

## ePub<sup>WU</sup> Institutional Repository

Christian Bellak and Christian Reiner

Editorial: Die Macht von Unternehmen im neoliberalen Kapitalismus

Article (Published)  
(Refereed)

*Original Citation:*

Bellak, Christian and Reiner, Christian (2018) Editorial: Die Macht von Unternehmen im neoliberalen Kapitalismus. *Kurswechsel*, 1. pp. 3-19. ISSN 10168419

This version is available at: <http://epub.wu.ac.at/6473/>

Available in ePub<sup>WU</sup>: August 2018

ePub<sup>WU</sup>, the institutional repository of the WU Vienna University of Economics and Business, is provided by the University Library and the IT-Services. The aim is to enable open access to the scholarly output of the WU.

This document is the publisher-created published version.

# Editorial: Die Macht von Unternehmen im neoliberalen Kapitalismus

Christian Reiner und Christian Bellak

Die Macht von Unternehmen strukturiert soziale Verhältnisse zum Vorteil der Zielfunktion des Unternehmens bzw des Managements. Es handelt sich dabei einerseits um ein dem Alltagsverstand scheinbar selbstverständlich erscheinendes Element der Realität, andererseits ist es aus wissenschaftlicher Sicht ein komplexes und vor allem empirisch keineswegs einfach zu fassendes Phänomen. Der Machtbegriff ist in der traditionellen Ökonomie unterkonzeptualisiert und vor allem in der zwar wichtigen, aber doch auch eindimensionalen, Theorie der Marktmacht von Unternehmen auf ihren Absatzmärkten präsent (Monopol- und Oligopoltheorie). Demgegenüber steht in diesem Heft ein breiter Begriff von Macht im Zentrum, der die Vielzahl der Beziehungen eines Unternehmens mit seiner Umwelt als potenziell asymmetrische Relationen betrachtet. Bowles und Gintis (2008) zeigen nicht nur, dass Macht auch in Wettbewerbsmärkten existiert, sondern nennen folgende Bedingung für die Existenz von Macht: „For B to have power over A, it is sufficient that, by imposing or threatening to impose sanctions on A, B is capable of affecting A's actions in ways that further B's interests, while A lacks this capacity with respect to B.“ Macht kann sich im Übrigen auch dadurch manifestieren, dass nichts passiert: Sozial relevante Themen werden nicht diskutiert und ineffiziente, gesamtgesellschaftlich nachteilige Konstellationen bleiben bestehen und werden dadurch normalisiert.

Neoliberaler Kapitalismus, der zweite Begriff im Hefttitel, soll zum einen die rezente Formation des Kapitalismus ansprechen und zum anderen eine Ideologie bezeichnen, welche über verschiedene Kanäle zur Steigerung der Macht von privaten Unternehmen beiträgt. Die Idee, dass sich die konkrete Form des Konkurrenzverhältnisses zwischen verschiedenen Phasen der kapitalistischen Entwicklung verändert, lässt sich sowohl wirtschaftshistorisch als auch auf Basis der politökonomischen Theorietradition gut begründen (Fulcher 2004, Nitzan und Bichler 2009). Hierzu zwei Beispiele (1) Auf eine konkurrenzkapitalistische Industrieorganisation in der Frühphase des Kapitalismus folgte ein Zeitalter der Kartellierung und Monopolisierung von Industriezweigen in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Beginnend in den USA mit dem Sherman-Act von 1890 und vor allem durch die Zerschlagung von Standard Oil und American Tobacco im Jahr 1911 durch mehr oder weniger ambitionierte wettbewerbspolitische Eingriffe, erhielt die Weltwirtschaft wieder einen neuen Entwicklungsimpuls. (2) Die Anfänge der Gewerkschaftsbewegungen im 19. Jahrhundert können als prominentes frühes Beispiel zum Aufbau einer „Countervailing Power“ (Galbraith 1952) interpretiert werden.

Neoliberalismus ist nach Rodrik (2017) eine politikwirksame Form der Ökonomik, deren zentrales Kennzeichen ist, dass jedes Problem mit „always more markets, always less government“ adressiert wird. Eine weitere Einseitigkeit, die vor allem auch für das Machtthema relevant ist, besteht darin, dass Proponenten des Neoliberalismus – durchaus zu Recht – gegen einen stumpfen, undifferenzierten politischen Protektionismus aufzutreten, aber übersehen, dass „the barbarians on the other side of the issue-financiers and multinational corporations whose motives are no purer and (...) all too ready to hijack

these ideas [Effizienz, Freiheit etc.] for their own benefit.“ Auf den Punkt gebracht: Die neoliberale Wende im Sinne der Prozesse von Deregulierung, Liberalisierung, Privatisierung, Globalisierung und Finanzialisierung hat mittels verschiedener Maßnahmen dazu beigetragen, dass die Macht von Unternehmen bzw allgemein des Kapitals relativ zugenommen hat, wobei, und dieser scheinbare Widerspruch wird im Laufe dieses Heftes öfters auftreten, der (oligopolistische) Wettbewerb in ausgewählten Absatzmärkten ebenfalls zugenommen hat.

### Zur Aktualität des Themas

Das hier vorgeschlagene Heft ist durch eine Reihe von rezenten empirischen und theoretischen Erkenntnissen motiviert.

**Steigende Konzentration.** Zunächst besteht eine Paradoxie zwischen der vor allem in der Wirtschaftspresse und Managementliteratur weitverbreiteten Vorstellung einer stetig steigenden Konkurrenz zwischen Unternehmen und den Ergebnissen von empirischen Studien, wonach das Gegenteil zutrifft: „The most striking business trend today is not competition but consolidation.“ (The Economist, 17.12.2016) Tatsächlich zeigen Studien, die allerdings vorwiegend Daten für die USA auswerten, dass die letzten zwei Jahrzehnte durch eine starke Zunahme der Unternehmenskonzentration in zahlreichen Märkten sowie durch eine abnehmende Dynamik neuer Markteintritte gekennzeichnet sind (Foster et al. 2011, Furman 2016, siehe auch den empirischen Überblick weiter unten).

**Digitale Ökonomie folgt alten Mustern der Marktkonsolidierung.** Als zweiter wichtiger empirischer Befund kann festgehalten werden, dass die Entwicklung der Internetökonomie, die zunächst ein neues Zeitalter des Konkurrenzkapitalismus einzuläuten schien, in erstaunlich kurzer Zeit eine Reihe von globalen Oligopolen hervorbrachte (Dolata 2015, UNCTAD 2017). Breiter gefasst geht es nach Pagano (2014) um einen „intellectual monopoly capitalism“, der ab der Mitte der 1990er Jahre die dominante Form der Organisation von Großunternehmen in zahlreichen Branchen darstellt. Google, Microsoft, Apple oder Amazon stehen stellvertretend für die rasch gewachsene Macht von IT-Unternehmen, die aufgrund geringer Grenzkosten, hoher Netzwerkeffekte und technologischer Monopole auf „winner-takes-most-markets“ agieren. Einige dieser Unternehmen fungieren als Plattformen und damit eher als „Marktmacher“ anstatt als Wettbewerber in einem Markt. Das Geschäftsmodell ist nicht unmittelbar erkennbar, weil viele Services gratis angeboten werden. Käufer zahlen aber mit den Daten, die sie im Zuge ihrer Servicenutzung hinterlassen: Facebook & Co versuchen daher die Dauer der Servicenutzung möglichst zu steigern, damit mehr Daten extrahiert werden können. Hier liegt eine positive Rückkopplung vor: Mehr Daten sorgen für besser angepasste Services, was wiederum zu mehr Daten und damit Marktmacht führt. Die demokratiepolitische Problematik der Datenakkumulation liegt auf der Hand. Die Profitabilität von Datenverfügbarkeiten zeigt sich in den zunehmenden Möglichkeiten zur Preisdiskriminierung ersten Grades. Eine Studie hierzu zeigt, dass die Profitabilität aufgrund von Preissetzungsstrategien bei Verwendung von „web browsing histories“ im Vergleich bei einer reinen Bezugnahme auf demographische Angaben um das 48-fache (!) gesteigert werden kann (Shiller 2016). Die Preise im Onlinehandel folgen einer Preissetzungsstrategie, die sich vor allem durch die Existenz von Marktmacht erklären lässt. Hackl et al. (2010) folgern, dass trotz neuer Konkurrenz durch

Internetangebote, „die Antwort auf die Frage, die den Studienanfängern immer gestellt wird: ‚Zeigen Sie mir ein Beispiel eines Marktes bei vollkommener Konkurrenz?‘ (...) immer schwieriger [zu beantworten wird].“

