

# ERHARD KANTZENBACH, HANS-HAGEN HÄRTEL UND REINALD KRÜGER

## Die Rolle der Wettbewerbspolitik bei der Transformation des planwirtschaftlichen Systems in den neuen Bundesländern

### I. Die Probleme der Systemtransformation

Aus unseren Lehrbüchern sind wir gewohnt, die zentrale Planung und Verwaltung und den marktwirtschaftlichen Wettbewerb als alternative Ordnungsformen arbeitsteiliger Wirtschaftssysteme zu betrachten. Schon wenige Jahre nach der Etablierung der Planwirtschaft in der Sowjetunion begründeten von Mises (1932, S. 86 ff.) und von Hayek (1935) mit theoretischen Überlegungen, warum die Planwirtschaft der Marktwirtschaft unterlegen sei, ja im Grunde überhaupt nicht überleben könne. Erst heute jedoch erleben wir, wie die planwirtschaftlichen Systeme infolge nicht aufhebbarer Funktionsmängel zerfallen und die Regierungen in den betroffenen Staaten mehr oder weniger konsequent die Transformation zu einem marktwirtschaftlichen System anstreben.

Es ist vor allem der Mangel an Initiativmöglichkeiten und Entscheidungsspielraum für den einzelnen Bürger, der die Planwirtschaft funktionsunfähig macht. Dieser Mangel wirkt sich um so stärker aus, je höher entwickelt die Volkswirtschaft und je komplexer deshalb die Arbeitsteilung ist. Die zentralen Planer können nicht die für die Steuerung einer solchen arbeitsteiligen Wirtschaft notwendigen Informationen beschaffen und

verarbeiten, und für die Entfaltung von Eigeninitiative fehlt es in einer zentral verwalteten Wirtschaft an der Motivation (Kantzenbach, 1992a, S. 119).

Es stellt sich deshalb die Frage, warum die sozialistische Wirtschaftsordnung trotz der ihr innewohnenden Funktionsmängel so lange Bestand hatte und der Bevölkerung auch eine - wenn auch bescheidene - Hebung des Lebensstandards ermöglichte. Es spricht viel dafür, daß die kommunistischen Planungsbehörden entscheidend von der Existenz der marktwirtschaftlichen Länder profitierten. Durch den Handelsaustausch mit diesen Ländern, durch Orientierung an wichtigen Preisrelationen auf den Weltmärkten und durch Kapital- und Wissenstransfer aus dem Westen konnten die systemimmanenten Anreiz- und Informationsdefizite teilweise kompensiert werden. Es ist kennzeichnend, daß der wirtschaftliche Niedergang in den RGW-Staaten zu der Zeit einsetzte, als die westliche Welt nach dem Zusammenbruch des Bretton-Wood-Systems und den beiden Ölpreisschocks in eine Krise geriet. Während sich der Westen in den achtziger Jahren wieder erholte, spitzte sich die Krise im Osten noch zu, da für die Planungsbehörden der Wissenstransfer aus dem Westen wegen der zunehmenden Komplexität und Differenzierung der westlichen Volkswirtschaften immer schwieriger wurde.

In marktwirtschaftlichen Systemen werden die Informations- und Anreizprobleme bekanntlich dadurch gelöst, daß die einzelnen Wirtschaftssubjekte ihren Nutzen offen anstreben und sich zur Verwirklichung ihrer individuellen Pläne nur an den sie betreffenden Marktdaten orientieren. Die Koordination der einzelwirtschaftlichen Entscheidungen zu einem akzeptablen gesamtwirtschaftlichen Ergebnis übernimmt der Marktmechanismus. Die Funktionsfähigkeit eines Marktes ist jedoch keineswegs von vornherein gegeben, und die theoretischen

Voraussetzungen sind - wie wir wissen - alles andere als trivial. Neben den lange bekannten Grundvoraussetzungen - Vertragsfreiheit und Privateigentum - ist eine Vielzahl von Gesetzen und Institutionen notwendig, die aufgrund der historischen Erfahrungen geschaffen wurden und in ihrer Gesamtheit den sogenannten Ordnungsrahmen bilden. Hierzu gehören auch die Vorkehrungen die der Aufrechterhaltung von Wettbewerb und dem Schutz vor dem Mißbrauch von Marktmacht dienen (Kantzenbach, 1992 b, S. 119). Schon Eucken (1952, S. 325 ff.) betont zwar, daß der Staat in einer Marktwirtschaft so wenig wie möglich in den Wirtschaftsprozess eingreifen sollte, aber für die - von partikularen Interessen unabhängige - Schaffung und Erhaltung der ordnungspolitischen Rahmenbedingungen ist er unverzichtbar. Obwohl die wettbewerblichen Ordnungsrahmen im Detail von Land zu Land unterschiedlich sind, weisen sie in ihren Grundzügen so große Ähnlichkeiten auf, daß die Erfahrungen, die die einzelnen Staaten mit ihrer Ordnung machen, auf andere Länder durchaus übertragbar sind.

Für die Überführung einer Planwirtschaft in eine Marktwirtschaft mangelt es jedoch sowohl an historischen Vorbildern als auch an darauf aufbauenden Theorien der Systemtransformation. Es gab bisher nur den theoretischen Systemvergleich. Die Transformation der ehemals sozialistischen Wirtschaftssysteme geht auch weit über die von Ludwig Erhard während der Währungsreform 1948 verfügte Aufhebung von Bewirtschaftungsvorschriften hinaus. Damals war die privatwirtschaftliche Eigentumsordnung im Kern noch intakt, es bestanden funktionsfähige Unternehmen und Verwaltungen, und die Bevölkerung hatte das marktwirtschaftliche Denken und Verhalten noch nicht verlernt. Die Kriegswirtschaft und die Bewirtschaftungsvorschriften der Nachkriegszeit waren der Wirtschaft nur aufgestülpt, ihre Beseitigung konnte deswegen wie

eine Entfesselung wirken. Die Transformation in den ehemals kommunistischen Staaten erfordert dagegen den Umbau von Wirtschaft und Gesellschaft, bei dem die alten Institutionen und Produktionsstätten nur zum Teil umgewandelt werden können, zum großen Teil aber durch neue Institutionen und Produktionsstätten ersetzt werden müssen.

Das Grundproblem bei der Transformation zentral geleiteter Volkswirtschaften in eine Marktwirtschaft besteht darin, daß sich der marktwirtschaftliche Ordnungsrahmen nicht über Nacht schaffen läßt. Es fehlen die politischen und wirtschaftlichen Institutionen, es mangelt an der Fähigkeit zur Gesetzgebung und zur Verwaltung im Rahmen der Gesetze, und es bedarf noch der Einübung der Bevölkerung in marktwirtschaftliches Denken und Handeln. Wenn aber die Befehls- und Kontrollhierarchien der Planwirtschaft im Zuge der politischen Liberalisierung nahezu über Nacht fortfallen, ohne daß die Bedingungen für eine funktionsfähige Marktwirtschaft bestehen, so kommt es, wie insbesondere in der ehemaligen Sowjetunion zu beobachten, zur Versorgungsmängeln, zur Ausbreitung von Korruption, zur Verarmung breiter Bevölkerungsschichten kombiniert mit beträchtlichen "windfall profits" für wenige Begünstigte, also zu Fehlentwicklungen, die das Absinken in Chaos und in Anarchie zur Folge haben können.

