



# Die (neue) Macht der Unternehmen

Drei Essays über Marktmacht in Europa,  
Monopson und offene Forschungsfragen

**Christian Reiner and Christian Bellak**

The LBS Working Paper Series “LBS Working Papers” aims at presenting applied research completed by LBS faculty, outstanding graduates and partners. Topics include subjects taught and researched at LBS’s degree programs (1) International Business Administration, (2) International Management and (3) Leadership and Banking, Finance and Compliance. Successful master graduates will be invited to publish condensed versions of their theses.

This text may be downloaded only for personal research purposes. Additional reproduction for other purposes, whether in hard copies or electronically, requires the consent of the author(s), editor(s). If cited or quoted, reference should be made to the full name of the author(s), editor(s), the title, the working paper, or other series, the year and the publisher.

Editor: Christian Reiner, [Christian.reiner@lbs.ac.at](mailto:Christian.reiner@lbs.ac.at)  
Lauder Business School  
Hofzeile 18-20, 1190, Vienna, Austria  
[www.lbs.ac.at](http://www.lbs.ac.at)

## **About the Author**

Christian Reiner works as a senior researcher and lecturer at the Lauder Business School. His research interests include applied empirical research in innovation, industrial and regional economics.

Christian Bellak is an economist at the Vienna University of Economics and Business. He is mainly interested in bi- and multilateral trade agreements, determinants and effects of foreign direct investment, policy evaluation as well as the method of meta-analysis.

## Abstract

**English:** Firms may increase their profitability by having power over customers, workers, input suppliers and the state. As a result, they have incentives to undertake - legal or illegal - actions in order to increase their power relative to other groups in the economy. While higher profits may please managers and shareholders, society is usually worse off if companies can escape competition and exercise their power to their own advantage. As a result, research on the power of firms is of interest not just to business scholars and economists, but also to public policy and society at large.

Recently, a new body of research has suggested that firms have increased their power in a large number of products and factor markets and in several developed countries. While this debate started in the US about three years ago, it is increasingly also of interest to European scholars. The three essays in this working paper contribute to this debate by (1) summarizing the evidence on market power in Europe, (2) explaining how firms are able to gain power over workers and may reduce wage growth as a result and by (3) formulating and addressing open research questions about the causes and consequences of the new power of firms.

The three essays were published on the following blogs: Ökonomenstimme, A&W Blog and Beigewum Blog.

**German:** Unternehmen mit Macht über Kunden, Arbeiter, Zulieferunternehmen und dem Staat können ihre Profitabilität steigern. Daher haben Unternehmen einen Anreiz, ihre Macht - auf legale oder illegale Weise - zu steigern. Die daraus resultierenden Profitsteigerungen sind zwar zum Vorteil der Manager und Shareholder, aber normalerweise zum Nachteil für die Volkswirtschaft bzw. Gesellschaft insgesamt. Die Reduktion von Wettbewerb führt regelhaft zu einer nicht leistungsbezogenen Umverteilung und zu Wohlfahrtsverlusten. Aus diesen Gründen ist die Forschung zum Thema Macht von Unternehmen nicht nur für Betriebs- und Volkswirte, sondern auch für die Politik (insbesondere die Wettbewerbspolitik) von Interesse.

Die drei hier zusammengefassten Beiträge knüpfen an eine Diskussion an, die vor etwa drei Jahren in den USA begann und mittlerweile auch in Europa geführt wird. Es zeigt sich, dass Unternehmen ihre Macht in zahlreichen Märkten steigern konnten. Die drei Essays tragen zu dieser Debatte bei, indem sie (1) die aktuelle empirische Evidenz zur Situation in Europa zusammenfassen und bewerten, (2) die Macht von Unternehmen auf Arbeitsmärkten analysieren und (3) offene Forschungsfragen aufwerfen und diskutieren. Alle Beiträge wurden zunächst auf Blogs veröffentlicht (Ökonomenstimme, A&W Blog, Beigewum).