**Monopolmacht und Monopsonmacht erklären zunehmende ökonomische Ungleichheit.** Auf theoretischer Ebene verweist Krugman (2015) auf neue Erklärungsansätze in der Verteilungstheorie. Demnach ist die „beste“ Erklärung für die steigende Ungleichheit nicht mehr die These vom „Skill-Biased Technological Change“ oder jene von der Globalisierung. Vielmehr erscheint die steigende Macht von Unternehmen als wesentliches Element, um die zeitliche und inhaltlich differenzierte Entwicklung ökonomischer Ungleichheit zu begreifen. Ein wichtiger Mechanismus zur Erklärung des positiven Zusammenhanges von Macht von Unternehmen und Ungleichheit wirkt auf dem Arbeitsmarkt: Eine neue empirische Arbeit von Jaumotte und Buitron (2015) kommt zu dem Ergebnis, dass die abnehmende Organisation von ArbeiterInnen in Gewerkschaften die Verhandlungsmacht von Gewerkschaften relativ zum Faktor Kapital reduzierte. Die Folge ist ein steigender Anteil der Kapitaleinkommen, die wiederum am oberen Ende der Einkommensskala konzentriert sind. Ähnlich lässt sich in Bezug auf Managementgehälter argumentieren: Schwächere Gewerkschaften bilden keine wirksame „Countervailing Power“ gegen fragwürdige Entlohnungssysteme. Es besteht jedoch auch ein Zusammenhang mit politischer Macht: Schwächere Gewerkschaften haben eine geringere Macht, Parteien zu unterstützen, die das Ziel der Umverteilung verfolgen.

**„Neue Neue Außenhandelstheorie“ und ambivalente Globalisierungseffekte.** In der Außenhandelstheorie hat die „Neue Neue Außenhandelstheorie“ (Bernard et al. 2007) auf bislang wenig beachtete dynamische Wohlfahrtsgewinne der Handelsliberalisierung aufmerksam gemacht. Die Idee ist, dass die Marktöffnung die Wettbewerbsintensität erhöht und einen Selektionsprozess der Unternehmen nach Produktivität auslöst. Die effizienten – oft ausländischen – Unternehmen expandieren und die weniger effizienten – oft heimischen Unternehmen – schrumpfen. Die Implikation eines inversen Zusammenhangs zwischen Marktmacht und Globalisierung ist jedoch keineswegs unumstritten. Demgegenüber steht die These, dass der Globalisierungsprozess zwar zunächst tatsächlich die Konkurrenz auf den vormals abgeschotteten nationalen Märkten verschärft, dann jedoch setzt ein Konsolidierungsprozess ein, der vormals nationale Oligopolmärkte durch globale ersetzt (Schuster 2013).

**Neue Entwicklungen in der Monopoltheorie.** In der traditionellen Monopoltheorie und der dadurch angeleiteten empirischen Forschung sind die zu erwartenden (statischen) Wohlfahrtsverluste durch ein Monopol relativ gering (Harberger Dreieck). Diese Sichtweise wurde durch die Theorie der bestreitbaren Märkte gestützt, wonach die empirische Beobachtung einer Monopolsituation noch kein hinreichender Grund für ein wohlfahrtsreduzierendes Verhalten darstellt. Erst die Konzeptualisierung von Rent-seeking Prozessen machte deutlich, dass die möglichen Wohlfahrtsgewinne durch monopolmächtige Unternehmen deutlich größer sein können. (Stiglitz 2013) Dieser Zugang bietet im Übrigen auch eine gute Basis für die Zusammenführung von ökonomischen und politischen Dimensionen der Macht von Unternehmen. Neuere Entwicklungen in der Monopoltheorie unterstreichen die These, wonach Monopole deutlich höhere soziale Kosten verursachen als bislang angenommen (Schmitz 2016). Dieser neue Zugang baut auf empirischen

Feldstudien der frühen Wettbewerbspolitik in den USA auf und betont, dass Monopole relativ ineffiziente Organisationen sind, die durch geringes Produktivitätswachstum aufgrund fehlender Investitionsanreize das Wachstum der Volkswirtschaft reduzieren. Darüber hinaus entsteht ein adverser Verteilungseffekt durch Eintrittsbarrieren, die von Monopolisten aufgebaut werden und die sich wiederum vor allem gegen Niedrigpreisanbieter richten. In weiterer Folge kommt es dadurch zu Reallohnverlusten für ärmere KonsumentInnen-schichten.

**Wiederentdeckung und Neuinterpretation der Wettbewerbspolitik.** Wettbewerbspolitik ist jenes Politikfeld, das – zumindest der Theorie nach – die Macht der Unternehmen im Sinne des Gemeinwohls begrenzen soll: „Thus, state power is the main candidate for opposing the power of firms.“ (Pressman 2007) Das durch Wettbewerb geförderte Gemeinwohl lässt sich nach Tirole (2017) näher bestimmen: Niedrigere Preise, höhere Servicequalität, vermehrte Innovationsaktivitäten und Eindämmung von Rent Seeking-Aktivitäten. Angesichts der starken Zunahme der Macht von Unternehmen wird aktuell die Frage diskutiert, ob die Wettbewerbspolitik in den letzten 20 Jahren versagt habe (Stiglitz 2013). In der EU gilt die Wettbewerbspolitik progressiven politischen Kräften eher als Menetekel stetig voranschreitender Aushöhlung des öffentlichen Sektors. Trotzdem hat etwa das Urteil über die unerlaubten Steuervergünstigungen in der Höhe von 13 Milliarden Euro, die Irland dem Unternehmen Apple gewährte, deutlich gemacht, dass dieses Politikfeld auch mit einer progressiven politischen Agenda vereinbar sein könnte (Europäische Kommission 2016). Tatsächlich findet sowohl auf nationaler als auch auf UN-Ebene ein Diskurs über die Möglichkeiten statt, die Wettbewerbspolitik verstärkt als Instrument einer inklusiven und nachhaltigen Entwicklung einzusetzen (UNCTAD 2015, Ilzkovitz und Dierx 2016).

### Konzeptionelle Aspekte

Macht hat viele Gesichter – so auch in der Welt der Unternehmen. Drei Zitate aus dem „Wohlstand der Nationen“ von Adam Smith (1776) sollen diesen wichtigen Punkt illustrieren:

„Geschäftsleute des gleichen Gewerbes kommen selten, selbst zu Festen und zur Zerstreuung, zusammen, ohne dass das Gespräch in einer Verschwörung gegen die Öffentlichkeit endet oder irgendein Plan ausgeheckt wird, wie man die Preise erhöhen kann.“

„Arbeitnehmer neigen dazu sich zu verbünden, um den Lohn nach oben zu treiben, die Arbeitgeber, um ihn zu drücken. Bei diesen Gelegenheiten versäumen es die Arbeitgeber nie, laut die Unterstützung der öffentlichen Gewalt einzufordern und die rigorose Durchsetzung der Gesetze, die mit solcher Wucht gegen Koalitionen von Dienern, Arbeitern und Tagelöhnern in Stellung gebracht werden.“

„Der Parlamentarier, der jeden Vorschlag der Monopolisten unterstützt, ihr Monopol zu stärken, erwirbt sich den Ruf, etwas von Wirtschaft zu verstehen und erfreut sich großer Beliebtheit und Einfluss bei reichen und wichtigen Männern.“

Die Zitate belegen die Existenz und Verflechtung unterschiedlicher Machtformen von Unternehmen: Monopolmacht, Monopsonmacht und politische Macht treten in der ökonomischen Realität in vielerlei Verhältnissen auf und prägen den Wirtschaftsprozess und die Wohlfahrt auf entscheidende Weise.

Die ideologische Legitimation des Kapitalismus basiert wesentlich auf der Vorstellung einer Wettbewerbswirtschaft, in der Unternehmen, KonsumentInnen und ArbeiterInnen auf freien Märkten vorteilhafte Tauschakte vollziehen, ohne von einer machtvollen Marktgegenseite ausgebeutet zu werden. Starke und dauerhafte Abweichungen von einem marktwirtschaftlichen Ideal der vollkommenen Konkurrenz waren und sind daher stets auch eine Bedrohung für die jeweils vorherrschende Strukturen und Organisationformen von Unternehmen, Kapital, Märkten und politischen Machtverhältnissen. In diesem Sinne merkt Aiginger (2014) über das frühe Interesse von Kurt Rothschild an der Oligopoltheorie an, dass dies zwar eine überraschende, aber „*excellent choice for somebody interested in the progress of society*“ sei.