Für die Ökonomen, die den Transformationsprozeß in den neuen Bundesländern und in den anderen alten und neuen Staaten des ehemaligen RGW analytisch oder politikberatend begleiten, stand zu Beginn die Frage im Vordergrund, inwieweit der Übergang abrupt und inwieweit er schrittweise vollzogen werden sollte. Diese Frage wurde nicht nur nach ökonomischen, sondern auch nach politischen Gesichtspunkten entschieden. Die Option eines allmählichen Überganges war faktisch nicht gegeben, weil die alten Machthaber und ihre Eliten zu den notwendigen

Reformen nicht bereit waren oder die Bevölkerung ihnen das Vertrauen entzog. In Ostdeutschland war die Systemtransformation überdies mit dem Prozeß der politischen Annäherung und Vereinigung der damaligen beiden deutschen Staaten verbunden. Sie läßt sich deshalb nur bedingt mit Transformationsprozessen in anderen Staaten vergleichen, deren Existenz nicht in Frage steht oder die sich neu bilden (Kantzenbach, 1991, S. 37) .

## II. Die Systemtransformation in Ostdeutschland

In der konkreten historischen Situation, in der sich Deutschland im Jahre 1990 befand, mußten drei grundlegende wirtschaftspolitische Schritte auf einmal genommen werden, die unter anderen Umständen möglicherweise nacheinander getan worden wären. Es sind dies:

- a) der Übergang von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft in der DDR, also die Transformation des Wirtschaftssystems im engeren Sinne,
- b) die Öffnung der ostdeutschen Märkte für den internationalen Wettbewerb und damit die Integration der ostdeutschen Wirtschaft in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung,
- c) die Bildung einer Währungsunion beider deutschen Staaten mit

einem Umstellungskurs für die DDR-Währung, der dem Leistungsvermögen der ostdeutschen Wirtschaft weit vorausgriff (Kantzenbach, 1991, S. 37).

Die Verknüpfung der Systemtransformation im engeren Sinne mit der Öffnung der Märkte und mit der Bildung der Währungsunion hat die wirtschaftliche Entwicklung in den neuen Bundesländern maßgeblich beeinflußt. Obwohl die drei Schritte in der konkreten historischen Situation als eine Einheit erscheinen, können und müssen sie analytisch getrennt werden, wenn der Transformationsprozeß in den neuen Bundesländern wissenschaftlich aufgearbeitet werden soll und aus den deutschen Erfahrungen Schlußfolgerungen für andere Länder gezogen werden sollen.

Die von vielen Ökonomen vertretene These, daß der Übergang abrupt erfolgen sollte, bezieht sich auf die Systemtransformation im engeren Sinne, auf den Ersatz der vertikalen Planungs-, Befehls-

und Kontrollhierarchien durch Marktbeziehungen zwischen Produzenten und Kunden. Die Erfahrungen in den ehemaligen RGW-Ländern

zeigen allerdings, daß die Schaffung eines marktwirtschaftlichen Ordnungsrahmens einschließlich der für die Funktionsfähigkeit der marktwirtschaftlichen Ordnung notwendigen Institutionen mit erheblichen Problemen verbunden ist.

So erfordert die Erarbeitung der entsprechenden Gesetzentwürfe viel Zeit und setzt erhebliches Fachwissen voraus, und für die Durchsetzung in der Öffentlichkeit und den Parlamenten bedarf es hoher Staatskunst. In der ehemaligen DDR konnte dieser Schritt deshalb relativ schnell und reibungslos vollzogen werden, weil die ersten freien Wahlen politische Kräfteverhältnisse hervorbrachten, die den westdeutschen entsprachen. Einer nahezu vollständigen Übernahme der westdeutschen Rechts- und Wirtschaftsordnung stand deshalb nichts im Wege. Man muß allerdings berücksichtigen, daß das westdeutsche Rechts- und Wirtschaftssystem zu den kompliziertesten in der Welt gehört und zwar auf die hochentwickelte Volkswirtschaft Westdeutschlands nicht aber auf die am Beginn der Marktwirtschaft stehende ostdeutsche Volkswirtschaft zugeschnitten ist (Härtel und Krüger, 1991, S. 17). Soweit Sonderregelungen für die neuen Bundesländer getroffen wurden, so waren sie - wie die Regelung der Restitutionsansprüche - teilweise kontraproduktiv für einen raschen Neuaufbau.

Was durch die Übertragung der westdeutschen Rechts- und Wirtschaftsordnung an Zeit gewonnen wurde, ging deshalb bei der Umsetzung in die Praxis zum Teil verloren. Überdies bestand trotz des erheblichen Transfers von Wissen und personellen Ressourcen aus dem Westen sowohl für die Privatwirtschaft als auch für die Verwaltung ein ausgesprochener Mangel an geeigneten Führungskräften. In der Wirtschaft fehlten Manager,

die in der Lage sind, eigenverantwortlich und unabhängig von staatlichen, Anweisungen zu kaufen, zu investieren, zu produzieren und zu verkaufen, und dies in einem sich ständig wandelnden Umfeld. In der Verwaltung mangelte es an Beamten und Richtern, die über die notwendigen Kenntnisse verfügen und die bereit und in der Lage sind, im Rahmen der Gesetze nach eigenem Ermessen Entscheidungen zu treffen, auch gegen einen vermuteten Willen der politischen Führung.

Auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik wurde von der Volkskammer der DDR ein Kartellgesetz verabschiedet, das am 1. Juli 1990 in Kraft trat. Von seinem westdeutschen Vorbild wich dieses Gesetz insofern ab, als es eine Untersagung von Unternehmenszusammenschlüssen auch für den Fall vorsah, daß die Fusion den Abbau einer marktbeherrschenden Stellung behindert. Zur Beschleunigung der Fusionskontrolle wurde das zweistufige Verfahren des GWB durch ein einstufiges Verfahren ersetzt. Das zur Anwendung des Kartellgesetzes geschaffene Amt für Wettbewerbschutz konnte bei der wettbewerbsrechtlichen Prüfung auch jene "Gemeinwohlkriterien" einbeziehen, die nach dem GWB erst der Bundeswirtschaftsminister nach der Entscheidung des Bundeskartellamtes und nach Begutachtung der Monopolkommission geltend machen kann. Diese Form der "Liberalisierung" der Fusionskontrolle ist problematisch, denn die Vermengung von kartellrechtlichen und politischen Gesichtspunkten macht die Kartellbehörde von den politischen Instanzen abhängig (vgl. Kantzenbach, 1990 a, S. 120 ff.). Im übrigen hatte diese "Liberalisierung" aufgrund der kurzzeitigen Anwendung keine Möglichkeit sich zu bewähren. Nach der staatlichen Vereinigung am 3. Oktober 1990 gilt auch in den neuen Bundesländern das GWB, und die Kompetenzen des Amtes für Wettbewerbsschutz gingen auf das Bundeskartellamt über.



