



Mehr Wohlstand durch mehr Wettbewerb

von Christian Keuschnigg, Direktor des IHS, 2.05.2013

Wirksamer Wettbewerb sichert niedrige Preise und stärkt das Realeinkommen der Konsumenten. Wettbewerb auf den Märkten für Investitionsgüter und Vorleistungen senkt die Kosten in den nachfolgenden Produktionsstufen und fördert Investitionen. Wettbewerb zwingt Unternehmen zu kostensparenden und qualitätssteigernden Innovationen. Freier Marktzutritt begünstigt die Expansion produktiver Firmen und fördert den Ausleseprozess, der die schwächeren Anbieter aus dem Markt drängt und den Konsumenten niedrige Preise verspricht. Indem die Wettbewerbspolitik Preisabsprachen bekämpft; Fusionen verbietet, die den Wettbewerb signifikant beeinträchtigen oder behindern; Subventionen untersagt; und die Schranken für Marktzutritt und Austritt abbaut, trägt sie zu niedrigen Preisen, höherer Innovationsintensität und steigenden Realeinkommen bei.

Seit 2002 wurden in Österreich knapp 100 Mio. Euro an Geldstrafen wegen Preisabsprachen und Kartellbildung, Missbrauch der Marktstellung und ähnlichen Vergehen verhängt, davon 87 Mio. Euro seit 2007. Jüngst hat das Kartellgericht eine Geldbuße von 2,9 Mio. Euro gegen Philips Austria wegen vertikaler Preisabsprache, also Einflussnahme auf die Endverkaufspreise von Händlern, ausgesprochen. Die EU Kommission geht gegen das Chip-Kartell vor, den beteiligten Firmen drohen Geldstrafen von bis zu 10% des Jahresumsatzes wegen verbotener Preisabsprachen. Im Schienenkartell haben deutsche und österreichische Stahlkocher die Preise für Schienen und Weichen abgesprochen und der Deutschen Bahn hunderte Mio. Euro zu viel verrechnet. Eine Untersuchung der OECD zu 12 großen internationalen Kartellen hat von 1996 bis 2000 einen durchschnittlichen Preisaufschlag von 15% ergeben. Die Liste ließe sich beliebig verlängern. Was sind die Folgen für Wohlfahrt und Wachstum?

Wettbewerb steigert die Fähigkeit der Marktwirtschaft, Einkommen und Wohlstand zu mehren. Wettbewerb diszipliniert die Anbieter, zwingt sie zu niedrigeren Preisen, stärkt das Realeinkommen der Verbraucher und ermöglicht einen höheren Konsum. Wettbewerb auf den Märkten für Vorleistungen senkt die Materialkosten der abnehmenden Branchen und erlaubt diesen, kostengünstiger zu produzieren und billiger anzubieten. Wettbewerb auf Investitionsgütermärkten senkt die Anschaffungskosten und fördert die Investitionstätigkeit. Ein harter Wettbewerb begrenzt die Möglichkeiten der Anbieter, Preise über den Stückkosten durchzusetzen, und senkt die Gewinnmargen. Dies zwingt zu kostensparenden oder qualitätssteigernden Innovationen, um ausreichende Gewinne zu erwirtschaften. Wettbewerb drängt die weniger leistungsstarken Unternehmen aus dem Markt und erleichtert den Marktzutritt neuer, effizienterer Produzenten. Dieser Ausleseprozess ist eine Quelle für Produktivitätssteigerungen, indem weniger produktive Firmen durch kreative Anbieter mit höherer Produktivität ersetzt werden.

Dieser Prozess der „kreative Zerstörung“ wird durch Wettbewerb gefördert und ist ein wichtiger Wachstumsmotor in einer dynamischen Marktwirtschaft. Eine neuere Untersuchung ermittelt z.B., dass Anfang der 2000-Jahre etwa 22% der Produktivitätssteigerungen in der britischen Nahrungsmittelindustrie einer Verschärfung der Wettbewerbspolitik zuzuschreiben sind.¹ Die Wachstumsraten unterscheiden sich systematisch nach Branchen in Abhängigkeit von ihrer

¹ Buccirossi, P. et al. (2011), *Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment*, Univ. Düsseldorf, DICE DP 22, S. 19, erscheint in *Review of Economics and Statistics*.