Die Entwicklung des volkswirtschaftlichen Mainstreams ist durch eine geringe Fokussierung auf das Thema Macht von Unternehmen gekennzeichnet (Rothschild 1947, Häring 2010). Bartlett (1989:3) merkt einen wichtigen Unterschied zu anderen Disziplinen an: „*Power certainly has been a central topic of concern for sociology and political science. However, it has been only a peripheral interest for mainstream economists or a central interest of (mainstream-defined) peripheral economists.*“ Die Ausblendung von Machtaspekten wurde dabei zunächst durch die neoklassische Wende im 19. Jahrhundert und nach dem zweiten Weltkrieg durch die Chicago School begünstigt (Friedman 1962, *The Economist*, 15.04.2017). Demgegenüber blieben Ansätze wie etwa postkeynesianische oder marxistische Theorien, die die Bedeutung der Macht von Unternehmen als zentralen Aspekt der wirtschaftlichen und politischen Realität betrachten, marginalisiert (Monvoisin und Rochon 2007, Toporowski 2016, Palley 2014). Freilich gibt es mit der Industrieökonomik auch eine im Mainstream verankerte Disziplin, die sich mit unvollkommener Konkurrenz auf Märkten befasst (Bester 2012, Tirole 2015). Allerdings haben die hier produzierten Forschungsergebnisse zum einen bislang keine vergleichbar breite Rezeption gefunden, wengleich dies durch den Nobelpreis an Jean Tirole im Jahr 2014 „*for his analysis of market power and regulation*“ neu beurteilt werden könnte. Andererseits sind die industrieökonomischen Modelle unterkonzeptualisiert, indem der Zusammenhang zwischen verschiedenen Formen der Macht weitgehend ausgeblendet bleibt. Insbesondere fehlt eine Reflexion über die Zusammenhänge und Rückkopplungsmechanismen zwischen ökonomischer und politischer Macht (Stiglitz 2013).

Eines der Ziele des Heftes ist es, die Ausblendung und Engführung des Themas aufzubrechen und eine plurale Reflexion über die diversen Aspekte und Erscheinungsformen von Macht von Unternehmen darzustellen. Letzteres beinhaltet einerseits eine Analyse der Macht von Unternehmen auf den Produktmärkten und auf dem Arbeitsmarkt, andererseits ist auf den Zusammenhang zwischen ökonomischer und politischer Macht einzugehen. Ausgangspunkt sind dabei die folgenden grundlegenden Thesen von Pressman (2007):

1. Die wirtschaftliche Realität ist wesentlich durch die Existenz von großen machtvollen Unternehmen geprägt.
2. Diese Unternehmen sind in der Lage, Märkte zu ihrem Vorteil zu gestalten und werden nur bedingt durch Märkte kontrolliert.
3. Die ökonomische Macht von Großunternehmen hat zahlreiche potenzielle und tatsächliche negative Effekte.
4. Es ist Aufgabe der Politik, die Macht von Unternehmen zu beschränken.

## Die empirische Dimension der Macht von Unternehmen

Wie groß ist die Macht von Unternehmen und welche Effekte gehen davon aus? Diese Frage empirisch zu beantworten ist keineswegs trivial, nicht zuletzt, weil auch die diesbezügliche Datenlage suboptimal ist. Ähnlich wie etwa bei der Vermögensverteilung besteht ein problematisches Missverhältnis zwischen sozialer Relevanz der Thematik und Informationsstand der Gesellschaft. Könnte eine Erklärung hierfür vielleicht auch in – freilich schwer identifizierbaren – Machtverhältnissen liegen?

### *Mess- und Interpretationsprobleme*

Doch selbst wenn der Wille zur Datenerhebung zum Thema Macht von Unternehmen da wäre, ergeben sich eine Reihe von Problemen für die empirische Forschung. Auf einer sehr grundsätzlichen Ebene merkt Imbusch (2012) an, dass sich Macht als relationales, nicht gegenständliches Phänomen einer einfachen Quantifizierbarkeit entzieht. Beschränkt man sich auf die Macht von Unternehmen, so erweist sich das Konzept der Marktmacht im Sinne der Macht von Unternehmen auf ihrem Outputmarkt (Monopolmacht) noch als das empirisch am besten operationalisierte Phänomen. Allerdings gibt es auch hierbei eine bemerkenswerte Anzahl an methodischen Unsicherheiten und Interpretationsproblemen. Es stellt sich zuallererst die Frage, inwieweit Monopolmacht über die Zeit qualitativen und quantitativen Veränderungen unterliegt. In quantitativer Hinsicht stünde neben der Frage, wie Konzentration sinnvoll abgebildet werden kann\*, die Analyse der Entwicklung der Konzentration der Produktion im Mittelpunkt. Die in Fußnote 1 erwähnten Maße werden, mangels Alternativen und aufgrund ihrer weitverbreiteten Verwendung, auch hier verwendet. Falls es eine Zunahme von Konzentration gibt, ist zu fragen, ob die Zunahme von Konzentration als Zunahme von Marktmacht interpretiert werden kann, da dies nicht automatisch gegeben sein muss: oft kann gerade erst aus einer kausal zu interpretierenden Analyse des Zusammenhanges von steigender Konzentration mit gesamtwirtschaftlichen Größen (wie beispielsweise Investitionen, Außenhandel) auf Marktmacht geschlossen werden. Um bei dem Beispiel der Investitionen zu bleiben: Wie in vielen anderen Bereichen der Ökonomie ist auch bei diesen Analysen zu beachten, dass „(g)reater concentration may be correlated with lower investment for reasons *unrelated* to market power.“ (Eberly, 2017: 200, kursiv CB) So könnten etwa Unternehmen, welche in reifen Branchen tätig sind, geringere Anreize haben, zu investieren. Oder es könnten starke öffentliche Eintrittsbarrieren zu geringen Investitionen der etablierten Unterneh-

\* Marktmacht / Wettbewerbsintensität / Konzentrationsmaße: Konzentrationsraten (z.B. Sheperd), der Herfindahl-Index (HHI, z.B. Sheperd) und Mark-ups (z.B. De Loecker and Eeckhout, 2017, Gutiérrez and Philippon, 2017) wurden zumeist in rezenten empirischen Studien verwendet, sowie der Lerner Index (z.B. Monopolkommission, 2017) oder „entry and exit rates“ (z.B. CEA, 2016), wobei sich alle genannten Autoren der Schwächen dieser Maße und der Schwierigkeiten der relevanten Marktabgrenzung bewusst sind. Da einige dieser Maße auch in den Beiträgen dieses Heftes verwendet werden, soll hier insbesondere die Tatsache betont werden, dass „(s)tandard measures, such as concentration indices or number of firms in the industry, have been often criticised as there are examples of highly concentrated industries with a small number of participants in which competition is very intense (e.g. telecommunications) and, by contrast, there are also industries with a large number of competitors, that maintain market power at the local level (e.g. bars and restaurants).“ (Druant et al., 2012)

men führen. Empirische Evidenz ist also nur dann kausal zu interpretieren, wenn dem Endogenitätsproblem Rechnung getragen wird: werden also in unserem Beispiel eine geringe Investitionstätigkeit und eine steigende Konzentration durch ähnliche Faktoren – etwa Eintrittsbarrieren – bestimmt? Selbst wenn eine empirisch eindeutige Identifikation von Marktmacht möglich wäre, stellt sich ein weiteres Interpretationsproblem. Ist die Marktmacht gerechtfertigt, etwa aufgrund von Innovationsaktivitäten, oder das Ergebnis von Rent-Seeking? Ist eine Konzession das Ergebnis einer wohlgeplanten, kompetitiven Auktion oder ein freihändig vergebenes Recht auf Monopolstellung an einflussreiche Eliten? (Tirole 2015) Letztlich erhebt sich die Frage, ob die bis dato verfügbare empirische Evidenz über einen Zusammenhang zwischen Marktmacht, operationalisiert durch Konzentrationsmaße, und makroökonomischen Größen überzeugend ist. Dies erfordert u.a., dass dieser Zusammenhang über die Zeit bzw. über Branchen bzw. Volkswirtschaften robust wäre; dass es keine bedeutenden „Ausreisser“ gäbe oder, dass die etablierten Zusammenhänge auch in einer Meta-analyse statistisch signifikant wären. (vgl. Ioannidis, 2015)

Wendet man sich anderen Machtformen zu, etwa der Macht von Unternehmen auf Arbeits- und Kapitalmärkten oder gar der Macht zur Beeinflussung der regulatorischen Rahmenbedingungen, so nimmt das empirische Erfassungsproblem stark zu (vgl. zB Delis und Sondermann 2017). Konzeptuell ist letztlich darauf hinzuweisen, dass die verschiedenen Machtformen von Unternehmen in komplexer Form interagieren können bzw. keineswegs positiv miteinander korreliert sein müssen: Es könnte etwa der Fall sein, dass ein Unternehmen aufgrund steigender internationaler Konkurrenz durch Marktliberalisierungen zwar auf der einen Seite an Monopolmacht verliert. Kommt es aber gleichzeitig zum Wachstum des Unternehmens aufgrund der nunmehr gesteigerten Marktgröße, so könnte auf der anderen Seite die Macht gegenüber politischen Entscheidungsträgern sowie die Monopsonmacht am Arbeitsmarkt zunehmen. Durch die starke Fokussierung der Mainstream-Ökonomie und Wettbewerbspolitik auf Absatzmärkte und Konsumentenwohlfaht geraten andere, gesellschaftlich ebenso relevante Aspekte von Macht leider aus dem Blickwinkel (UNCTAD 2017).