Für die Entwicklung des Wettbewerbs auf den ostdeutschen Märkten war indessen weniger die Kartellbehörde als die Treuhandanstalt bedeutsam, die nach der staatlichen Vereinigung als Anstalt des öffentlichen Rechts unter der Rechtsaufsicht des Bundesfinanzministeriums und unter der gemeinsamen Fachaufsicht des Bundesfinanzministeriums und des Bundeswirtschaftsministeriums das ehemalige volkseigene Vermögen verwaltet. Neben der Schaffung des Ordnungsrahmens ist die Umwandlung der zentral geleiteten Betriebe in eigenverantwortliche Unternehmen die zweite wichtige Aufgabe bei der Systemtransformation im engeren Sinne. Man hätte annehmen können, daß vorübergehend schon die rechtliche und wirtschaftliche Verselbständigung der Betriebe ohne deren Privatisierung die Entwicklung von effizienten Produktionen in Gang gesetzt hätte. Zu groß war die Unterdrückung privater Initiative in der Zentralverwaltungswirtschaft und zu offensichtlich waren die dadurch hervorgerufenen technischen und allokativen Ineffizienzen, als daß nicht schon allein die Dezentralisierung der Entscheidungskompetenzen Initiativen zur Verbesserung hätte auslösen können.

Die Erfahrungen mit öffentlichen Unternehmungen innerhalb von Marktwirtschaften deuten allerdings darauf hin, daß sich robuste Anreiz- und Steuerungsmechanismen nur schaffen lassen, wenn die Unternehmen überwiegend in Privateigentum sind. In den neuen Bundesländern war eine rasche und möglichst umfassende Privatisierung auch deshalb geboten, weil die staatlichen Institutionen, wie die Treuhandanstalt, mit der Überwachung ihrer Unternehmen überfordert sind. Zunächst mußten ja die in Kapitalgesellschaften umgewandelten Betriebe zu wettbewerbsfähigen Einheiten entflochten werden. Mehr noch als in den anderen sozialistischen Staaten waren in der ehemaligen DDR die vor- und nachgelagerten Produktionsstätten eines In-

dustriezweiges einschließlich der Hilfs- und Nebenbetriebe zu einem Kombinat zusammengefaßt. Für die notwendigen Ausgliederungen so-wie für die Umstellung der betrieblichen Organisation, der Produk-tionstechnik und des Sortiments waren Kapital, Wissen und Initiative erforderlich, die am besten durch den Verkauf an private Investoren mobilisiert werden konnten.

Die Koppelung der Systemtransformation im engeren Sinne mit der außenwirtschaftlichen Öffnung und mit der Einführung der Wäh-rungsunion hat die Dringlichkeit des Wissens- und Kapitaltransfers einerseits noch erhöht, andererseits aber die Chancen der Privatisie-rung beeinträchtigt. Die Öffnung der Märkte nach außen war die Vor-aussetzung dafür, daß die monopolisierten Industriekombinate über-haupt dem Wettbewerb ausgesetzt wurden. Die schlagartige Beseiti-gung der Handelsbarrieren setzte die vormals auf einen hohen Autar-kiegrad ausgerichteten Betriebe jedoch unter einem extremen Wettbe-werbsdruck.

Ohne die Einführung der Währungsunion hätte sich allerdings ein Wechselkurs der Ost-Mark gegenüber der D-Mark bilden können, bei dem die ostdeutsche Wirtschaft, auch große Entwicklungschancen ge-habt hätte. Entsprechend ihrer komparativen Kosten hätten sich ein-zelnen Betrieben oder Industrien neue Exportmöglichkeiten eröffnet, während andere durch den Importwettbewerb zur Einschränkung oder Umstellung ihrer Produktion gezwungen worden wären. Bei ei-ner erheblichen Abwertung der Ostmark härten für eine Weile Bran-chen mit hohen Knappheitsgewinnen neben Branchen mit Firmenzu-sammenbrüchen und hoher Freisetzung von Arbeitskräften bestanden. Zur Vermeidung von extremer Abwertung und struktureller Arbeitslo-sigkeit wurde in der Nachkriegszeit die Integration von Wirtschafräu-men, zum Beispiel die Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes der Europäischen

Gemeinschaft in den Jahren 1958 bis 1968, durch schrittweisen Abbau von Zöllen vorgenommen. In der DDR waren die Voraussetzungen für eine schrittweise Öffnung der Märkte allerdings nicht gegeben. Zum einen fehlten die notwendigen stabilen politischen Rahmenbedingungen, zum anderen hätte die Bevölkerung nach dem Fall der Mauer eine Beschränkung des Warenverkehrs und der Freizügigkeit, die den Betrieben Zeit zur Anpassung gegeben hätte, nicht hingegenommen (Kantzenbach, 1991, S. 40).

Noch einschneidender als die Öffnung der Märkte war die Einführung der Währungsunion, die für die DDR eine erhebliche Aufwertung ihrer Währung bei gleichzeitiger Aufgabe jeder Korrekturmöglichkeit bedeutete. Auch dieser Schritt war durch die politische Konstellation erzwungen. Angesichts des fortschreitenden Zerfalls der politischen und gesellschaftlichen Ordnung der DDR und eines anschwellenden Übersiedlerstroms in den Westen war das Angebot einer Wirtschafts- und Währungsunion für die Bundesregierung im Februar 1990 vermutlich das einzige Mittel, die Entwicklung zu stabilisieren. Durch die Währungsunion wurde die Wirtschaft der DDR unwiderruflich mit derjenigen der Bundesrepublik verbunden. Dieser Schritt konnte deshalb von der ostdeutschen Bevölkerung als sicheres Signal einer Wende verstanden werden.

Der dabei gewählte Umstellungskurs von eins zu eins für die laufenden Einkommen lag weit über dem Gleichgewichtskurs, der sich bei freien Devisenmärkten gebildet hätte. Er hielt das Einkommensgefälle zum Westen in sozialpolitisch erträglichen Grenzen, belastete allerdings die ostdeutschen Betriebe mit hohen Kosten und schmälerte damit ihre Wettbewerbsfähigkeit und ihre Beschäftigungsmöglichkeiten entscheidend. Die Kostenbelastung wurde danach durch eine massive Lohnerhöhungswelle noch

verstärkt, die eine Angleichung an das westdeutsche Lohnniveau innerhalb weniger Jahre zum Ziel hatte.