**Keywords:** Power, Firms, Monopsony, Europe, Concentration, Markups

# Table of Contents

<b>1</b>	<b>Die Debatte um steigende Unternehmenskonzentration und Marktmacht aus europäischer Perspektive .....</b>	<b>2</b>
1.1	Einordnung der empirischen Arbeiten .....	2
1.2	Die globale Ebene .....	3
1.3	Europa versus USA .....	4
1.4	Conclusio .....	7
1.5	Literatur .....	8
<b>2</b>	<b>Stagnieren die Löhne aufgrund von Unternehmensmacht? .....</b>	<b>10</b>
2.1	Die aktuelle Debatte .....	10
2.2	Monopolmacht auf Produktmärkten .....	12
2.3	Steigende Macht der Unternehmen auf Arbeitsmärkten .....	12
2.4	Machtverlust der ArbeitnehmerInnen .....	13
2.5	Neoliberale Arbeitsmarktpolitik .....	14
2.6	Fazit .....	15
2.7	Literatur .....	15
<b>3</b>	<b>Offene Fragen in der Debatte um Konzentrationstendenzen im Unternehmenssektor .....</b>	<b>18</b>
3.1	Wie stark ist die Politische Macht von Unternehmen? .....	18
3.2	Bessere Technologie oder Rent-Seeking? .....	19
3.3	Welche Folgen hat die steigende Ungleichheit innerhalb des Unternehmenssektors? .....	21
3.4	Conclusio und wirtschaftspolitischer Ausblick .....	23
3.5	Literatur .....	24

# 1 Die Debatte um steigende Unternehmenskonzentration und Marktmacht aus europäischer Perspektive<sup>1</sup>

Die vor allem in den USA geführte Debatte über steigende Marktmacht von Unternehmen stößt zunehmend auch in Europa auf Interesse. Dieser Beitrag gibt einen Überblick über die wichtigsten empirischen Studien, welche steigende Konzentration bzw. Marktmacht im Unternehmenssektor zeigen, wobei vor allem auf den Vergleich zwischen der USA und Europa, sowie auf methodische Aspekte und die Datenlage fokussiert wird. Basis hierzu ist kürzlich erschienenenes Heft zum Thema in der Zeitschrift „Kurswechsel“, das von den Autoren dieses Beitrags herausgegeben wurde und einen Beitrag zur Debatte im deutschen Sprachraum leisten möchte (Reiner und Bellak 2018).

## 1.1 Einordnung der empirischen Arbeiten

Die neue empirische Literatur über die Macht von Unternehmen lässt sich entlang einiger Merkmale kategorisieren. Zunächst einmal unterscheiden sich die Studien nach der Art der untersuchten Unternehmensmacht. Hier stehen auf der einen Seite klassische Monopolmachtstudien und auf der anderen Seite Arbeiten zur Monopsonmacht oder etwa auch der politischen Macht von Unternehmen. Methodisch differenzierend wirkt die Wahl der verwendeten Indikatoren. Neben Konzentrationsmaßen (Konzentrationsrate, Herfindahl-Index), die nur einen indirekten, methodisch nicht unproblematischen Rückschluss auf Wettbewerbsverhältnisse auf Märkten zulassen, stehen Maße wie der Preisaufschlag (Verhältnis von Preis zu Grenzkosten), die direkt Auskunft über Abweichungen von Ergebnissen des Modells der vollkommenen Konkurrenz bieten. In räumlicher Hinsicht ist die Debatte von Studien über die USA geprägt, wobei die Studien des Council of Economic Advisors der späten Obama-Administration eine wichtige Rolle in der Initiierung der Debatte spielten (zB Furman und Orszag 2015, Furman 2016). Allerdings lässt sich seit kurzem eine Ausweitung der Länderstudien feststellen, bis hin zu Studien die darauf abzielen globale Trends zu identifizieren. Neben der räumlichen Dimension ist die sektorale Abgrenzung von Relevanz. Untersuchungen zu ausgewählten Sektoren sind von Studien zu unterscheiden, die gesamtwirtschaftliche Aussagen zu Konzentration machen. Letztlich bestehen Unterschiede in Bezug auf die verwendeten Unternehmensmikrodaten. Während einige Studien auf Daten zu

---

<sup>1</sup> Publiziert am 24.09.2018 auf dem Blog Ökonomenstimme unter: <http://www.oekonomenstimme.org/artikel/2018/09/die-debatte-um-steigende-unternehmenskonzentration-und-marktmacht-aus-europaeischer-perspektive/> [25.09.2018].