### *Marktmacht in USA und Europa im Vergleich*

Rezente Diskussionen zum Thema Macht von Unternehmen werden bislang von empirischen Studien über die USA dominiert. Beispielsweise führte das Council of Economic Advisors der späten Obama-Administration eine Reihe von einschlägigen Untersuchungen durch und als Folge davon wurden in der Executive Order 13725 vom April 2016 alle Bundesagenturen angewiesen, Maßnahmen zur Steigerung des Wettbewerbs zu ergreifen (Furman 2016). Die Reflexion in Europa beschränkt sich dagegen bislang auf eine überschaubare Anzahl von Einzelbeiträgen. Ein Ziel dieses Heftes ist es, dazu beizutragen, dass die Debatte über eine möglicherweise zunehmende Macht von Unternehmen verstärkt auch in Europa bzw Mitteleuropa geführt wird. Im Folgenden sollen hierzu zunächst einige empirische Befunde zur Marktmacht in Europa und den USA im Vergleich dargestellt werden. Danach folgen ausgewählte Ergebnisse zur Situation in Europa bzw in einzelnen Branchen.

Döttling et al. (2017) zeigen, dass es Unterschiede in der Entwicklung von Marktmacht (gemessen mit dem Herfindahl-Index und dem Marktanteil der vier größten Unternehmen) in den USA und Europa gibt. Während sich in den USA eine deutliche Zunahme der



Marktmacht im Zeitraum von 1995-2011 ergibt, mit einer leichten Abnahme bis 2015 auf das Niveau vor der Wirtschaftskrise 2008, zeigt sich für Europa eine Abnahme zwischen 2000 bis ca. 2005 und daran anschließend eine Stagnation bis zum Ende der Zeitreihe im Jahr 2012. Vom Niveau her liegen die Konzentrationsmaße in den USA höher als in Europa; beispielsweise liegt der Marktanteil der vier größten Unternehmen in den USA an den Top 50 Unternehmen bei etwa 38 Prozent und in der EU bei ca. 25 Prozent. Diese Unterschiede in der Konzentration werden unter anderem auf die im Vergleich zu den USA stärkere Liberalisierung von Produktmarktregulierungen in Europa erklärt. Resümierend halten Döttling et al. (2017, 158) fest, „that the US used to be more competitive, but that is no longer the case.“ Eine zweite rezente empirische Untersuchung zum Vergleich USA – Europa analysiert die zeitliche Veränderung der Mark-ups (Differenz zwischen Preis und Grenzkosten, je größer desto höher die Marktmacht) zwischen 2007–2015 (Weche und Wambach 2018). Der Vergleich mit den USA erfolgt dabei indirekt über eine Zusammenschau mit den Ergebnissen von De Loecker und Eeckhout (2017) über die USA. Demnach kam es in der Krise sowohl in Europa als auch in den USA zu einer starken Abnahme der Mark-ups und einem anschließenden Wiederanstieg. 2015 war in Europa das Vorkrisenniveau an Mark-ups noch nicht erreicht, während in den USA dies bereits 2011 der Fall war. Unterschiede zeigen sich auch in der Art und Weise der Zunahme der Mark-ups. In Europa nahm der Median der Mark-up Verteilung zu, weil die Mark-ups auf breiter Front zunahmen. In den USA war die Zunahme wesentlich stärker auf das obere Ende der Mark-up Verteilung konzentriert, mit einer signifikanten Zunahme v.a. des 90. Perzentils. Ein Niveauvergleich ergibt, dass das Maximum der geschätzten durchschnittlichen Mark-ups in Europa bei 3,61 lag, während in den USA nur ein Wert von 1,66 erreicht wurde. Dieser Unterschied könnte einerseits auf mehr Marktmacht in Europa hindeuten und ist nicht mit den Ergebnissen der Studie von Döttling et al. (2017) vereinbar. Andererseits könnte es sich um das Resultat unterschiedlicher Daten und Methoden und daher um ein statistisches Artefakt handeln.

### *Sektorale Analysen von Marktmacht*

Auf Basis von Sektordaten zu 15 vorwiegend europäischen Ländern (aber inklusive USA und Japan) zeigen Janger und Schmidt-Dengler (2010), dass im Periodenvergleich 1980-1990 und 1991-2005 weitgehend von einer Konstanz der Gewinnaufschläge ausgegangen werden kann. In Bezug auf den EU-Beitritt Österreichs wird dieser Befund von Badinger und Breuss (2005) bestätigt. Es kam dadurch zu keiner allgemeinen Zunahme der Wettbewerbsintensität, bei disaggregierter Auswertung auf der Ebene von 46 Branchen zeigt sich bei einigen Branchen eine Zu- und bei anderen eine Abnahme des Lerner-Index. Diese Ergebnisse sind insofern bemerkenswert, weil die Liberalisierungsprozesse die in den betrachteten Zeiträumen stattfanden, etwa in den Bereichen Handel (Ostöffnung, Binnenmarktprojekt, Integration Chinas in die Weltwirtschaft), Faktormobilität, Produktmarktregulierung usw. zu einer deutlichen Reduktion von Marktmacht führen hätte sollen. Möglicherweise haben Unternehmen aber Wege gefunden, um diese wettbewerbsverstärkenden Faktoren mittels anderer, wettbewerbsreduzierender Strategien zu kompensieren. Eine partielle Bestätigung dieser These zeigt Abbildung 1. Diese Abbildung basiert auf einer Datenbank der UNCTAD welche nichtfinanzielle börsennotierte Unternehmen aus 56 Industrie- und Entwicklungsländern beinhaltet (CFS Database, UNCTAD 2017). Abgebildet ist ein Konzentrationsmaß, das das Verhältnis des Anteils der Top 100 Unternehmen

an der Wertsumme der jeweiligen Variable und dem hypothetischen Anteil, der sich bei Gleichverteilung der Wertsumme auf alle Unternehmen ergeben würde, darstellt. Es zeigt sich – abgesehen vom Beschäftigungsindikator – eine deutliche Zunahme der Konzentration im Zeitablauf. Offenbar ist das Zeitalter der „Hyperglobalisierung“ (Rodrik 2011) doch nicht nur als reine Zunahme der Wettbewerbsintensität zu interpretieren, sondern auch als Zeitalter eines neuen Rentierkapitalismus, von dem einige Unternehmen stark profitieren (UNCTAD 2017).