Als Folge dieser Kostenentwicklung verlor die ostdeutsche Wirtschaft nicht nur bei den Produkten ihre Wettbewerbsfähigkeit, bei denen sie komparative Kostennachteile hatte, sondern auch bei den übrigen handelbaren Gütern. Komparative Kostenvorteile, die bei einem gleichgewichtigen Wechselkurs zu Wettbewerbsvorteilen auf den internationalen Märkten geführt hätten, wurden durch die Aufwertung und den allgemeinen Lohnkostenanstieg kompensiert. Infolgedessen mußten die ostdeutschen Anbieter auf allen Märkten mit überregional handelbaren Gütern Absatzeinbußen gegenüber der überlegenen westdeutschen und ausländischen Konkurrenz hinnehmen (vgl. Härtel, Krüger, Seeler und Weinhold, 1991 a, S. 10f.).

Es sei noch einmal betont, daß der unter anderem vom Sachverständigenrat in seinem Brief an den Bundeskanzler vom 9. Februar 1990 (Sachverständigenrat, 1990, S. 2306 ff.) geforderte Verzicht auf eine Währungsunion keine realistische politische Option war. Auch war es unvermeidlich, daß sich die ostdeutschen Einkommen rascher als die Produktivität an das westdeutsche Niveau angleichen würden. Unter diesen Umständen hätte der gänzliche Verlust an Wettbewerbsfähigkeit nur durch Abkopplung der Einkommensentwicklung von der Kostenentwicklung vermieden werden können, indem den Betrieben Lohnsubventionen oder den Arbeitskräften Einkommensstransfers gezahlt worden wären. Die Bundesregierung beschritt diesen, von zahlreichen Ökonomen vorgeschlagenen Weg jedoch nicht. Durch den Verzicht auf Vorkehrungen gegen eine Kostenentwicklung, die den nahezu totalen Verlust an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber westlichen Anbietern zur Folge haben mußte, gab es für die neuen Bundesländer nur noch die Option, die Wirtschaft zur Gänze von

Grund auf zu erneuern und ohne Umwege auf westlichen Standard zu bringen.

Die Bundesregierung versuchte, durch eine massive Förderung der Investitionen die Erneuerung der Infrastruktur und der Produktionskapazitäten zu beschleunigen. Angesichts der vielfältigen Investitionshemmnisse, wie zum Beispiel die Unklarheit der Eigentumsrechte, aber auch angesichts des zunächst völlig unterschätzten Zeitbedarfs für die materielle und geistige Erneuerung konnte diese Politik jedoch den tiefen Einbruch der Produktion und die langanhaltende beträchtliche Unterbeschäftigung des ostdeutschen Arbeitskräftepotentials nicht verhindern (vgl. Kantzenbach, 1991, S. 45).

### III. Auswirkungen der Systemtransformation auf den Wettbewerb

#### 1. Wettbewerbspolitisch bedeutsame Effekte auf überregionalen Märkten

Der Verlust an Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Betriebe gegenüber westlichen Anbietern bestimmte auch die Entwicklung des Wettbewerbs nach der Vereinigung. Normalerweise zieht die wirtschaftliche und staatliche Integration von Regionen, die zuvor durch Grenzen getrennt waren, eine Intensivierung des Wettbewerbs nach sich. Zum einen erhöht sich durch die Erweiterung des Wirtschaftsraumes für viele sachlich relevante Märkte die Anzahl der miteinander konkurrierenden Anbieter. Zum anderen bietet die Öffnung neuer Absatz- und Beschaffungsmärkte innovativen Anbietern neue Chancen und stellt etablierte Marktpositionen in Frage. Schließlich bietet die Vereinigung die Gelegenheit, wettbewerbsbeschränkende Regulierungen abzuschaffen oder zu liberalisieren.

Die Erwartung, daß die Integration von Wirtschaftsräumen den Wettbewerb intensivieren wird, richtet sich insbesondere auf solche Märkte, die durch die staatlichen Grenzen in räumlicher Hinsicht künstlich begrenzt waren und deshalb mit dem Fortfall der Grenzen in überregionalen, wenn nicht in internationalen Märkten aufgehen. Dies sind die Märkte für handelbare Güter. Auf diesen überregionalen Märkten breitete sich in den neuen Bundesländern nach der Öffnung der Grenzen sofort Wettbewerb aus, und die Befürchtungen, daß die ehemaligen Kombinate für eine Weile ihre Monopolstellungen behalten würden, erwiesen sich als gegenstandslos. Im Gegenteil, die ostdeutschen Anbieter wurden kurzfristig aufgrund von Qualitätsmängeln durch die

westliche Konkurrenz vom Markt verdrängt, deren Produkte bei der ostdeutschen Bevölkerung einen hohen Bekanntheitsgrad hatten. Die Chancen der ostdeutschen Anbieter, angestammte Kunden zurückzugewinnen und im Westen neues Absatzpotential zu erschließen, wurden dadurch beeinträchtigt, daß ihnen der Weg über den Preiswettbewerb durch die rasche Angleichung der Lohnkosten versperrt wurde.

Unter diesen Umständen konnten sich die ostdeutschen Unternehmen nur Überlebenschancen ausrechnen, wenn sie sich möglichst schnell in ihrer Produktionstechnik in ihrem Produktsortiment und in ihrer betrieblichen Organisation auf den westlichen Spitzenstandard umstellten. Den Zugang zu dem dafür notwendigen Kapital und Wissen konnten sie am besten durch Anbindung an potente westliche Unternehmen aus der gleichen Branche gewinnen. Die westlichen Erwerber oder Kooperationspartner waren indessen häufig nicht an einem zusätzlichen Konkurrenten interessiert und zu einer Fortführung oder zu einem Aufbau ostdeutscher Produktionsstätten nur in dem Umfang bereit, wie diese ihre eigene Marktposition stärkten (vgl. Härtel, Krügel und Seeler, 1991, S. 17 ff.; Siebert, 1991, S. 301)

Damit konnte aber nicht mehr erwartet werden, daß sich durch das Hinzutreten ostdeutscher Anbieter der Wettbewerb auf den über-regionalen Märkten beleben würde. Da sich insbesondere die großen Unternehmen an der Übernahme oder an sonstigen Kooperationsformen engagierten, mußte man unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten schon damit zufrieden sein, daß sich die Intensität des Wettbewerbs nicht verringern würde. Gleichwohl wurde beispielsweise vom ehemaligen Bundeswirtschaftsminister Karl Schiller vorgeschlagen, im Interesse der Erhaltung und Entwicklung ostdeutscher Produktionsstätten die Fusionskontrolle für Zusammenschlüsse mit

ost-deutschen Unternehmen befristet außer Kraft zu setzen. Dieser Vor-schlag:

hatte für die überregionalen Märkte allerdings in der Regel kaum Relevanz, denn die Marktanteile ostdeutscher Unternehmen waren zu klein, als daß sich durch ihre Übernahme marktbeherrschende Stel-lungen bilden oder verstärken konnten. Das Bundeskartellamt hat in solchen Fällen die Zusammenschlußvorhaben zügig freigegeben (Frisch, 1991, S. 20). Es hat auch beispielsweise westdeutschen Ma-schinenbauunternehmen im Herbst 1990 signalisiert, daß deren Koo-perationen mit ostdeutschen Wettbewerbern im Vertriebsbereich für zwei bis drei Jahre toleriert würden. Dies ist deshalb bemerkenswert, weil diese Kooperationen "nackte Kartelle" im Sinne des § 1 GWB dar-stellen und nicht unter die Verbotsausnahmen der §§ 2-7 fallen (Härtel, Krüger, Seeler und Weinhold, 1991 b, S. 8 f.).