Wettbewerbsintensität. Die Produktivitätssteigerungen in der Elektroindustrie (electrical engineering) lagen im Zeitraum 1975-86 aufgrund des niedrigen Wettbewerbsgrades um 2,4 Prozentpunkte unter dem Durchschnitt, während dieselbe Wachstumsrate in der Maschinenbauindustrie (mechanical engineering) aufgrund der höheren Wettbewerbsintensität um einen Prozentpunkt über dem Durchschnitt lag.²

Angesichts des harten Wettbewerbsdrucks unterliegen die Produzenten der beständigen Versuchung, sich in Kartellen zusammenzuschließen und durch Preisabsprachen, Marktabschottung und Vereinbarung von Absatzquoten ihre Marktmacht zu steigern. Die Einschränkung des Angebots erlaubt es, höhere Preise durchzusetzen, damit Einkommen der Verbraucher abzuschöpfen und Monopolgewinne einzustreichen. Nicht wettbewerbliche Preissteigerungen auf Investitionsgüter behindern das investitionsgetriebene Wachstum. Und sie verteuern Vorleistungen und steigern den Preisdruck in den abnehmenden Branchen. Höhere Preise in der öffentlichen Auftragsvergabe verteuern staatliche Leistungen, die dann mit höheren Steuern finanziert werden müssen.

Aufgabe der Wettbewerbspolitik ist es, Kartellbildung mit Preisabsprachen zu verhindern, für freien Marktzutritt zu sorgen und gleichzeitig Subventionen zu verbieten, die den Wettbewerb verzerren und ineffiziente Produzenten am Leben halten. Freier Marktzutritt ist eine Voraussetzung für Innovation. Produktinnovationen können nicht gelingen, wenn die Markteinführung durch blockierten Marktzutritt erschwert oder ganz verhindert wird. Auf der anderen Seite muss der Marktaustritt ineffizienter Produzenten durch freiwilligen Austritt, Konkurs oder Fusion mit anderen Firmen möglich sein. Dies gilt für das Ausscheiden von Unternehmen der Realwirtschaft ebenso wie für die Abwicklung nicht profitabler Banken. Wenn z.B. im Interesse der Arbeitsplatzerhaltung der Marktaustritt verhindert und ineffiziente Anbieter künstlich am Leben erhalten werden, kommt es zu Wettbewerbsverzerrungen, die den Strukturwandel behindern. Die subventionierten Unternehmen stehlen Marktanteile und behindern das Wachstum der gesunden Anbieter, die mit niedrigeren Kosten die Konsumenten und industriellen Abnehmer besser versorgen könnten, ohne öffentliche Steuergelder in Anspruch zu nehmen.

Neben den engeren Instrumenten der Wettbewerbspolitik ist der Freihandel mit internationaler Marktöffnung vermutlich eine der wirksamsten Maßnahmen für die Stärkung des Wettbewerbs. Weder dürfen ausländische Anbieter von der öffentlichen Auftragsvergabe ausgeschlossen noch sollen Importe durch Zölle oder nicht-tarifäre Handelshemmnisse, wie z.B. vom Ausland abweichende Produktstandards, behindert werden. Die Kosten der Unternehmen sinken und die Realeinkommen der Konsumenten steigen eben auch mit dem Zugang zu preisgünstigen Importen. Handelsbeschränkungen haben ähnliche, wachstumshemmende Wirkungen wie die Behinderung des Marktzutritts durch inländische Anbieter. Importe disziplinieren heimische Anbieter, zwingen sie zu Innovationen und wirken wie eine Produktivitätspeitsche. Auf der anderen Seite ist der freie Zugang zu den Weltmärkten eine Voraussetzung für die Expansion hoch innovativer Exporteure, die angesichts ihrer Spezialisierung niemals mit den heimischen Märkten auskommen könnten und für ihr Wachstum auf den freien Zugang zu Exportmärkten angewiesen sind. Es ist eine der wichtigen und empirisch gut abgesicherten Erkenntnisse der neuen Außenhandelstheorie, dass Freihandel typischerweise zu Produktivitätssteigerungen führt, indem die heimischen Ressourcen von weniger