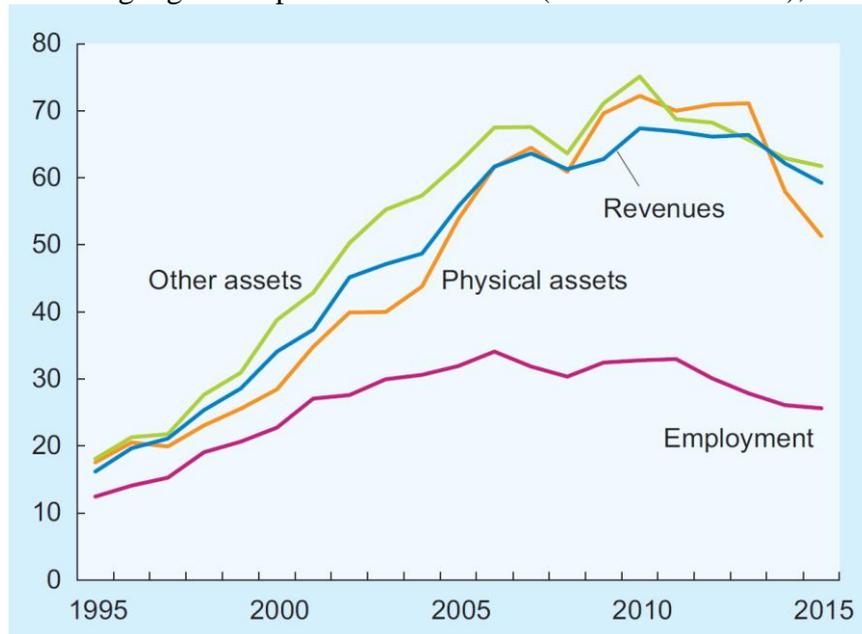
ausgewählten Segmenten des Unternehmenssektors (wie zB börsennotierte Unternehmen verwenden) beruhen, verwenden andere entweder Daten der amtlichen Statistik oder von privaten Datenanbietern, die versuchen, alle Unternehmen einer Branche oder eines Landes zu berücksichtigen, wobei es auch hier in der Regel Schwellenwerte bei der Erfassung gibt.

## **1.2 Die globale Ebene**

Díez et al. (2018) untersuchen die Marktmacht von börsennotierten Unternehmen in 74 Volkswirtschaften für den Zeitraum 1980-2016 und zeigen, dass die Preisaufschläge (Markups) in den 33 entwickelten Ländern in diesem Zeitraum um 39% zunahmen. Die Zunahme ist breit über Länder und Branchen gestreut, wobei vor allem die Unternehmen die schon bisher die höchsten Preisaufschläge durchsetzen konnten, die Zunahme an Marktmacht verursachten. Zu einem ähnlichen Ergebnis auf Basis der gleichen Datenbank (Worldscope dataset von Thomson Reuters) aber eines noch umfangreicheren Ländersamples (134 Länder, über 70.000 Unternehmen ) kommen De Loecker und Eeckhout (2018). Global ergibt sich eine Zunahme des durchschnittlichen Preisaufschlags von 1.1 (1980) auf 1.6 (2016). Wie bei Díez et al. (2018) ist diese Entwicklung vor allem von den entwickelten Volkswirtschaften getrieben.

