macht stellt jedenfalls in einem stark von Interessengruppen beeinflussten bzw. beeinflussbaren politischen System eine Herausforderung dar.

Auch im Hinblick auf die Einschätzung der Aktivitäten der Wettbewerbsbehörden ist das Bild uneinheitlich. Einerseits kann den USA für die letzten Jahrzehnte wohl eine zaghafte Fusionskontrolle attestiert werden. Einige in der jüngsten Zeit durch die amerikanischen Wettbewerbsbehörden angestregten Fälle und Untersagungen scheinen darauf hinzudeuten, dass hier nun eine aktivere Herangehensweise gewählt wurde. Die beinahe vollständige Abwesenheit des Aufgreifens von Fällen des Marktmachtmissbrauchs durch amerikanische Behörden scheint auf ein allgemeines *underenforcement* hinzudeuten. Allerdings ist auch hier der Befund aus zweierlei Gründen nicht klar.

¹¹⁵ S., u.a., Piketty et al. 2018.

¹¹⁶ S. ebd. S. 605.

¹¹⁷ Sachverständigenrat zur Begutachtung der Gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2017, Kapitel 9.

Einerseits ist in den diskutierten Fällen nicht klar, inwiefern mit dem inkriminierten Verhalten des marktmächtigen Unternehmens tatsächlich eine Schädigung der Verbraucher einhergeht. Zum zweiten ist in den USA ein sehr strikter Vollzug mit zum Teil mehrjährigen Gefängnisstrafen in den Fällen festzustellen, wo diese Schädigung, wie im Fall von Preisabsprachen, eindeutig ist.

In Europa ist, was die Aktivitäten der Europäischen Kommission, auch kein klares Bild zu zeichnen. Einerseits war auch hier die Fusionskontrolle im Gefolge der Entscheidungen der europäischen Gerichte zu Beginn der Zweitausender Jahre zurückhaltend; Untersagungen erfolgten kaum noch. Selbst bei Fusionen von vier zu drei Marktbeteiligten beschränkte sich die Kommission auf Abhilfemaßnahmen und Zusagenentscheidungen. Andererseits treibt und trieb die Kommission eine Reihe hochkarätiger Missbrauchsverfahren vor allem gegen US-amerikanische Großunternehmen voran. Allerdings scheint gerade in den Fällen, in denen es z.B. wie im Microsoft und im Google-Fall um Bündelung geht, der „Consumer harm“, also die Schädigung der Konsumenten alles andere als offensichtlich. Ähnlich wie bei der Übernahme innovativer Startups durch Internetgiganten wie Google kann die Bündelung zu besseren Produkten und gesteigener Konsumentenwohlfaht führen. Die Wettbewerbspolitik steht hier vor dem Dilemma, möglicherweise geschwächten Wettbewerb gegen den durch die höhere Produktqualität erreichten Anstieg im Konsumentennutzen aufzurechnen.¹¹⁸

Vor dem Hintergrund der Beurteilungsschwierigkeiten verwundert es nicht, dass eine Kommissarin der US-amerikanischen Federal Trade Commission in ihrem Beitrag zu dieser Debatte eine strikt fallbezogene Entscheidungspraxis anmahnt und darauf verweist, dass Wettbewerbspolitik mit dem Skalpell und nicht mit dem Hammer betrieben werden sollte.¹¹⁹ In gewisser Hinsicht kann man bei den Entscheidungen und Verfahren des Bundeskartamts im Bereich der vertikalen Beschränkungen den Eindruck bekommen, dass das Amt ein Brotmesser verwendet und zum Beispiel die Unternehmensgröße bzw. Marktmacht der entsprechenden Unternehmen nicht berücksichtigt. Wie oben dargestellt, kann sich ein derartiges Vorgehen durchaus als kontraproduktiv erweisen, da es die Konzentration steigern kann. Im Hinblick auf die Fusionskontrolle hingegen könnte das Brotmesser in Form der Oligopolvermutung bzw. der „Structural Presumption“ nach mehr als einem Jahrzehnt des *More Economic Approach* wieder an Bedeutung gewinnen und entsprechend den Marktanteilen wieder stärkeres Gewicht in der Beurteilung zukommen.¹²⁰ In eine ähnliche Richtung geht auch die Einschätzung von Baker und Salop (2016), die auf die aus ihrer Sicht problematische Fixierung des US-Supreme Court auf sogenannte *False Positives*, also die Untersagung potentiell wohlfahrtssteigernder Fusionen, verweisen. Aus ihrer Sicht sollten ebenso die Kosten sogenannter *False Negatives*, also der Nichtuntersagung wohlfahrtsmindernder Transaktionen, und der damit einhergehenden *under-deterrence* berücksichtigt werden.¹²¹