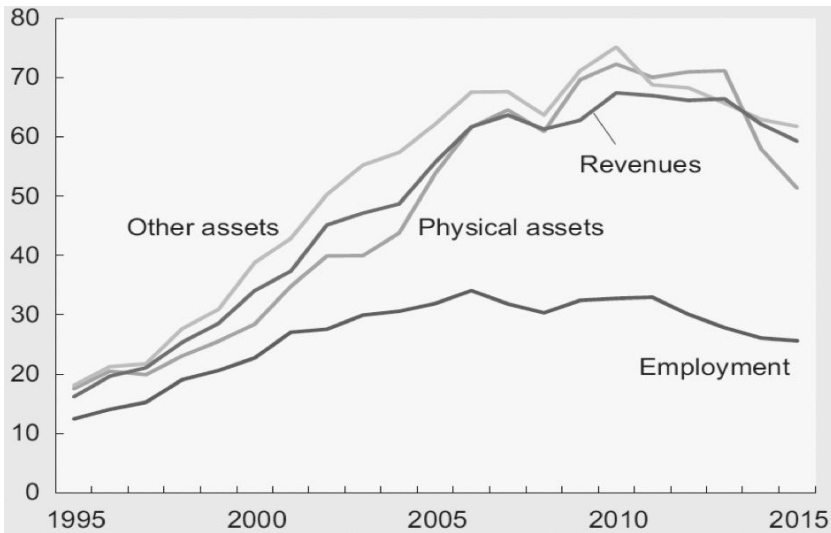


Abbildung 1: Konzentrationsindizes für Umsatz, Physisches Kapital, nicht-physische Assets sowie Beschäftigung der Top 100 Unternehmen (ohne Finanzsektor), 1995–2015. Quelle: UNCTAD (2017), Fig. 6B-2.1

Indikatoren der Unternehmensdemographie weisen auf eine Abnahme von Markteintritten hin. In den USA sind Marktein-, als auch –austrittsraten seit 1980 gesunken, was einer geringen Marktdynamik gleichkommt, welche auf starke Ein- und Austrittsbarrieren hindeutet (3-Stellerebene für die Industrie, vgl. Gutierrez und Philippon, 2017: 4). Vielfach kommt es auch dazu, dass etablierte Großunternehmen potenzielle Konkurrenz in Form von jungen Unternehmen aufkaufen, so dass erst gar keine Konkurrenz entstehen kann (UNCTAD 2017). Ein ähnlicher Befund gilt zB auch für Deutschland oder Österreich (Reiner und Gassler 2017). Die Gründerquote sank etwa in Deutschland von ca. 2,8 % (2002) auf 1,3 % (2016) (Metzger 2017).

Auf einer sektoral disaggregierten Ebene ist zunächst der starke Unterschied zwischen Marktdienstleistungen und Sachgütererzeugung anzumerken. Abbildung 2 zeigt die sektoralen Unterschiede in den Gewinnaufschlägen für eine Reihe von Ländern. Bei der Mehrzahl der Länder ist der Gewinnaufschlag bei Marktdienstleistungen mehr als doppelt so hoch als bei Sachgüterproduzenten. Höhere Markteintrittsbarrieren durch Regu-

lierungen und eine geringere internationale Konkurrenz aufgrund der geringeren Handelbarkeit können als Erklärung hierfür genannt werden.

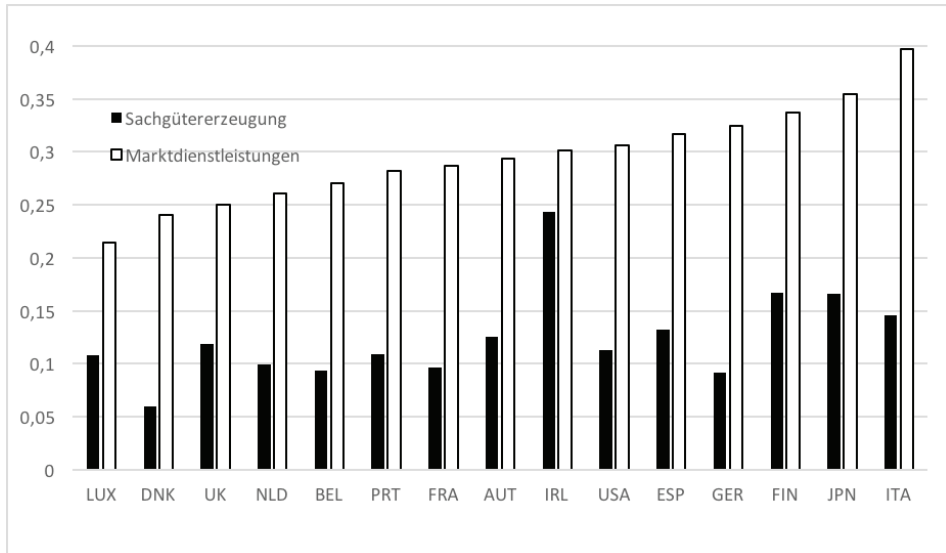


Abbildung 2: Vergleich der Gewinnaufschläge (Abstand Preis zu Grenzkosten relativ zum Preis) zwischen Sachgütererzeugung und Marktdienstleistungen. Quelle: basiert auf Janger und Schmidt-Dengler, 2010, Grafik 3

Konzentrationsraten stehen für die Sachgütererzeugung der USA auf der 6-Stellerebene der NAICS (North American Industry Classification System) zur Verfügung (Zeitraum 2002–2012), was einer Grundgesamtheit von 475 Industriesubbranchen gleichkommt. Die große Zahl der Subbranchen deutet bereits darauf hin, dass diese Branchen sehr detailliert definiert sind (z.B. ice cream and frozen dessert; men's and boys' cut and sewi apparel contractors; womans' handbag and purse; plastics bottle; semiconductor machinery; fiber optic cable; bare printed circuit board; wood office furniture). Diese Definition kommt bereits in die Nähe einer sinnvollen Produktmarkt-Abgrenzung. Sowohl gemessen an Konzentrationsraten (CR<sub>4</sub>), als auch gemessen mit dem HHI (auf Basis 50 größte Unternehmen) zeigt sich deutlich, dass gestiegene Konzentration in mehr als 50% dieser 475 Branchen gegeben ist – und zwar unabhängig vom Zeitvergleich: 2002–2007 vs. 2007–2012 vs. 2002–2012.

In 9 von 25 EU Ländern hat sich die Konzentration im Finanzsektor, gemessen an den gesamten Assets der top 5 Unternehmen, im Zeitraum 2006–2016 auf 60% im Durchschnitt erhöht, wobei in 6 Ländern die CR<sub>5</sub> bereits über 60% liegt – ein Wert, der in Österreich bereits im Jahr 2000 erreicht war. In 3 Ländern ist sie gleichgeblieben und in 12 Ländern hat sie leicht abgenommen. Betrachtet man die USA und die Schweiz am Beginn dieses Zeitraums im Vergleich, dann wies die Schweiz mit 80% bereits damals eine beispiellose Marktkonzentration auf, während die USA nicht besonders auffällt.

In der Dekade 2005–2015 zeigen alle Konzentrationsraten der 30 größten Software und IT Unternehmen weltweit eine starke Zunahme der Marktmacht an (UNCTAD 2017). Auf

die Spezifika dieser Branche wurde bereits weiter oben eingegangen. Die Zunahme der Konzentration ist dabei zumindest seit 2010 ebenso durch M&A als durch organisches Wachstum getrieben. Die Anzahl der M&As entwickelte sich von etwa 1000 (2007) auf ca. 2000 im Jahr 2016 (UNCTAD 2017).

### *Marktmacht und Makroökonomische Entwicklung*

Abschließend soll hier noch auf die Effekte von Marktmacht auf einige ausgewählte makroökonomische Variablen eingegangen werden (Lohnquote, Investitionen, Außenhandel, Inflation, Geldpolitik).

Ein theoretischer Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Lohnquote (Anteil der Arbeitseinkommen am gesamten Volkseinkommen) wird im Beitrag von Autor et al. (2017) hergestellt und empirisch analysiert. Demnach ist die fallende Lohnquote dadurch zu erklären, dass verschiedene Entwicklungen dazu führen, dass die produktivsten Unternehmen in jeder Branche wachsen, dies zu einer Steigerung der Produktmarktkonzentration führt, was sich in höheren Gewinnen und einem niedrigeren Anteil des Faktors Arbeit an der Wertschöpfung manifestiert. Da intangibles Kapital in stark wachsenden Branchen des Dienstleistungssektors (z.B. IT Sektor, vgl. oben die hohen Konzentrationsraten) besonders wichtig ist, wäre etwa in IT-intensiven Branchen dieser Effekt besonders ausgeprägt.

Hummels et al. (2009) haben bereits sehr früh auf handelsreduzierende Effekte eines beschränkten Wettbewerbs hingewiesen: Preisdiskriminierung in der Schifffahrtsindustrie führt bei bestimmten Gütern dazu, dass höhere Preise verlangt werden, wenn auf einer Route weniger Wettbewerber tätig sind. Diese empirische Evidenz lässt vermuten, dass das Handelsvolumen dadurch sinkt, was gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtsverluste implizieren kann.