Für die Treuhandanstalt hatte die durch die Kostenentwicklung verursachte Wettbewerbsschwäche zur Folge, daß der Marktwert ihrer Unternehmen sank und sie Mühe hatte, Interessenten zu finden. Die Ausnahme waren Branchen mit habituellem Nachfragerverhalten. So erwies sich bereits früh die Tabakindustrie als übernahmeattraktiv, weil die Raucher den ostdeutschen Marken die Treue hielten (vgl. Härtel, Krüger, Seeler und Weinhold, 1991 a, S. 35 ff.). Später stellte sich auch die Arzneimittelindustrie in den neuen Bundesländern als privatisierungsfähig heraus, da die ostdeutschen Ärzte und Patienten neben der angeführten Markentreue auch aufgrund von Qualitätsun-sicherheit und generellen Informationsmängeln bezüglich westlicher Produkte an den ostdeutschen Medikamenten festhielten (Härtel, Krü-ger, Seeler und Weinhold, 1992, S. 58). Anfangs befand sich die Treu-handanstalt überdies in einer schwachen Verhandlungsposition, weil sie ihre Unternehmen nicht systematisch und weltweit ausschrieb, sondern mit den jeweils



ersten Interessenten verhandelte. Die waren in der Regel westdeutsche Unternehmen, für die die ostdeutschen Unternehmen potentielle Konkurrenten waren. Die Treuhandanstalt konnte deshalb nicht gewährleisten, daß die Erwerber an der Fortführung des ostdeutschen Unternehmens und nicht an der Ausschaltung eines Wettbewerbers interessiert waren. Erst als sie durch eigene Aquisitionsbemühungen und durch förmliche Ausschreibungen einen Markt für ihre Unternehmen gebildet hatte und sich ausländische Kaufinteressenten meldeten, stieg das Interesse auch von westdeutschen Unternehmen in Krisenbranchen sprunghaft an.

## 2. Wettbewerbspolitisch bedeutsame Effekte auf regionalen Märkten

Die Öffnung der ostdeutschen Wirtschaft für westliche Anbieter hatte nicht nur auf den überregionalen, sondern auch auf den regionalen Märkten Auswirkungen auf den Wettbewerb. Zwar sind regional begrenzte Märkte überwiegend vor überregionalen Lieferungen geschützt, doch können überregionale Anbieter in diese Märkte durch Übernahme bestehender oder durch Aufbau neuer lokaler Produktionsstätten als Wettbewerber eintreten. Zu den Branchen mit räumlich begrenzten Märkten, auf denen außer lokalen Anbietern auch überregionale Niederlassungen tätig sind, gehören neben dem Baugewerbe, dem Handel, den Banken und Versicherungen, den Zeitungsverlagen, den großen Hotels, den Versorgungsunternehmen auch die Teile des verarbeitenden Gewerbes, deren Märkte aufgrund von strukturellen oder

administrativen Marktzutrittsbarrieren abgeschottet sind (Zementindustrie, Zuckerindustrie, Teile des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes).

Auch in diesen Branchen bestand ein hoher Bedarf an Kapital- und Wissenstransfer aus dem Westen, allerdings nicht zur Sicherung von Arbeitsplätzen, sondern zur Entwicklung eines kostengünstigen und hochwertigen Leistungsangebots. Für westliche Unternehmen war das Engagement in diesen Branchen trotz der Ineffizienz der bestehenden Betriebe und trotz der Infrastrukturmängel durchaus attraktiv, weil die niedrige Anbieterdichte und die damit verbundene geringe Wettbewerbsintensität temporäre Knappheitsrenten versprach. Überdies konnten die westlichen Firmen darauf vertrauen, daß sie sich gegenüber ostdeutschen Anbietern als überlegen erweisen würden.

Die ostdeutschen Unternehmen mußten aufgrund ihrer Unterlegenheit auch in diesen Branchen daran interessiert sein, westliche Partner für eine Beteiligung oder Übernahme zu gewinnen. Westliche Firmen konnten allerdings stattdessen für den Aufbau eigener Niederlassungen optieren. Für die Entscheidungen zugunsten der Übernahme waren neben betriebswirtschaftlichen Überlegungen auch die Existenz oder die Einführung von Marktzutrittsschranken maßgebend (vgl. Härtel, Krüger, Seeler und Weinhold, 1991, S. 8 ff.). Die westdeutschen Marktführer plädierten mit dem Argument bestehe zur Sicherung der Versorgung akuter Handlungsbedarf, häufig für Privatisierungsformen, bei denen der Wettbewerb auf westdeutscher Seite durch Konsortiallösungen und auf ostdeutscher Seite durch Beibehaltung oder Schaffung von horizontal oder vertikal konzentrierten Einheiten ausgeschaltet worden wäre (vgl. Bundeskartellamt, 1991, S. 8).

So wollten sich die großen westdeutschen Zuckerfabriken und Zementhersteller jeweils zu Konsortien zusammenschließen, die die in Holdings umgewandelten Zucker und Zementkombinate übernehmen und weiterführen sollten. Die großen westdeutschen Zeitungsverlage planten, den in der DDR bestehenden Postvertrieb von Abonnementszeitungen durch ein gemeinschaftlich betriebenes zentrales Presse-grosso zu ersetzen. Die drei großen westdeutschen Elektrizitätsunternehmen Preußen Elektra AG, RWE Energie AG und Bayernwerk AG boten sich an, die Stromversorgung für das gesamte Gebiet der ehemaligen DDR als Konsortium zu gewährleisten, allerdings unter der Bedingung, daß die in der DDR bestehende Trennung von Stromerzeugung, Stromverbund und Stromverteilung aufgehoben würde.

In diesen Fällen erwies sich die Fusionskontrolle als eine Bremse gegen Entwicklungen, die mit dem Argument der Effizienz und der Versorgungssicherheit in den neuen Bundesländern die Entfaltung von Wettbewerb behindert und in den alten Bundesländern die Kollisionsneigung verstärkt hätte (Gruppeneffekt). Durch Interventionen des Bundeskartellamtes wurde erreicht, daß die ursprünglich geplanten Lösungen modifiziert wurden, ohne daß dadurch die wirtschaftliche Entwicklung verzögert wurde (vgl. Härtel, 1991, S. 143 ff.).