Im Kontext der Debatte um die Verteilungswirkungen der Arbeit der Wettbewerbsbehörden geht es neben den Fragen nach den geeigneten Instrumenten und Standards, auch um die Setzung der richtigen Schwerpunkte. Nach Ansicht von Baker und Salop (2016) sollten die knappen Ressourcen

¹¹⁸ S. 18 Guellec und Paunov (2017) beschreiben diesen Zielkonflikt im Hinblick auf Übernahmen wie folgt: “While these acquisitions reduce creative destruction, they may contribute to increase the efficiency of industry ecosystems as good radical innovations developed in small firms can create more value once deployed at larger scale.” S. 18.

¹¹⁹ S. Ohlhausen 2016

¹²⁰ Entsprechend argumentieren z.B. Hovenkamp und SHAPIRO 2017.

¹²¹ S. Baker und Salop 2016, insb. Abschnitt E.

der Wettbewerbsbehörden vor allen auf den Feldern eingesetzt werden, die relevant für die Mittelschicht und Bezieher niedriger Einkommen sind. Die Behörden könnten darauf verzichten, Fälle voranzutreiben, in denen ein möglicher Schaden in erster Linie reiche Haushalte trifft.¹²² Angesichts jüngster Entscheidungen europäischer Gerichte und Wettbewerbsbehörden zu Luxusgütern wie Pierre Fabre, Coty und auch Dornbracht kann man sich doch die Frage stellen, ob das Kartellrecht die entsprechende Nutzergruppe besonders schützen sollte.¹²³ Verfahren und (Sektor-) Untersuchungen, die zum Beispiel im Bereich von Strom, Gas, Wasser und Fernwärme angestrengt werden, sind im Hinblick auf ihre verteilungspolitische Bedeutung wohl deutlich positiver einzuschätzen als die Verfahren zu Luxusgütern. Ein zentrales Problem ist bei diesen Verfahren und Märkten aber, dass in den meisten Fällen der Staat selbst, in Gestalt des Bundes, der Kommunen oder kommunaler Tochterunternehmen, entweder direkt oder durch regulatorische Vorgaben der Preistreiber ist.

Auch wenn die Debatte zum Zusammenhang von Konzentration, Margenentwicklung und Ungleichheit an vielen Stellen die Möglichkeiten der Wettbewerbspolitik im Hinblick auf deren Einfluss auf die Einkommens- und Vermögensverteilung überschätzt, so ist es jedenfalls ihr Verdienst, die Aktivitäten der Wettbewerbsbehörden und deren Wirkungen wieder in das Licht der Öffentlichkeit gestellt zu haben. Entsprechend wurde im vorliegenden Aufsatz der Versuch einer ersten und notgedrungen oberflächlichen Evaluierung dieser Entscheidungspraxis unternommen. Erste Ansätze einer systematischen Evaluierung gibt es auf europäischer Ebene, die Monopolkommission empfiehlt entsprechende Untersuchungen in Form einer ex-post Evaluation auch für Deutschland.¹²⁴ Die Ausführungen oben haben verdeutlicht, dass sich die Situation zwischen den verschiedenen Jurisdiktionen zum Teil deutlich unterscheidet. Dies gilt nicht nur zwischen den USA und der EU, sondern auch zwischen EU und Mitgliedsstaaten. Dabei resultieren aufgrund der Komplexität der Fälle beinahe zwangsläufig unterschiedliche Sichtweisen bei den verschiedenen, mehr oder minder unabhängig entscheidenden Behörden. Wichtig scheint an dieser Stelle noch der Verweis auf die Bedeutung der Schwerpunktbildung; knappe Mittel sollten im Zweifel in Fällen eingesetzt werden, die nicht für nur Besserverdienende von Interesse sind.