Aus theoretischer Sicht muss der komplexe Zusammenhang zwischen Marktmacht und Investition vor dem Hintergrund bestimmter Anbieter- und Nachfragercharakteristika beurteilt werden. Generell stellt sich die Frage, welche Anreize (große) Unternehmen haben, zu investieren. Beispielsweise wirkt die mit einer Marktliberalisierung einhergehende Möglichkeit für Wettbewerb nur dann positiv auf Investitionen, wenn (technologischer) Wettbewerb eingesetzt und aufrechterhalten werden kann. Wenn jedoch gerade dieser Technologiewettbewerb zu starkem Wachstum einiger weniger Unternehmen führt, steigt aufgrund der geringen Unternehmenszahl zwar das Risiko von Kollusion, dem steht allerdings die Möglichkeit, Skalenerträge zu nutzen (etwa, wenn Netzwerkexternalitäten eine Rolle spielen), gegenüber – mit einem unsicheren Ergebnis bezüglich des Nettoeffekts. Beide Faktoren, Unternehmensgröße und Absprachen, können den Anreiz, zu investieren, verringern. Insgesamt scheint die Wirkung von Wettbewerb auf Investitionen daher eine Frage des Grades der Wettbewerbsintensität zu sein. Jones und Philippon (2016) sowie Döttling et al. (2017) zeigen etwa, dass schwache Investitionstätigkeit in den USA mit steigenden Konzentrationsraten verknüpft ist: „Investment gap is NOT explained by credit constraints, safety premium, intangibles, globalization, regulation. Only two robust explanatory variables: lack of competition and governance.“ (Jones und Philippon, 2016, Folie 8) Es besteht die Vermutung, dass Marktregulierung für die gestiegene Konzentration verantwortlich sein könnte (Gutiérrez und Philippon, 2017).

Im Modell der vollkommenen Konkurrenz sind Preisanpassungen ohne Transaktionskosten möglich und Firmen passen ihre Preise unendlich schnell an. Werden Anpassun-

gen an – vom Markt vorgegebene Preisveränderungen – nicht vorgenommen, scheiden die Anbieter aus, was sowohl auf Firmenebene, als auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene sehr hohe Opportunitätskosten bedeutet. Diese sind allerdings für Anbieter mit Marktmacht geringer. Wie rasch nehmen Unternehmen tatsächlich Preisanpassungen vor? Empirisch führt höhere Wettbewerbsintensität teilweise\*\* tatsächlich zu flexibleren Preisanpassungen. (vgl. Vermeulen et al., 2007; Druant et al., 2012) Eine Erklärung für weniger flexible Preisanpassungen liefert Stiglitz (1984): „oligopolists may prefer delays in adjusting prices in order to avoid breaking tacit understandings.“

Eng verknüpft mit dem Thema der (Geschwindigkeit der) Preisanpassung ist die Frage nach einem Zusammenhang von Wettbewerbsintensität und Inflation. (vgl. Janger und Schmidt-Dengler, 2010; vgl. auch De Loecker et al. 2017: 32) Unternehmen mit starker Marktmacht ist es möglich, höhere Preise zu verlangen, da sie Informationsdefizite der KonsumentInnen in Märkten mit bestimmten Charakteristika nutzen können. Janger und Schmidt-Dengler (2010) zeigen für 15 Länder (EU und USA) und 34 Sektoren einen signifikant negativen Zusammenhang zwischen Wettbewerb (operationalisiert durch Mark-ups) und Inflation (sowie mit Preisvarianz, siehe auch den vorigen Punkt), während der Zusammenhang mit dem Preisniveau nicht signifikant ist. Dies wird von den Autoren im Kern auf Datenmängel zurückgeführt.

In Bezug auf *geldpolitische Maßnahmen* konnte eine wesentlich stärkere Wirkung von antizyklischen Maßnahmen (Beeinflussung der Zinssätze) in Branchen mit niedrigen Eintrittsbarrieren im Vergleich von Branchen mit hohen Eintrittsbarrieren festgestellt werden (Aghion et al. 2017: 19). Auch in Bezug auf *Industriepolitik* konnte klar gezeigt werden, dass sektorale (im Gegensatz zu horizontalen) Politikmaßnahmen in Branchen mit höherer Wettbewerbsintensität und in welchen der Wettbewerbsprozess aufrechterhalten wurde, effektiver waren (im Sinne der Steigerung der Produktivität) (Aghion et al., 2012).

### *Hauptergebnisse empirischer Studien*

Es scheint Unterschiede zwischen den USA und Europa zu geben, wobei die USA ein größeres Marktmachtproblem aufweisen dürften als Europa. Allerdings sind diese Ergebnisse noch als wenig robust einzustufen. Trotz Hyperglobalisierung haben sich die Gewinnaufschläge in vielen Branchen kaum reduziert und in manchen sogar erhöht. Insbesondere scheinen die global führenden Unternehmen ihre Machtkonzentration weiter ausgebaut zu haben. Abnehmende Gründungsraten und starke Differenzen in der Wettbewerbsintensität zwischen Industrie und Marktdienstleistungen weisen auf die Relevanz von Markteintrittsbarrieren zur Erklärung von Marktmacht hin. Die Sachgüterbranche in den USA zeigt für einen substanziellen Anteil der Branchen eine Zunahme der Konzentration; Finanzdienstleistungen und stärker noch die IT-Branche sind ebenfalls durch Konzentrationstrends gekennzeichnet, die allerdings nicht für alle Länder zutreffen. Makroökonomisch bemerkenswert ist, dass sowohl aus allokativer, als auch aus distributiver Sicht, der Zusammenhang zwischen Marktmacht und gesamtwirtschaftlichen Größen aus wohlfahrtstheoretischer Perspektive negativ zu beurteilen ist: alle hier erläuterten Zusammenhänge suggerieren allokativ Effizienzverluste und eine Verschärfung der Einkommensverteilung. Die Evidenz über Effekte der Konzentration auf wichtige

\*\* Es bestehen allerdings auch hier große Messprobleme des Wettbewerbsgrades auf Produktmarktebene, sowie der Preise.

gesamtwirtschaftliche Indikatoren kann in einigen Fällen als bloße Korrelation, in einer zunehmenden Zahl der Studien jedoch als kausal eingestuft werden. Daraus werden Forderungen nach einer Steigerung der Wettbewerbsintensität abgeleitet.

Die wenigen bisherigen empirischen Arbeiten haben jedenfalls ein großes Forschungsprogramm aus theoretischer und empirischer Perspektive eröffnet und lassen vermuten, dass der zukünftigen Wettbewerbspolitik im allgemeinen eine weit bedeutendere Rolle als in der Vergangenheit zukommen muss.

### **Politische Optionen und Zielkonflikte**

Im Lichte der diskutierten Evidenz wäre ein Rückgriff auf Wettbewerbspolitik alleine viel zu kurz gegriffen. Gewarnt werden muss vor einer eindimensionalen Zielsetzung von mehr Wettbewerb im Sinne einer Annäherung an den Idealtypus der Marktform der vollkommenen Konkurrenz: (a) Gesellschaften sollten nicht auf die positiven Effekte großer Unternehmen im Sinne eines ökonomischen und technologischen Fortschritts verzichten. (b) Diese Marktform hätte neben ihren positiven Wirkungen auf die Effizienz auch soziale und gesellschaftlich unerwünschte Konsequenzen, etwa distributive Effekte. (c) Das Modell der vollkommenen Konkurrenz stellt ein theoretisches – und damit von der Realität abstrahierendes – Modell dar. (d) Das Resultat eines Wettbewerbsprozesses um soziale Positionen kann nur dann als Ergebnis von Leistungsdifferenzialen interpretiert werden, wenn die Anfangsausstattung der Wettbewerber ein „level playing field“ ermöglicht. Mehr Wettbewerb wird auch nur dann bessere Ergebnisse für die Gesellschaft bringen, wenn kein Marktversagen in anderen Bereichen vorliegt. Beispielsweise könnte eine Wettbewerbsintensivierung und eine damit verbundene Outputsteigerung einer Branche bei gleichzeitigem Vorliegen von negativen sozialen oder ökologischen Externalitäten zu einer Abnahme der sozialen Wohlfahrt führen.