Die UNCTAD erstellte eine sogenannte CFS Database, die jedoch ebenfalls die Worldscope Database nutzt, um globale Trends in der Unternehmenskonzentration zu identifizieren (UNCTAD 2017). Abbildung 1 stellt daraus Daten zu nichtfinanziellen börsennotierten Unternehmen aus 56 Industrie- und Entwicklungsländern dar. 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, wobei seit dem Beginn der Großen Rezession ein möglicher Trendbruch am aktuellen Rand beobachtet werden kann.

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

### 1.3 Europa versus USA

Neben der globalen Ebene ist vor allem auch die Frage nach möglichen Unterschieden zwischen den USA und Europa von Interesse. Während für die USA die Zunahme von Konzentration und Marktmacht auf breiter Front als weitgehend akzeptiertes Faktum angesehen werden kann, ist die Frage, ob Europa einem anderen Trend folgt nach wie vor Gegenstand der Diskussion (OECD 2018).

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, lässt sich für Europa eine Abnahme zwischen 2000 bis ca. 2005 feststellen 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, was aber auch methodische und datenbezogene Ursachen haben kann. 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.“

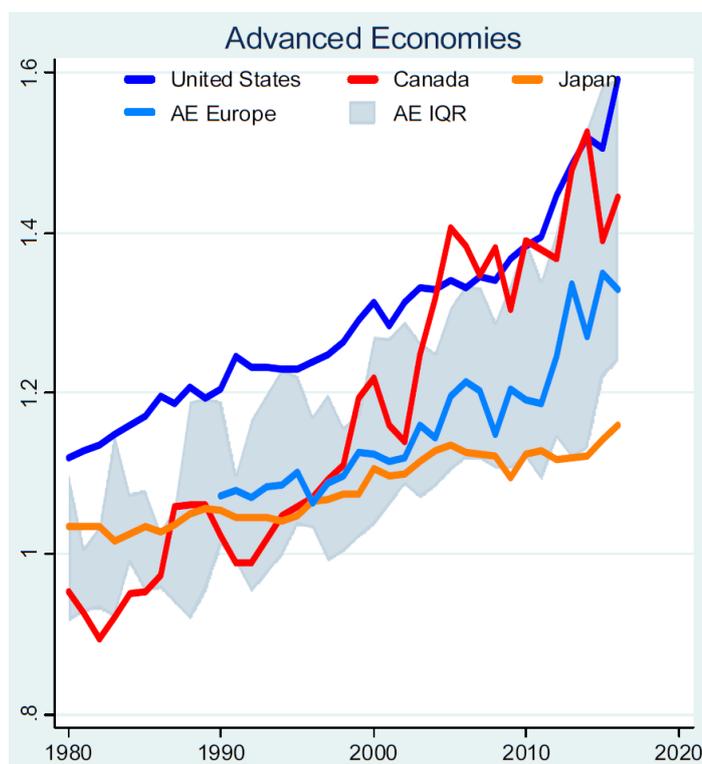
Untersuchungen der Kommission schließen hier an und zeigen, dass es über den leider sehr kurzen Zeitraum von 2000-2015 in den großen Volkswirtschaften der EU insgesamt zu keiner Zunahme der Konzentration gekommen ist (Valetti 2018). Das jüngste Gutachten der Monopolkommission von 2018 (S. 90) bestätigt ebenfalls diese Tendenz für Deutschland: „Insbesondere die untersuchten Konzentrationskennzahlen entwickeln sich konstant bis rückläufig.“ Es scheint jedoch eine Heterogenität der Volkswirtschaften zu bestehen: Bell und Tomlinson (2018) zeichnen unter dem Titel “Is everybody concentrating?” für Großbritannien ein in der Tendenz ähnliches Bild wie in den USA: Nicht nur hat die Konzentration der 100 größten Unternehmen seit dem Jahr 2000 zugenommen, wobei die Finanzkrise ein wichtiger, aber bei weitem nicht der alleinige Erklärungsfaktor sein dürfte; sondern es ist auch deren Anteil an den Gewinnen gestiegen: fast 25% der Unternehmensgewinne entfallen auf die Top 100.