Die Darstellung hat auch die Relevanz anderer Politikfelder offen gelegt. Dies gilt sowohl in Bezug auf die Entwicklung der Konzentration – eine zunehmende Regulierungsdichte korreliert jedenfalls mit einer abnehmenden Gründungsdynamik und begünstigt damit Konzentration – als auch im Hinblick auf die Entwicklung der Einkommens- und Vermögensverteilung. Für diese sind die Steuer- und Transferpolitik, aber auch die Bildungspolitik ungleich bedeutsamer als die Wettbewerbspolitik. Ganz ungeachtet des jeweiligen Politikfeldes bleibt in einer sozialen Marktwirtschaft der Zielkonflikt zwischen Effizienz und Verteilung, hier also konkret der zwischen hinreichenden Anreizen für unternehmerisches Handeln und einem gesellschaftlich akzeptablen Marktergebnis eine anhaltende Herausforderung. Der Beitrag der Wettbewerbspolitik besteht dabei in erster Linie im Abbau von strategischen Marktzutrittschranken, einerlei ob sie von marktmächtigen Unternehmen errichtet werden oder durch gesetzliche und regulatorische Vorgaben bedingt sind.¹²⁵ Gelingt dieser Abbau, kann der Wettbewerb als Entmachtungsinstrument wirken und die Wettbewerbspolitik hat ihre Schuldigkeit getan. Für „Gerechtigkeit“ sind andere Politikfelder zuständig.

¹²² S. Baker und Salop 2016, insb. Abschnitt C.

¹²³ An dieser Stelle können mögliche Auswirkungen dieser Entscheidungen auf Produkte „ohne Luxusimage“ nicht weiter diskutiert werden. S. dazu z.B. Anger 2017

¹²⁴ S. Monopolkommission 2016, insb. Abschnitt 7 in Kapitel IV.

¹²⁵ Strategisch hier im Sinn von Schmidt und Haucap 2013, S. 86f.

VI. Literaturverzeichnis

- Acemoglu, Daron; Robinson, James A.; Verdier, Thierry (2017): Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World. In: *Journal of Political Economy* 125 (5), S. 1245–1305. DOI: 10.1086/693038.
- Aghion, Philippe; Akcigit, Ufuk; Bergeaud, Antonin; Blundell, Richard; Hémous, David (2018): Innovation and Top Income Inequality. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Ahlert, Dieter; Kenning, Peter; Olbrich, Rainer; Schröder, Hendrik (2012): Vertikale Preis- und Markenpflege im Kreuzfeuer des Kartellrechts. Wiesbaden: Gabler Verlag (Forum Vertriebs- und Handelsmanagement). Online verfügbar unter <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-8349-3923-4>.
- Alvaredo, Facundo; Chancel, Lucas; Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel; Zucman, Gabriel (2017): Global Inequality Dynamics. New Findings from WID.world. In: *American Economic Review* 107 (5), S. 404–409. DOI: 10.1257/aer.p20171095.
- Anger, Heike (2017): EuGH-Urteil zum Online-Handel: Luxus muss nicht in die Schmutzedecke. In: *WirtschaftsWoche*, 06.12.2017. Online verfügbar unter <https://www.wiwo.de/unternehmen/handel/eugh-urteil-zum-online-handel-luxus-muss-nicht-in-die-schmutzedecke/20677432.html>, zuletzt geprüft am 30.04.2018.
- Asker, John; Fershtman, Chaim; Jeon, Jihye; Pakes, Ariel (2016): The Competitive Effects of Information Sharing. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Autor, David; Dorn, David; Katz, Lawrence; Patterson, Christina; van Reenen, John (2017): The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Bain, Joe S. (1968): Industrial Organization. 2. Aufl. New York: John Wiley.
- Baker, Jonathan B.; Salop, Steven C. (2016): Antitrust, Competition Policy, and Inequality. In: *Georgetown Law Journal Online* 104.
- Bender, Christian M.; Götz, Georg (2011): Schnelles Internet und weiße Flecken? In: *Wirtschaftsdienst* 91 (1), S. 42–48. DOI: 10.1007/s10273-011-1169-y.
- Blonigen, Bruce; Pierce, Justin (2016): Evidence for the Effects of Mergers on Market Power and Efficiency. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Böhm, Franz (1961): Demokratie und ökonomische Macht. In: Internationale Kartellkonferenz Frankfurt am Main (Hg.): Kartelle und Monopole im modernen Recht: Beiträge zum übernationalen und nationalen europäischen und amerikanischen Recht. Frankfurt am Main, S. 1–24.
- Bresnahan, Timothy F. (1989): Chapter 17 Empirical studies of industries with market power. In: Richard Schmalensee und Robert D. Willig (Hg.): Handbook of industrial organization, Bd. 2. 1. ed., [7.] reprint. Amsterdam: Elsevier (Handbooks of economics, 10), S. 1011–1057.
- Brühn, Tim; Götz, Georg (2018): Exclusionary practices in two-sided markets: The effect of radius clauses on competition between shopping centers Forthcoming, zuletzt geprüft am 02.05.2018.