Vielmehr sollte, etwa entlang der Idee der „embedded autonomy“ im Sinne Rodricks (2008), das bestehende Ungleichgewicht entlang eines Kontinuums zwischen den Extremen *striker Autonomie des staatlichen Handelns* („strict autonomy“) und einem staatlichen Handeln, welches vollständig von den Interessen privater Akteure, etwa großer Unternehmen, bestimmt ist („private capture“) wieder zurechtgerückt werden: Die Idee der „embedded autonomy“ ist, eine Wirtschaftspolitik zu verfolgen, welche zwischen diesen beiden Extremen angesiedelt ist und in welcher der Staat seine Kernfunktion, nämlich den Rahmen für privates Handeln zu setzen, wesentlich stärker ausübt und ausüben kann, als dies heute der Fall ist. Entgegen der Annahme, dass „(t)he bureaucrats simply have to issue the rules and then step aside“ (ibidem: 19) sollen hier die Wechselwirkungen zwischen dem privaten Sektor und den staatlichen EntscheidungsträgerInnen genutzt werden, beispielsweise Informationsflüsse über technologische Entwicklungen, um Informationsdefizite des Staates zu vermindern. In einen solchen Diskurs wären also praktisch alle staatlichen und supra-nationalen Institutionen und Stakeholder und die Akteure des privaten Sektors, mit einzubeziehen.

### **Beiträge im Überblick**

Die sieben Beiträge zum Schwerpunktthema des Heftes versuchen die verschiedenen Dimensionen der Macht von Unternehmen zu identifizieren und zu interpretieren. Herausgekommen ist eine ausgewogene Mischung entlang verschiedener Dimensionen.

Zunächst einmal sind die AutorInnen verschiedenen disziplinären und beruflichen Hintergründen zuzuordnen. Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, Soziologie und Rechtswissenschaften bilden den interdisziplinären Zuschnitt des Heftes ab. Dies ist im Übrigen auch das Ergebnis einer (zu) geringen Reflexion dieses Themas in der Zukunft akademischer ÖkonomInnen. Anders formuliert: Die Suche nach ÖkonomInnen erwies sich zum Teil als unerwartet schwierig, bedenkt man die Relevanz und Aktualität des Themas Macht von Unternehmen.

Neben theoretisch-konzeptuellen Zugängen (Herrmann, Disslbacher, Pauser) stehen stärker empirisch orientierte Aufsätze (Adam, Reh, Stöllinger). Mikroökonomischen bzw. sektoralen Perspektiven (Reh, Pauser, Stöllinger) stehen makroökonomische und polit-ökonomische Betrachtungen gegenüber (Disslbacher, Jäger/ Reiner). Absatzmarktbezogene Analysen dominieren in den Beiträgen von Pauser und Stöllinger, während Adam die Machtverhältnisse am Arbeitsmarkt untersucht. Wirtschaftspolitische Reflexionen finden sich zwar in mehreren Beiträgen, aber vor allem im Aufsatz zur Wettbewerbspolitik der EU von Jäger/ Reiner.

Im Folgenden werden die einzelnen Beiträge kurz erörtert und zentrale Aspekte hervorgehoben.

Die ökonomische Theorieentwicklung der letzten Jahrzehnte war trotz des Aufstiegs von globalen Konzernen und einer hochkonzentrierten Finanzwirtschaft nur am Rande mit Fragen der Macht von Unternehmen beschäftigt. Daher geht Herrmann in ihrem wirtschaftstheoretischen Beitrag weiter zurück und wird vor allem bei Marx fündig, der inhaltlich und sprachlich viele Dinge auf den Punkt brachte, von der „Expropriation von Kapitalist durch Kapitalist“ bis hin zur „Verwandlung vieler kleinerer in wenige größere Kapitale.“ Dem stehen Theorien wie die der Sozialen Marktwirtschaft gegenüber, die zwar einen vollkommenen Konkurrenzmarkt propagieren, aber offenbar bei der wettbewerbspolitischen Umsetzung derselben deutlich schwächer sind, als bei der ideologischen Rechtfertigung bestehender Verhältnisse mit dem Hinweis auf den freiwilligen Tausch zwischen gleich (ohn-)mächtigen Akteuren. Keynes hatte wenig zum Thema Marktmacht zu sagen und erst einige Post-Keynesianer schafften eine konzeptuelle Verkoppelung von unternehmerischer Marktmacht und makroökonomischer Performance.

Einen Zusammenhang von schwindender Gewerkschafts- und steigender Unternehmensmacht ortet Adam in seinem Beitrag aus korporatismustheoretischer Perspektive. Ein wichtiges Argument in diesem Zusammenhang ist, dass „die Internationalisierung, Deregulierung und Liberalisierung der Märkte seit den frühen 1980er Jahren die Macht der Unternehmen – insbesondere der Großunternehmen – derart gestärkt (hat), dass das Interesse der Unternehmen an verbandlicher Organisation und kollektivem Interessenhandeln geschwunden ist.“ Aus einer „rent-seeking“ Perspektive erringen einzelne große Unternehmen im Vergleich zu Verbänden damit eine neue gesellschaftliche und ökonomische Macht aufgrund ihrer Investitions- und Standortentscheidungen – eine direkte Verbindung zu den Beiträgen von Stöllinger und Disslbacher.

Der Beitrag von Pauser widmet sich der Frage, welche Strategien von Unternehmen eingesetzt werden um Marktmacht zu erlangen bzw. auszubauen. Dabei wird auf Ergebnisse aus der betriebswirtschaftlichen Literatur, sowie auf aktuelle, empirische Studien und Forschungsergebnisse zurückgegriffen. Für die Diskussion in diesem Heft sind unter anderem die von Pauser aufgezeigten Motivationen der Unternehmen bedeutend, welche diese zu hohen Investitionen in die Verteidigung von Marktanteilen veranlassen.

Durch den Aufbau von globalen Produktionsnetzwerken, beschrieben im Beitrag von

Stöllinger, hat die wirtschaftliche Macht großer, multinationaler Unternehmen ein Ausmaß erreicht, das sie zu den wichtigsten Akteuren der Weltwirtschaft hat aufsteigen lassen. Einerseits manifestiert sich das über Marktmacht gegenüber Zulieferern und gegenüber Abnehmern in den globalen Produktionsnetzwerken, eine Thematik, die auch im Beitrag von Pauser eine große Rolle spielt. Andererseits hat diese große Bedeutung unter anderem zur Folge, dass sie ganz erheblich über das ökonomische Schicksal von Entwicklungs- und Schwellenländern mitentscheiden.

Im wirtschaftspolitisch motivierten Aufsatz von Jäger und Reiner wird die Wettbewerbspolitik der EU, die von Anbeginn des Integrationsprojekts eine zentrale Rolle spielte, kritisch unter die Lupe genommen. Der Beitrag zeichnet sich vor allem auch dadurch aus, dass über eine enge Interpretation der Wettbewerbspolitik im Sinne von Kartellverbot oder Fusionskontrolle hinaus eine Reflexion über die Effekte des Binnenmarktprojekts erfolgt. Der dadurch induzierte Systemwettbewerb wurde vor dem Hintergrund der neoliberalen Wende nicht zuletzt durch eine expansive Auslegungspraxis durch den EuGH befördert. Eine Umgestaltung in Richtung kompetitive Regulation des Konkurrenzverhältnisses begünstigte neben einer Wettbewerbsintensivierung auch Konzentrationsprozesse und exportorientierte Kapitalfraktionen.

Die Automobilindustrie ist ökonomisch betrachtet eine der wichtigsten Industriebranchen Deutschlands. Die Skandale der letzten Zeit und deren polit-ökonomische Bearbeitung sowie Kartellrechtsverletzungsvorwürfe haben einmal mehr deutlich gemacht, wie groß die Machtfülle der Unternehmen dieser Branche ist und wohin dies führen kann. Reh erörtert diese Zusammenhänge für die deutsche Automobilindustrie am Beispiel von Abwrackprämie, einer wenig ambitioniert Elektro-Auto-Förderung, dem Kampf der deutschen Premiumautobauer gegen strengere CO<sub>2</sub>-Kennwerte sowie dem Dieselskandal, in dem sich die deutsche Regierung einmal mehr hinter „ihre“ Autobauer stellte. Trotz der bisherigen betriebswirtschaftlichen Erfolge der deutschen Automobilindustrie bleibt als Befund ein starker Verdacht auf umfassendes Markt-, Politik- und Staatsversagen.

Der Beitrag von Disslbacher beschäftigt sich mit der Frage, ob gestiegene Monopolmacht Stagnation in industrialisierten Ländern erklären kann. Disslbacher rückt dazu die von Josef Steindl entwickelte theoretische Perspektive in den Mittelpunkt ihrer Betrachtungen und identifiziert Zusammenhänge auf der mikroökonomischen Ebene (Marktmacht) als Erklärungsfaktoren für Stagnation. Die dem Wettbewerb inhärente Kraft der Oligopolisierung spielt dabei eine wichtige Rolle.