In der Zuckerindustrie und in der Zementindustrie hatten die Interventionen die Entflechtung der Kombinate zur Folge. In beiden Branchen sind die Märkte aufgrund hoher Transportkosten räumlich begrenzt und es existieren aufgrund von scale economies strukturelle Marktzutrittsschranken, die durch administrative Barrieren noch verstärkt werden. In der Zementindustrie bestehen diese administrativen Barrieren darin, daß amtliche Genehmigungen für neue Betriebe nur in den etablierten Standorten erteilt werden. In der Zuckerindustrie wird die Produktion zur Sicherung des Zuckerrübenabsatzes im Rahmen

der EC;-Agrarmarktordnung durch "Zuckerquoten" begrenzt. Das Bundeslandwirtschaftsministerium stattet die Fabriken mit Produktionsquoten aus, die in Lieferquoten für Zuckerrüben umgelegt werden. Durch die Entflechtung des Zementkombinats in vier Zementwerke und durch die Abgrenzung von fünf Zuckerrübenanbaugebieten und durch getrennte Veräußerung der Zementwerke an vier und der Zuckerfabriken an fünf unterschiedliche, auch ausländische, Erwerber konnte wenigstens die Wirksamkeit von Randwettbewerb sichergestellt werden (Härtel, Krüger, Seeler und Weinhold, 1991 a, S. 15 ff.).

In der Stromwirtschaft wurde das ursprüngliche Vorhaben dahingehend modifiziert, daß der Anteil der drei Konsortialführer am Verbundnetz auf 75 % begrenzt und die Stromverteilung nicht an ein zentrales Unternehmen, sondern an 15 Regionalgesellschaften übertragen wurde, von denen 11 an einen oder mehrere der drei Konsortialführer gingen. Außerdem sollten die Regionalgesellschaften nur für 70 % des ostdeutschen Strombedarfs eine Absatzgarantie erhalten, so daß auch für die Gründung von kommunalen Stadtwerken Spielraum blieb. An der Bildung von Gebietsmonopolen nach westdeutschem Muster und deren Absicherung durch die Integration von Kraftwerk- und Netzbetrieb wurde jedoch nicht gerüttelt. Hierfür war nicht nur der Widerstand der Stromkonzerne maßgebend, die von einer abweichenden Regulierung im Osten eine Erosion ihrer Monopolstellung im Westen befürchteten. Der Regierung der DDR, die noch vor dem Beitritt zur Bundesrepublik Deutschland die Stromverträge aushandelte, kam es vielmehr auch darauf an, daß sich die Stromkonzerne zum Einsatz von ostdeutscher Braunkohle verpflichteten. Wie in Westdeutschland durch den "Jahrhundertvertrag", mit dem sich die Stromwirtschaft zur Abnahme heimischer Steinkohle verpflichtete, hat also auch in Ostdeutschland der Staat eine wettbewerbspolitisch fragwürdige

Regulierung gefördert, um den Absatz der heimischen Kohle sicherzustellen.

Auch in der Gaswirtschaft der DDR bestand mit der Verbundnetz Gas AG ein von den Erdgaslieferanten unabhängiges Ferngasunternehmen, an dem sich die westdeutsche Ruhrgas AG, die in den alten Bundesländern sowohl als Importeur als auch als Ferngasunternehmen marktbeherrschend ist, mit 35 % beteiligen wollte. Dieser Beteiligung wurde vom Bundeskartellamt nicht widersprochen, nachdem die Treuhandanstalt gewährleistet hatte, daß der restliche Anteil an in- und ausländische Erdgaslieferanten und an die Kommunen als Abnehmer abgegeben würde. Diese Entscheidung der Kartellbehörde ist kritisch zu bewerten, denn die Einbindung der konkurrierenden Lieferanten und der Abnehmer in ein Konsortium dürfte die Ruhrgas AG kaum daran hindern, ihre marktbeherrschende Stellung zu sichern oder auszubauen.

Nicht zu beanstanden - obwohl in der Öffentlichkeit umstritten - ist dagegen die Freigabe für die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen im Versicherungsbereich (zwischen dem in die Deutsche Versicherungs AG umgewandelten staatlichen Versicherungsmonopol und der Allianz AG, dem größten westdeutschen Versicherungskonzern) und im Kreditgewerbe (zwischen der aus der ehemaligen Notenbank der DDR ausgegliederten Deutschen Kreditbank AG und den beiden größten westdeutschen Banken, der Deutschen Bank AG und der Dresdner Bank AG). Zwar versprachen sich die westdeutschen Partner vermutlich aus der Beteiligung an den früheren Monopolisten Wettbewerbsvorteile, doch konnten die Wettbewerbsbehörden darauf vertrauen, daß die Zutrittsschranken für das Neugeschäft für die Wettbewerber so gering sind, daß der Erwerb von Geschäftsräumen, Personal und Kundenbeziehungen wenig ins C Gewicht fiel, zumal die staatlichen Monopolisten in

den Augen der ostdeutschen Bevölkerung ein schlechtes Image hatten.

Daß die beiden Großbanken dennoch einen großen Teil des Neu-kreditgeschäfts an sich zogen, hängt damit zusammen, daß die Treu-handanstalt anfangs ihre Unternehmen anwies, die von ihr verbürgten Liquiditätskredite bei ihrer Hausbank zu beantragen. Zur Hausbank waren aber durch die Beteiligung und spätere Übernahme automa-tisch die beiden Großbanken geworden, die überdies durch die Ent-sendung von Personal in die Treuhandanstalt sowie in die Aufsichts-räte der Treuhandunternehmen über Einfluß verfügten. Das Instru-ment der voll verbürgten Bankkredite war von vornherein fragwürdig, weil die Einschaltung von Banken nur sinnvoll ist, wenn diese dem Management der Treuhandanstalt die Prüfung und Selektion der Schuldner nach ihrer Kreditwürdigkeit abnahmen. Die Banken waren für diese Aufgabe indessen nur motiviert, wenn sie mit ihren Krediten Risiken eingingen. Dazu fanden sie sich aber nicht bereit. Die Treu-handanstalt hätte deshalb die Mittel selbst am Kapitalmarkt aufneh-men und sie direkt als Liquiditätskredite an ihre Unternehmen gewäh-ren sollen (Härtel, Krüger und Seeler 1991, S. 54 f.).

Die Fusionskontrolle ist insbesondere unter Kritik geraten, als das Bundeskartellamt gegen eine vor dem Beitritt der DDR geplanten Beteiligung der Lufthansa AG an der staatlichen Luftverkehrslinie In-terflug Einspruch erhob und das ostdeutsche Unternehmen nach ver-geblicher Suche nach einem Partner den Flugbetrieb einstellen muß-te. Bei dieser Kritik wird allerdings übersehen, daß die Lufthansa AG ihre Fusionspläne verfolgte, als sie noch nicht von einer schnellen staatlichen Einigung ausging und in der Interflug den staatlichen Car-rier sah, über den sie in das innerdeutsche und osteuropäische Ge-schäft kommen wollte. Nach der staatlichen Einigung verlor sich dementsprechend auch

das Übernahmeinteresse der Lufthansa AG. Andere Interessenten an der Interflug hatten wiederum nicht den Flugbetrieb, sondern die Streckenrechte im Auge, über die die Interflug als nationaler Carrier verfügte. Erst als insbesondere durch die Passivität des Bundesverkehrsministeriums der Eindruck entstand, daß die Interflug nicht als ein mit der Lufthansa voll gleichberechtigtes Luftverkehrsunternehmen behandelt werden würde, wurde das Engagement auch für andere Erwerber uninteressant (Härtel, Krüger, Seeler und Weinhold, 1991 a, S. 30 ff.).