- Buccirossi, Paolo; Ciari, Lorenzo; Duso, Tomaso; Spagnolo, Giancarlo; Vitale, Cristiana (2013): Competition Policy and Productivity Growth. An Empirical Assessment. In: *Review of Economics and Statistics* 95 (4), S. 1324–1336. DOI: 10.1162/REST_a_00304.
- Clougherty, Joseph A.; Duso, Tomaso; Lee, Miyu; Seldeslachts, Jo (2016): EFFECTIVE EUROPEAN ANTITRUST. DOES EC MERGER POLICY GENERATE DETERRENCE? In: *Economic Inquiry* 54 (4), S. 1884–1903. DOI: 10.1111/ecin.12346.
- Connor, John M. (2011): Problems with Prison in International Cartel Cases. In: *THE ANTITRUST BULLETIN* 56 (2), S. 311–344. DOI: 10.1177/0003603X1105600205.
- COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS (2016): BENEFITS OF COMPETITION AND INDICATORS OF MARKET POWER (Issue brief). Online verfügbar unter https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160502_competition_issue_brief_updated_cea.pdf, zuletzt geprüft am 28.02.2018.
- Demsetz, Harold (1973): Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy. In: *The Journal of Law and Economics* 16 (1), S. 1–9. DOI: 10.1086/466752.
- Dierx, Adriaan; Ilzkovitz, Fabienne; Pataracchia, Beatrice; Ratto, Marco; Thum-Thysen, Anna; Varga, Janos (2017): DOES EU COMPETITION POLICY SUPPORT INCLUSIVE GROWTH? In: *Journal of Competition Law and Economics* 13 (2), S. 225–260. DOI: 10.1093/joclec/nhx015.
- Duch-Brown, Néstor; Grzybowski, Lukasz; Romahn, André; Verboven, Frank (2017): The impact of online sales on consumers and firms. Evidence from consumer electronics. In: *International Journal of Industrial Organization* 52, S. 30–62. DOI: 10.1016/j.ijindorg.2017.01.009.
- Duso, Tomaso; Gugler, Klaus; Szücs, Florian (2013): An Empirical Assessment of the 2004 EU Merger Policy Reform. In: *Econ J* 123 (572), F596-F619. DOI: 10.1111/econj.12081.
- Economist (2015): The bigger, the less fair. In: *Economist*, 12.03.2015. Online verfügbar unter <https://www.economist.com/news/finance-and-economics/21646266-growing-size-firms-may-help-explain-rising-inequality-bigger>, zuletzt geprüft am 14.08.2017.
- Economist (2016a): Too much of a good thing. In: *Economist*, 26.03.2016. Online verfügbar unter <https://www.economist.com/news/briefing/21695385-profits-are-too-high-america-needs-giant-dose-competition-too-much-good-thing>, zuletzt geprüft am 14.08.2017.
- Economist (2016b): The world economy: Deregulation and competition A lapse in concentration. In: *Economist*, 20.09.2016. Online verfügbar unter <http://www.economist.com/news/special-report/21707838-dearth-competition-among-firms-helps-explain-wage-inequality-and-host-other>, zuletzt geprüft am 30.05.2017.
- Europäische Kommission (02.05.2004): Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen. In: *Amtsblatt* (Nr. C 031), S. 5–18. Online verfügbar unter [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52004XC0205\(02\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52004XC0205(02)&from=EN), zuletzt geprüft am 02.03.2018.
- Expertenkommission Forschung und Innovation (2018): Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands. Gutachten 2018. Online verfügbar unter https://www.e-fi.de/fileadmin/Gutachten_2018/EFI_Gutachten_2018.pdf, zuletzt geprüft am 23.04.2018.