Im Folgenden werden Studien diskutiert, die nicht Konzentrationsmaße, sondern Preisaufschläge als Indikator verwenden. Wichtig in diesem Zusammenhang ist die Arbeit von Weche und Wambach (2018), die von der Diskussion in den USA motiviert die zeitliche Veränderung der Preisauflschläge in 17 EU-Ländern zwischen 2007–2015 unter Verwendung von Unternehmensdaten aus der Orbis-Datenbank analysiert. Neben einer beachtlichen Heterogenität zwischen den europäischen Ländern wird der Vergleich mit den USA indirekt mit den Ergebnissen von De Loecker und Eeckhout (2017) über die USA vorgenommen. Der Vergleich kann sich einerseits auf einen Vergleich der Niveaus der Preisauflschläge und andererseits auf einen Trendvergleich der Entwicklung der Preisauflschläge beziehen. Ersteres wird jedoch in einigen Studien als problematisch angesehen, weil „we can reliably identify the markup only up to a constant“ (Diez et al. 2018, 8). Trotzdem ist es erwähnenswert, dass der durchschnittliche gewichtete Preisauflschlag in Europa deutlich höher ist, als in den USA. So lag etwa im Zeitraum 2007-2015 der durchschnittliche gewichtete Preisauflschlag in Europa stets deutlich über 3 (Maximum 3,61), während das Maximum in den USA lt. De Loecker und Eeckhout (2017) im Zeitraum 1950-2014 bei 1,66 im Jahr 2014 lag. Insofern sind die europäischen Preisauflschläge vom Niveau her betrachtet in Europa etwa doppelt so hoch wie in den USA. Zwei mögliche Erklärungen für dieses Ergebnis sind denkbar: Erstens, das Niveau an Marktmacht ist in Europa tatsächlich höher. Zweitens, es handelt sich um ein statistisches Artefakt. So verwenden De Loecker und Eeckhout (2017) zB ein auf börsennotierte Unternehmen eingeschränktes Sample, während Weche und Wambach (2018)

auch nicht-börsennotierte Unternehmen berücksichtigen. Bezogen auf den als methodisch robuster eingeschätzten Vergleich zwischen den Trends ist plausibel, dass es in der Krise sowohl in Europa als auch in den USA zu einer starken Abnahme der Mark-ups und einem anschließenden Wiederanstieg kam. 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.

Die beiden bereits erwähnten Studien von Díez et al. (2018; 23 europäische Länder, 1980-2016) und De Loecker und Eeckhot (2018; 16 europäische Länder, 1980-2016) kommen zu dem Ergebnis, daß sowohl in den USA, als auch in Europa ein signifikanter Anstieg der Preisauflschläge stattfand. Abbildung zwei zeigt den Vergleich zwischen Europa und den USA basierend auf den Analysen von Díez et al. (2018).

Abbildung 2: Entwicklung der Preisauflschläge (umsatzgewichteter Mittelwert für alle börsennotierten Unternehmen) in den USA, Europa, Kanada und Japan, 1980-2016



Quelle: Díez et al (2018), Fig. 6, linkes Panel

De Loecker und Eeckhot (2018) geben als durchschnittlichen Preisaufschlag für 2016 in Europa 1,64 und für die USA 1,76 an; die Zunahme seit 1980 fiel in Europa mit einem Plus von 0,66 etwas höher als in den USA aus (+0,63). Im europäischen Sample gibt es mit Portugal nur ein Land, das eine Abnahme der Preisaufschläge im Zeitraum 1980-2016 verzeichnete; die stärksten Zunahmen wiesen Dänemark (+1,95), die Schweiz (+1,63) und Italien (+1,46) auf. Neben der Einschränkung des Samples auf börsennotierte Unternehmen weisen beide Studien im Vergleich etwa zu Wambach und Weche (2018) oder Valetti (2018) den großen Vorteil einer längeren Zeitreihe auf.