Diese Beispiele zeigen, wie wichtig im Transformationsprozeß die Existenz einer von der Regierung unabhängigen Wettbewerbsbehörde ist. Allerdings sind in den anderen ehemaligen RGW-Ländern, in denen die Privatisierung viel schleppender als in Deutschland vorankommt, andere wettbewerbsrechtliche Instrumente als die Fusionskontrolle wichtiger. Dies gilt insbesondere für die Mißbrauchsaufsicht, die gerade in Volkswirtschaften mit einem - noch - starken Staatssektor eine große Bedeutung haben muß, um nicht nur gegen den Mißbrauch von Marktmacht, sondern auch gegen die Protektion der staatlichen Unternehmen durch die Regierungen vorzugehen. Es versteht sich von selbst, daß die Kartellbehörden gerade in Ländern mit großen Staatssektor unabhängig sein müssen. In Deutschland brauchte das Bundeskartellamt wegen des hohen Privatisierungstempos und der hohen Zahl von neugegründeten Niederlassungen das Instrument der Mißbrauchsaufsicht nur in Ausnahmen anzuwenden, zum Beispiel nach Klagen von privaten Bauunternehmungen über Dumpingpraktiken von Treuhandunternehmen bei öffentlichen Aufträgen.

Auch auf den regionalen Märkten ist in den neuen Bundesländern durch die Integration in das alte Bundesgebiet zwar eine für Marktwirtschaften typische Wettbewerbslandschaft entstanden, doch ist die Intensität des Wettbewerbs in der Regel

geringer als die in den alten Bundesländern. Durch die Dominanz der westlichen Niederlassungen fehlt es insbesondere an einem starken Mittelstand (Härtel, Krüger, Seeler und Weinhold, 1992, S. 9 f.). Dies gilt zum Beispiel auch für den Einzelhandel. Zwar herrschte in neuen Bundesländern durch die rasche Penetration der westdeutschen Kaufhäuser und der Großunternehmen und Handelsketten des Lebensmittelhandels schon bald eine ähnlich große Warenvielfalt wie im alten Bundesgebiet, doch hat der Mangel an Management, die Knappheit an Grundstücken und Kapital, aber auch das Fehlen einer den westlichen Unternehmen vergleichbaren Einkaufsmacht (vgl. etwa Lenel, 1988, S. 144 f) die Entwicklung einer entsprechenden Anbietervielfalt vorerst verhindert.

Am leichtesten konnten sich Unternehmer und Selbständige aus den neuen Bundesländern auf regionalen Märkten behaupten, in denen der Markteintritt für überregionale Anbieter auch in der Form der Übernahme oder Gründung einer Niederlassung durch strukturelle oder administrative Zutrittsbarrieren behindert wird. Hierzu gehören insbesondere die freien Berufe und das Handwerk. In diesen Zweigen können westliche Anbieter nur durch Zuwanderung wettbewerbswirksam werden. Die Kehrseite der Zutrittsbarrieren besteht allerdings darin, daß die Entwicklung eines quantitativ und qualitativ gleichwertigen Angebots hinterher in den anderen Bereichen hinterherhinkt.

Die wichtigsten Zutrittsbarrieren werden durch Zulassungsvoraussetzungen gesetzt. Nach dem "Apothekenurteil" des Bundesverfassungsgerichtes darf die Freiheit der Niederlassung nur durch Anforderungen hinsichtlich der fachlichen Qualifikation, nicht aber durch den Nachweis eines vom Staat oder von berufsständischen Organisationen festzulegenden Bedarfs eingeschränkt werden. Im einzelnen ist es jedoch nicht immer unumstritten, ob Niederlassungsbeschränkungen dem



Konsumenten- oder dem Produzentenschutz dienen. Dies gilt beispielsweise für die Bestimmung, daß Apotheken nur von einem selbständigen Apotheker betrieben werden dürfen. Der Mehrbesitz von Apotheken oder der Aufbau von Apothekenketten sind im Gegensatz zum europäischen Ausland nicht gestattet, auch wenn ausgebildete Apotheker als Angestellte die Aufsicht führen.

Im Handwerk ist die Gründung eines Betriebes an den großen Befähigungsnachweis (erfolgreiche Meisterprüfung) gebunden, der zusätzlich zu der durch den kleinen Befähigungsnachweis (erfolgreiche Gesellenprüfung) nachgewiesenen fachlichen Eignung die Fähigkeit zur Lehrlingsausbildung verlangt. Die Deregulierungskommission hat in ihrem jüngsten Gutachten vorgeschlagen, die Gründung von Handwerksbetrieben wie in den meisten europäischen Ländern nur an die fachliche Eignung zu knüpfen und für ein Nebeneinander von Betrieben mit und ohne Lehrbefähigung plädiert. Damit würde auch die Diskriminierung von erfahrenen deutschen Gesellen gegenüber Handwerkern aus anderen EG-Mitgliedsländern beseitigt, die sich in Deutschland ohne Lehrbefähigung niederlassen können, wenn sie im eigenen Land sechs Jahre einen Betrieb des gleichen Handwerks geführt haben.

In den neuen Bundesländern, wo im Vergleich zum alten Bundesgebiet 75000 Handwerker fehlen, würde dieser Vorschlag die Beseitigung von Angebotsdefiziten beschleunigen und den Wettbewerb fördern. Es wäre sogar sinnvoll und durch Verordnung der Landeswirtschaftsminister möglich, die Meisterprüfung nur für die neuen Bundesländer als Niederlassungsvoraussetzung aufzuheben. Damit würde ein Anreiz Gesellen geschaffen, sich in den neuen Bundesländern niederzulassen. Allerdings war bislang die Bereitschaft, westdeutsche Regulierungen im Zuge der Vereinigung an die Bedürfnisse der neuen Bundesländer anzupassen, äußerst gering. Es scheint, daß

wettbewerbsfördernde Deregulierungen nur durch äußeren politischen Druck in Gang kommen.

#### IV. Fazit

Insgesamt zeigt der Transformationsprozeß in den neuen Bundesländern Öffnung der Märkte und eine wirksame Wettbewerbspolitik nicht nur für die Verbesserung der Güterversorgung, sondern auch für die Entwicklung einer leistungsfähigen Volkswirtschaft unabdingbar ist. Weder auf eine grundsätzliche Marktöffnung noch auf die aktive wettbewerbspolitische Begleitung der marktwirtschaftlichen Neuorientierung durch eine unabhängige Wettbewerbsbehörde kann verzichtet werden. Die Zulassung freien Handels kann Wettbewerbspolitik nicht ersetzen und kann folglich nicht als Substitut für diese angesehen werden. Erstens sind nicht alle sachlich relevanten Märkte international, so daß ausländische Unternehmen nicht automatisch Konkurrenten der heimischen Anbieter sind. Zweitens kann nur eine entsprechend ausgestaltete Wettbewerbspolitik Mißbräuche von marktbeherrschenden Stellungen auf internationaler Ebene unterbinden beziehungsweise weiterbestehende nationale Marktzutrittsschranken in ihrer wettbewerbsschädlichen Wirkung beschränken.