Finley, Klint (2017): The Real Impact of Google's Big EU Fine. In: *Wired*, 27.06.2017. Online verfügbar unter <https://www.wired.com/story/google-big-eu-fine/>, zuletzt geprüft am 29.03.2018.

Furman, Jason; Orszag, Peter (2015): A Firm Level Perspective on the Role of Rents in Inequality. Online verfügbar unter <http://gabriel-zucman.eu/files/teaching/FurmanOrszag15.pdf>, zuletzt geprüft am 27.02.2018.

Galston, William A.; Hendrickson, Clara (2018): A policy at peace with itself: Antitrust remedies for our concentrated, uncompetitive economy. Brookings. Online verfügbar unter <https://www.brookings.edu/research/a-policy-at-peace-with-itself-antitrust-remedies-for-our-concentrated-uncompetitive-economy/>.

Genakos, Christos; Valletti, Tommaso; Verboven, Frank (2018): Evaluating market consolidation in mobile communications. In: *Economic Policy* 33 (93), S. 45–100. DOI: 10.1093/epolic/eix020.

Geroski, P. A. (1995): What do we know about entry? In: *International Journal of Industrial Organization* 13 (4), S. 421–440. DOI: 10.1016/0167-7187(95)00498-X.

Ghosal, Vivek (2011): REGIME SHIFT IN ANTITRUST LAWS, ECONOMICS, AND ENFORCEMENT. In: *Jnl of Competition Law & Economics* 7 (4), S. 733–774. DOI: 10.1093/joclec/nhr016.

Grullon, Gustavo; Larkin, Yelena; Michaely, Roni (2017): Are U.S. Industries Becoming More Concentrated? Online verfügbar unter <http://bschool.huji.ac.il/.upload/Seminars/SSRN-id2612047.pdf>, zuletzt geprüft am 01.03.2018.

Guellec, Dominique; Paunov, Caroline (2017): Digital Innovation and the Distribution of Income. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Gugler, Klaus; Mueller, Dennis C.; Yurtoglu, B.Burcin; Zulehner, Christine (2003): The effects of mergers. An international comparison. In: *International Journal of Industrial Organization* 21 (5), S. 625–653. DOI: 10.1016/S0167-7187(02)00107-8.

Gutiérrez, Germán; Philippon, Thomas (2017): Declining Competition and Investment in the U.S. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Haucap, Justus (2018): Die neuen Plattform-Giganten. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 05.03.2018, S. 16, zuletzt geprüft am 13.03.2018.

Henriques, Diana B. (2006): U.S. Antitrust Review Backs Whirlpool-Maytag Merger. In: *New York Times*, 30.03.2006. Online verfügbar unter <https://www.nytimes.com/2006/03/30/business/us-antitrust-review-backs-whirlpoolmaytag-merger.html>, zuletzt geprüft am 23.04.2018.

Hovenkamp, Herbert J.; SHAPIRO, CARL (2017): Horizontal Mergers, Market Structure, and Burdens of Proof. In: *SSRN Journal*. DOI: 10.2139/ssrn.3046224.

Hunold, Matthias; Laitenberger, Ulrich; Licht, Georg; Nikogosian, Vigen; Stenzel, André; Ullrich, Hannes; Wolf, Christoph (2011): Modernisierung der Konzentrationsberichterstattung. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Online verfügbar unter <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Wirtschaft/modernisierung-der-konzentrationsberichterstattung.html>, zuletzt geprüft am 01.03.2018.

Ip, Greg (2018): The Antitrust Case Against Facebook, Google and Amazon. In: *Wall Street Journal*, 18.01.2018. Online verfügbar unter <https://www.wsj.com/articles/the-antitrust-case-against-facebook-google-amazon-and-apple-1516121561>, zuletzt geprüft am 29.03.2018.