## Literatur

- Aiginger, Karl (2014): Oligopoly and Uncertainty: The Cornerstones of Kurt Rothschild's Socioeconomic Agenda. In: Altzinger, W., Guger, A., Mooslechner, P., Nowotny, E. (Hrsg.): *Economics as a Multi-Paradigmatic Science, In Honour of Kurt W. Rothschild (1914–2010)*, Wien, 174–180.
- Badinger, Harald/Breuss, Fritz (2005): Has Austria's accession to the EU triggered an increase in competition? A sectoral markup study. In: *Empirica* 32(2), 145–180.
- Andrew B./Jensen, J. Bradford/Redding, Stephen J./Schott, Peter K. (2007): Firms in international trade. In: *The Journal of Economic Perspectives* 21, 105–130.
- Bester, Helmut (2012): *Theorie der Industrieökonomie*. Springer: New York u.a.
- Council of Economic Advisers (2016): *Benefits of Competition and Indicators of Market Power, Issue Brief, April*. [https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160414\\_cea\\_competition\\_issue\\_brief.pdf](https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160414_cea_competition_issue_brief.pdf), 12.3.2018.
- Dellis, Konstantinos/Sondermann, David (2017): Lobbying in Europe: new firm-level evidence. *European Central Bank Working Paper Series*, Nr 2071.
- De Loecker, Jan/Eeckhout, Jan (2017): The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications, NBER Working Paper 23687.
- Dolata, Ulrich (2015): Volatile Monopole. *Konzentration, Konkurrenz und Innovationsstrategien der Internetkonzerne*. In: *Berliner Journal für Soziologie* 24, 505–529.
- Döttling, Robin/Gutiérrez, Germán/Philippon, Thomas (2017): Is there an investment gap in advanced economies? If so, why? In: *Investment and growth in advanced economies Conference proceedings, ECB Forum on Central Banking*, 129–193.
- Druant, Martine/Fabiani, Silvia/Kezdi, Gabor/Lamo, Ana/Martins, Fernando/Sabbatini, Roberto (2012): Firms' price and wage adjustment in Europe: Survey evidence on nominal stickiness, *Labour Economics* 19, 772–782.
- Eberly, Janice (2017): Comment on „Is there an Investment Gap in Advanced Economies?“ In: Döttling, Robin/Gutiérrez, Germán/Philippon, Thomas: *Investment and growth in advanced economies Conference proceedings, ECB Forum on Central Banking*, 194–201.
- Europäische Kommission (2016): Staatliche Beihilfen: Irland gewährte Apple unzulässige Steuervergünstigungen von bis zu 13 Mrd. EUR. Pressemitteilung vom 30. August 2016. Online unter: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-16-2923\\_de.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2923_de.htm), 02.05.2017.
- Friedman, Milton (1962): *Capitalism and Freedom*. Chicago.
- Fulcher, James (2004): *Capitalism: A Very Short Introduction*. Oxford.
- Furman, Jason (2016): Beyond antitrust: The role of competition policy on promoting inclusive growth. Council of Economic Advisers.
- Galbraith, John K. (1952): *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston.
- Gutiérrez, Germán und Thomas Philippon (2017): Declining Competition and Investment in the U.S., NBER Working Paper 23583.
- Hackl, Franz/Kummer, Michael/Winter-Ebmer, Rudolf (2010): 99 Cent: Preissetzungsstrategien im Online-Handel. <http://www.oekonomenstimme.org/artikel/2010/10/99-cent-preissetzungsstrategien-im-online-handel>, 22.02.2018.
- Häring, Norbert (2010): *Markt und Macht*. Stuttgart.
- Hummels, David/Lugovsky, Volodymyr/Skiba, Alexandre (2009): The Trade Reducing Effects of Market Power in International Shipping, *Journal of Development Economics* 89, 84–97.
- Ilzkovitz, Fabienne/Dierx, Adriaan (2016): Competition policy and inclusive growth. Online unter: <http://voxeu.org/article/competition-policy-and-inclusive-growth>, 02.05.2017.
- Imbusch, Peter (2012): *Macht und Herrschaft: Sozialwissenschaftliche Theorien und Konzeptionen*, Springer, 9–35.
- Ioannidis, John P.A. (2015): *Credibility and empirical economics*. Präsentation im Rahmen des MAER Colloquiums 2015, Athen.

- Jaumotte, Florence / Buitron, Carolina O. (2015): Power from the people. In: Finance and Development, March, 29–31.
- Jones, Callum / Philippon, Thomas (2016): The Secular Stagnation of Investment, December, ECB.
- Krugman, Paul (2015): Challenging the oligarchy. The New York Review of Books, 17.12.2015.
- Metzger, Georg (2017): KfW Gründungsmonitor 2017. KfW Research.
- Monopolkommission (2017) Wettbewerb 2016, Einundzwanzigstes Hauptgutachten der Monopolkommission gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB.
- Monvoisin, Virginie / Rochon, Louis-Philippe (2007): Economic power and the real world: A post-Keynesian analysis of power. In: International Journal of Political Economy 35, 5–30.
- Nitzan, Jonathan / Bichler, Shimshon (2009): Capital as Power: A Study of Order and Creorder (RIPE Series in Global Political Economy). Routledge.
- Pagano, Ugo (2014): The crisis of intellectual monopoly capitalism. In: Cambridge Journal of Economics 38, 1409–1429.
- Palley, Thomas I. (2014): A neo-Kaleckian-Goodwin model of capitalist economic growth: monopoly power, managerial pay and labour market conflict. In: Cambridge Journal of Economics 38, 1355–1372.
- Pressman, Steven (2007): Economic power, the state and post-Keynesian economics. In: International Journal of Political Economy 35, 67–86.
- Reiner, Christian / Gassler, Helmut. (2017): Where are the entrepreneurs when we need them? LBS Working Paper 3, Vienna.
- Rodrick, Dani (2008): Industrial Policy: Don't ask why, ask how, Middle East Development Journal, 1–29.
- Rodrik, Dani (2017): Rescuing economics from neoliberalism. In: Boston Review. A Political and Literary Forum. <https://bostonreview.net/class-inequality/dani-rodrik-rescuing-economics-neoliberalism>, 20.02.2018.
- Rothschild, Kurt W. (2002): The absence of power in contemporary economic theory. In: The Journal of Socio-Economics 31, 433–442.
- Schmitz, James A. (2016): The costs of monopoly: A new view. Online unter: <https://www.minneapolisfed.org/publications/the-region/the-costs-of-monopoly-a-new-view>, 01.05.2017.
- Schuster, Helmut (2013): VWL kompakt. 4. Auflage. Wien.
- Shepherd, William G. (o. J.): Herfindahl index, The New Palgrave Dictionary of Economics, Palgrave Macmillan, [www.dictionarofeconomics.com](http://www.dictionarofeconomics.com), 30.1.2018.
- Shepherd, William G. (o. J.): Concentration ratios, The New Palgrave Dictionary of Economics, Palgrave Macmillan, [www.dictionarofeconomics.com](http://www.dictionarofeconomics.com), 30.1.2018.
- Shiller, Benjamin (2016): Personalized Price Discrimination Using Big Data. Working Papers 108, Brandeis University, Department of Economics and International Business School.
- Stiglitz, Joseph (1984): Price rigidities and market structure, American Economic Review 74: 350–355.
- Stiglitz, Joseph (2013): The price of inequality. New York und London.
- The Economist, versch. Jahrgänge und Nummern.
- Tirole, Jean (2015): Market failures and public policy. In: American Economic Review 105, 1665–1682.
- Tirole, Jean (2017): Economics for the Common Good: Princeton University Press: Princeton und Oxford.
- Toporowski, Jan (2016): Kalecki and Steindl in the transition to monopoly capital. In: Monthly Review 68, 39–48.
- UNCTAD (2015): The role of competition policy in promoting sustainable and inclusive growth. Note by the UNCTAD secretariat. Online unter: [http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdrbpconf8d6\\_en.pdf](http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdrbpconf8d6_en.pdf), 01.05.2017.
- Vermeulen, Philipp / Dias, Daniel / Dossche, Marteen / Gautier, Erwan / Hernando, Ignacio / Sabbatini, Roberto / Stahl, Harald (2007): Price Setting In The Euro Area Some Stylised Facts From Individual Producer Price Data, ECB working paper series, No 727, February. [http://ssrn.com/abstract\\_id=961329](http://ssrn.com/abstract_id=961329), 20.02.2018.
- Weche, John M / Wambach, Achim (2018): The Fall and Rise of Market Power in Europe. ZEW Discussion Paper No. 18-003.