Der Transformationsprozeß in den neuen Ländern lehrt aber auch, daß sich der Wettbewerb nur unvollkommen entfaltet, wenn es an wichtigen Voraussetzungen für die Entwicklung wettbewerbsfähiger Anbieter fehlt. Dies um so mehr als die dadurch verursachten Fehlentwicklungen von der Wirtschaftspolitik zum Anlaß genommen werden, zugunsten von Regionen und Arbeitskräften den Wettbewerb zu beschränken oder zu verzerren, wie dies etwa durch die Bildung von Beschäftigungsgesellschaften geschieht.

## Literatur

- Akerlof, George A., Andrew K. Rose, Janet L. Yellen and Helga Hessenius, "East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of Currency Union," *Brookings Papers on Economic Activity*, (1991), S. 1-87.
- Begg, David and Richard Porters, *Cutting the Cost of Catch-up in the Eastern Lander: Why a new approach is needed*, mimeo, London 1991.
- Boner, Roger A. and Reinald Krueger, The Basics of Antitrust Policy: *A Review of Ten Nations and the European Communities*, World Bank Technical Paper No. 160, Washington, D. C. 1991.
- Bundeskartellamt, *Tätigkeitsbericht 1989/90*, Deutscher Bundestag, Drucksache 12/847. Bonn 1991.
- Deregulierungskommission, *Marktöffnung und Wettbewerb*, Zweiter Bericht, Bonn 1991.
- Eucken, Walter, *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Bern und Tübingen 1952.
- Frisch, Thomas, *Zusammenschlüsse mit ostdeutschen Unternehmen*, HWWA-Report Nr. 89, Hamburg 1991.

- Härtel, Hans-Hagen, "Chancen und Hemmnisse für mehr Wettbewerb durch die deutsche Vereinigung," *Beihefte der Konjunkturpolitik*, Heft 39 (1991), S. 141-147.
- Härtel, Hans-Hagen, und Reinald Krüger, "Aktuelle Entwicklungen von Marktstrukturen in den neuen Bundesländern," *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Jg. 29 (1991), S. 13-25.
- Härtel, Hans-Hagen, Reinald Krüger, und Joachim Seeler, *Friktionen bei der Entwicklung funktionsfähiger Märkte in den neuen Bundesländern*, HWWA-Report Nr. 94, Hamburg 1991.
- Härtel, Hans-Hagen, Reinald Krüger, Joachim Seeler, und Marisa Weinhold, *Wettbewerbspolitisch bedeutsame Prozesse in den neuen Bundesländern*, HWWA-Report Nr. 88, Hamburg 199 a.
- Härtel, Hans-Hagen, Reinald Krüger, Joachim Seeler, und Marisa Weinhold, *Institutionelle Ursachen von Wettbewerbsverzerrungen in den neuen Bundesländern*, HWWA-Report Nr. 92, Hamburg 1991 b.
- Härtel, Hans-Hagen, Reinald Krüger, Joachim Seeler, und Marisa Weinhold, *Der Einfluß nationaler und europäischer Institutionen auf den Wettbewerb in den neuen Bundesländern*, HWWA-Report Nr. 100, Hamburg 1992.
- Hayek, Friedrich A., "The Nature and History of the Problem," in: Friedrich A. Hayek (ed.), *Collectivist Economic Planning*,

London

1935, S. 1-40.

Kantzenbach, Erhard, "Erfahrungen aus der deutschen Zusammenschlußkontrolle," *Wirtschaft und Wettbewerb*, Jg. 40 (1990 a), S.

116-123.

Kantzenbach, Erhard, "Ökonomische Probleme der deutschen Vereinigung," *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*, Jg. 35 (1990 b), S. 307-328.

Kantzenbach, Erhard, "Wirtschaftspolitische Probleme der Systemtransformation in Ostdeutschland und der deutschen Vereinigung," in: Uwe Jens (Hrsg.), *Der Umbau: Von der Kommandowirtschaft zur Öko-sozialen Marktwirtschaft*, Baden-Baden 1991, S. 35-

47.

Kantzenbach, Erhard, "Von der Plan- zur Marktwirtschaft: Eine Zwischenbilanz: Initiierung des Wettbewerbs," in: Bernhard Gahlen, Helmut Hesse und Hans Jürgen Ramser (Hrsg.), *Von der Plan- zur Marktwirtschaft: Eine Zwischenbilanz*, Schriftenreihe des

Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd. 21, Tübingen 1992 a, S. 119-132.

Kantzenbach, Erhard, "Thesen zur deutschen Wirtschaftspolitik," *Wirtschaftsdienst*, Jg. 72 (1992 b), S. 239-246.

Kantzenbach, Erhard, und Reinald Krüger, "Zur Frage der richtigen

Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes bei der  
wettbewerbs-  
politischen Beurteilung von  
Unternehmenszusammenschlüssen,"

*Wirtschaft und Wettbewerb*, Jg. 40 (1990), S. 472-481.

Kantzenbach, Erhard, und Jörn Kruse, *Kollektive  
Marktbeherrschung*,  
Göttingen 1989.

Kromphardt, Jürgen, *Konzeptionen und Analysen des  
Kapitalismus*, 2.,  
überarb. Aufl., Göttingen 1987.

Krüger, Reinald, "Für Wettbewerb bei der Privatisierung,"  
*Wirtschafts-  
dienst*, Jg. 72 (1992) S. 114-115.

Langenfeld, James and Marsha W. Blitzer, "Is Competition Policy  
the

Last Thing Central and Eastern Europe Need?," *American  
Univer-*

*sity Journal of International Law and Policy*, Vol. 6. (1991), S.  
345-  
397.

Lenel, Hans Otto, "Walter Euckens ordnungspolitische Konzeption,  
die

wirtschaftspolitische Lehre in der Bundesrepublik und die  
Wett-

bewerbstheorie von heute," *ORDO*, Bd. 26 (1975), S.. 22-76.

Lenel, Hans Otto, "Ordnung der Wirtschaft", *ORDO*, Bd. 38 (1987),  
S.

267-276.

Lenel, Hans Otto, "Konzentration und Wettbewerb," *ORDO*, Bd. 39  
(1988), S. 137-162.

Lenel, Hans Otto, "Über den Markt für Unternehmenskontrolle,"  
in: Helmut Gröner (Hrsg.), *Der Markt für  
Unternehmenskontrollen*,  
Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 214,  
Ber-  
lin 1992, S. 9-26.