- Kaplan, Steven N.; Rauh, Joshua (2013): It's the Market. The Broad-Based Rise in the Return to Top Talent. In: *Journal of Economic Perspectives* 27 (3), S. 35–56. DOI: 10.1257/jep.27.3.35.
- Karabarbounis, L.; Neiman, B. (2014): The Global Decline of the Labor Share. In: *Quarterly Journal of Economics* 129 (1), S. 61–103. DOI: 10.1093/qje/qjt032.
- Karabarbounis, Loukas; Neiman, Brent (2018): Accounting for Factorless Income. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Klees, Andreas (2009): Das Instrument der Zusagenentscheidung der Kommission und der Fall „E.ON“ – Ein (weiterer) Sündenfall. In: *WuW* (04), S. 374–382. Online verfügbar unter <https://wuw-online.owlit.de/pages/Export.ashx?requestid=6240cffd9bc64e06ae90c525463cdb94>, zuletzt geprüft am 27.03.2018.
- Körber, Torsten (2015): Analoges Kartellrecht für digitale Märkte? In: *WuW* (02), S. 120–133. Online verfügbar unter https://wuw-online.owlit.de/pages/onlydocument.aspx?query=all_full_text%01internet%0110%01F%012%01roex%3a2351d840-eb87-415e-affd-88ec9bc0bd68%012%01%01all_full_text%01F%01F%01%01internet%01T%01AdditionalWord%01all_full_text%01F%01F%01AdditionalWord0%01kommission%01T%01, zuletzt geprüft am 27.03.2018.
- Kwoka, John (2016): Mergers, Merger Control, and Remedies. Policies toward China and India. Cumberland: MIT Press, The.
- Lafontaine, Francine; Slade, Margaret (2008): Exclusive Contracts and Vertical Restraints: Empirical Evidence and Public Policy. In: Paolo Buccirossi (Hg.): *Handbook of antitrust economics*. Cambridge, Mass: MIT Press, S. 391–414.
- Loecker, Jan de; Eeckhout, Jan (2017): The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Loecker, Jan de; Warzynski, Frederic (2012): Markups and Firm-Level Export Status. In: *The American Economic Review* 102 (6), S. 2437–2471.
- Löhr, Julia (2018): Gründergeist. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 17.04.2018, S. 15.
- Machin, Stephen; van Reenen, John (1993): Profit Margins and the Business Cycle. Evidence from UK Manufacturing Firms. In: *J Ind Econ* 41 (1), S. 29. DOI: 10.2307/2950616.
- manager magazin (2017): MÄRCHENHAFT WACHSENDE VERMÖGEN - DIE 1001 REICHSTEN DEUTSCHEN, zuletzt geprüft am 29.01.2018.
- Martin, Stephen (2008): Mergers: An Overview. In: Klaus Gugler (Hg.): *The economics of corporate governance and mergers*. Cheltenham u.a.: Elgar, S. 165–186. Online verfügbar unter <http://www.krannert.purdue.edu/faculty/smartin/vita/MCsm1007.pdf>.
- Monopolkommission (2008): Hauptgutachten XVII: Weniger Staat, mehr Wettbewerb. 2006/2007. Online verfügbar unter http://www.monopolkommission.de/images/PDF/HG/HG17/2_Kapitel_HG_17.pdf, zuletzt geprüft am 02.03.2018.
- Monopolkommission (2016): Wettbewerb 2016. Hauptgutachten : includes an English summary. 1. Auflage. Baden-Baden: Nomos (Hauptgutachten der Monopolkommission, 21). Online verfügbar

unter

<http://www.monopolkommission.de/index.php/de/gutachten/hauptgutachten/hauptgutachten-xxi>.

Motta, M. (2004): *Competition Policy. Theory and Practice*: Cambridge University Press. Online verfügbar unter <https://books.google.de/books?id=J3xZnDSIfC8C>.

Mueller, Dennis C. (1986): *Profits in the long run*. Cambridge: Cambridge University Press.

Mueller, Dennis C. (1997): *Merger Policy in the United States. A Reconsideration*. In: *Review of Industrial Organization* 12 (5), S. 655–685. DOI: 10.1023/A:1007797626160.

Mueller, Holger M.; Ouimet, Paige P.; Simintzi, Elena (2017): *Wage Inequality and Firm Growth*. In: *American Economic Review* 107 (5), S. 379–383. DOI: 10.1257/aer.p20171014.

Ohlhausen, Maureen K. (2016): *Does the U.S. Economy Lack Competition, And If So What To Do About It?* Federal Trade Commission. Online verfügbar unter https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_statements/952273/160601doesuseconomylackcomp.pdf, zuletzt geprüft am 01.03.2018.