² Vgl. Nickel, S. (1996), *Competition and Corporate Performance*, *Journal of Political Economy* 104, 724-746, zitiert nach P. Aghion, R. Griffith (2005), *Competition and Growth*, MIT Press, S. 26.



produktiven Unternehmen, die der Importkonkurrenz ausgesetzt sind, zu hoch produktiven Exporteuren umgelenkt werden. Die Schaffung des großen, gemeinsamen Marktes in Europa mit vereinheitlichten Produktstandards und freiem Marktzugang in allen Mitgliedsländern dürfte einer der größten Erfolge der EU in Hinblick auf Wohlstand und Wachstum sein. So haben z.B. in der Schweiz die bilateralen Verträge I des Jahres 2002 das Wachstum der betroffenen Firmen in den ersten sechs Jahren nach der Handelsliberalisierung um 1-2 Prozentpunkte gesteigert.³

Manchmal kommt wettbewerbsschädigendes Verhalten in versteckter Form und sieht wie ein besonders konkurrenzfähiges Angebot aus. Finanzkräftige etablierte Anbieter können vorübergehend unter den Kosten anbieten, um kleinere Unternehmen aggressiv aus dem Markt zu drängen, oder einen bevorstehenden Markteintritt eines neuen Anbieters zu verhindern. Ist das Ansinnen gelungen, dann drohen später umso höhere Preiszuschläge, um Monopolgewinne zu Lasten der Nachfrager abzuschöpfen. Auf ähnlichen Überlegungen beruht das Preis-Dumping ausländischer Anbieter, um eine dominierende Marktstellung aufzubauen und später zum Schaden der heimischen Konsumenten auszunutzen. Für die meisten Unternehmen dürfte eine solche Strategie ohnehin zu riskant sein. Andernfalls wäre es Aufgabe der Wettbewerbsbehörden, auch diesen unlauteren Wettbewerb aufzudecken und zu verhindern.

Nicht für alle Güter kann der freie Wettbewerb funktionieren. Bei natürlichen Monopolen, wo die Kosten mit steigendem Produktionsvolumen abnehmen und der größte Anbieter naturgemäß der billigste ist, würde die Aufteilung des Marktvolumens auf viele kleine Anbieter die Versorgung verteuern und den Konsumenten schaden. In diesen Fällen ist die klassische Wettbewerbspolitik durch Regulierung zu ersetzen, damit der Preis und die Gewinnmarge des Monopolisten auf ein Niveau begrenzt werden, welches noch die Finanzierung der Kapazitätskosten erlaubt und einen ausreichenden Innovationsanreiz erhält. Aufgrund der technologischen Veränderungen werden die Fälle des natürlichen Monopols seltener. Immer öfter, wie z.B. in der Telefonie, kann das Angebot dem freien Wettbewerb unter der Beobachtung der Wettbewerbsbehörden überlassen werden, solange die Investitionen in die Leitungsnetze gesichert sind.

Alle diese Beispiele zeigen, dass eine wirksame Wettbewerbspolitik mit durchsetzungsfähigen Wettbewerbsbehörden eine wichtige Voraussetzung dafür ist, dass das Spiel der freien Märkte möglichst reibungslos funktioniert und die Marktwirtschaft ihr Potential für Wachstum und Wohlfahrtssteigerungen zum Vorteil der Konsumenten ausschöpfen kann.

Christian Keuschnigg
Institut für Höhere Studien (IHS)
direktion@ihs.ac.at

³ Vgl. S. Bühler, M. Helm und M. Lechner (2012), *Trade Liberalization and Growth: Plant-Level Evidence from Switzerland*, Universität St. Gallen.