Orbach, Barak (2016): *Hub-and-Spoke Conspiracies*. In: *The Antitrust Source* (April). Online verfügbar unter https://www.americanbar.org/content/dam/aba/publishing/antitrust_source/apr16_orbach_4_11f.authcheckdam.pdf, zuletzt geprüft am 29.03.2018.

Oxera (2009): *Quantifying antitrust damages. Towards non-binding guidance for courts*. Hg. v. European Commission - COMP, D. G. Online verfügbar unter http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/quantification_study.pdf, zuletzt geprüft am 12.03.2017.

Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel; Zucman, Gabriel (2018): *Distributional National Accounts. Methods and Estimates for the United States**. In: *Quarterly Journal of Economics* 133 (2), S. 553–609. DOI: 10.1093/qje/qjx043.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der Gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2017): *Für eine zukunftsorientierte Wirtschaftspolitik*. Wiesbaden: Sachverständigenrat zur Begutachtung der Gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (Jahresgutachten / Sachverständigenrat zur Begutachtung der Gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 54.2017/18). Online verfügbar unter <http://hdl.handle.net/10419/173450>.

Schmalensee, Richard (1989): *Chapter 16 Inter-industry studies of structure and performance*. In: Richard Schmalensee und Robert D. Willig (Hg.): *Handbook of industrial organization*, Bd. 2. 1. ed., [7.] reprint. Amsterdam: Elsevier (Handbooks of economics, 10), S. 951–1009.

Schmidt, Ingo; Haucap, Justus (2013): *Wettbewerbspolitik und Kartellrecht. Eine interdisziplinäre Einführung*. 10., überarb. und aktualisierte Aufl. München: Oldenbourg.

Schröder, Peter J. (2017): *Hinweise des Bundeskartellamts zur Preisbindung: Ein Schritt in die richtige Richtung*. In: *WuW* (04), S. 173. Online verfügbar unter https://wuw-online.owlit.de/document/zeitschriften/wirtschaft-und-wettbewerb/2017/heft-04/gastkommentar/hinweise-des-bundeskartellamts-zur-preisbindu/MLX_0747, zuletzt geprüft am 27.03.2018.

Scott, Mark (13.9.2016): E.U. Rules Look to Unify Digital Market, but U.S. Sees Protectionism. In: *New York Times*, 13.9.2016. Online verfügbar unter <https://www.nytimes.com/2016/09/14/technology/eu-us-tech-google-facebook-apple.html>, zuletzt geprüft am 27.03.2018.

SHAPIRO, CARL (2017): Antitrust in a Time of Populism. In: *SSRN Journal*. DOI: 10.2139/ssrn.3058345.

Soltwedel, Rüdiger (1986): Deregulierungspotentiale in der Bundesrepublik. Tübingen: Mohr (Kieler Studien, 202).

Statista (2018): Digital Economy Compass 2018. Online verfügbar unter <https://www.statista.com/study/52194/digital-economy-compass/>, zuletzt geprüft am 16.04.2018.

SUPREME COURT OF THE UNITED STATES (2007): *Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc.*, 551 U.S. 877. Online verfügbar unter <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/551/877/>.

Sutton, John (1991): Sunk costs and market structure. Price competition, advertising, and the evolution of concentration. Cambridge, Mass: MIT Press. Online verfügbar unter <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&scope=site&db=nlebk&db=nlabk&AN=11384>.

Sutton, John (2007): Chapter 35 Market Structure. Theory and Evidence. In: Mark Armstrong und Robert Porter (Hg.): *Handbook of Industrial Organization*, Bd. 3: Elsevier, S. 2301–2368.

Valletti, Tommaso (2018): Concentration trends in Europe. Online verfügbar unter https://ecp.crai.com/wp-content/uploads/2017/12/Valletti-Concentration_Trends_TV_CRA-002.pdf, zuletzt geprüft am 21.02.2018.

Weche, John; Wambach, Achim (2018): The Fall and Rise of Market Power in Europe (ZEW Discussion Paper, 18-003). Online verfügbar unter <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp18003.pdf>, zuletzt geprüft am 15.02.2018.

Weimer, Sebastian (2018): Der Einfluss der Fusionskontrolle auf die Entwicklung von Marktmacht und Ungleichheit. Unveröffentlichte Masterthesis, Universität Gießen. Professur VWL I, zuletzt geprüft am 30.04.2018.