## **1.4 Conclusio**

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die bisherigen Studien einen globalen Trend zu steigender Konzentration sowie zunehmender Marktmacht von Unternehmen nahelegen. Die hierzu verwendeten Daten umfassen jedoch primär große, börsennotierte Unternehmen. Dieses Ergebnis ist angesichts der ständig propagierten Intensivierung des Wettbewerbs aufgrund fortschreitender Globalisierung sowie aktiver Wettbewerbspolitik in Teilen der Welt bemerkenswert. Die Befunde zum Vergleich Europa - USA ergeben kein einheitliches Bild. Ein Ergebnis der bisherigen empirischen Arbeiten ist eine beträchtliche Heterogenität zwischen den Volkswirtschaften (wie zB zwischen UK und DEU), welches die Sachlage mit zusätzlicher Komplexität anreichert. In Bezug auf Konzentrationstendenzen legen die bisherigen Studien eher nahe, dass Europa insgesamt keine den USA vergleichbaren Konzentrationstendenzen zeigt. Eine mögliche Ausnahme könnte hier jedoch Großbritannien sein. Bei den Preisaufschlägen lassen sich zwei Ergebnisse festhalten: Vom Niveau her ergeben sich deutlich höhere oder ähnlich hohe Werte in den USA wie in Europa. Es ist angesichts dieser Ergebnisse die Frage zu stellen, ob das Modell der vollkommenen Konkurrenz als - wenn auch nur sehr grobe - Annäherung an die Realität dienen kann. Bezugnehmend auf die Entwicklung der Preisaufschläge folgen Europa und die USA sowohl kurz- als auch langfristig einem ähnlichen Trend. Langfristig steigen die Preisaufschläge an, kurzfristig in der Krise gesunken, aber seitdem wieder im Anstieg begriffen. Bei aller Vorsicht kann damit für Europa jedenfalls keine Entwarnung gegeben werden und eine weitere Diskussion der Thematik in Wissenschaft und Politik erscheint notwendig.

Auffallend ist die generell problematische Datenlage, die Vergleiche zwischen Ländern und Branchen oftmals nur in eingeschränktem Ausmaß zulässt. Diese Situation steht in einem Spannungsverhältnis zur sozialen und ökonomischen Relevanz der diskutierten Fragen. Deutschland ist eines der wenigen Länder, welches in Form der

Monopolberichterstattung ein regelmäßiges Monitoring einschlägiger Entwicklungen durchführt (Monopolkommission 2018). In Summe scheinen in Euro die nationalen, aber auch die EU Behörden versagt zu haben; es fehlt an der Bereitstellung ausreichender Daten von hoher Qualität, damit Forschung überhaupt durchgeführt werden kann.

Weiterhin ist festzustellen, daß die Debatte in Europa noch nicht die Intensität wie in den USA erreicht hat. Dies erscheint angesichts der bisherigen empirischen Evidenz nicht unproblematisch. Wissenschaftlich läge eine adäquate Antwort in der Intensivierung einschlägiger Forschungsprogramme, womit erneut die soziale Relevanz der Volkswirtschaftslehre als Disziplin auf dem Prüfstand steht. Schließlich geht eine generelle Zunahme von Marktmacht mit problematischen Entwicklungen sowohl im Hinblick auf Effizienz als auch in Bezug auf Verteilung einher.

## 1.5 Literatur

Bell, T. und Tomlinson, D. (2018): Is everybody concentrating? Recent trends in product and labour market concentration in the UK, Resolution Foundation Briefing.

De Loecker, J. und Eeckhot, J. (2018): Global market power. NBER Working Paper 24768.

Diez, F. et al. (2018): Global Market Power and its Macroeconomic Implications. IMF Working Paper No. 18/137.

Döttling, R. et al. (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.

Furman, J. und Orszag, P. (2015): A firm-level perspective on the role of rents in the rise in inequality. <http://gabriel-zucman.eu/files/teaching/FurmanOrszag15.pdf> [26.09.2018]

Furman (2016): Beyond antitrust: The role of competition policy in promoting inclusive growth. [https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160916\\_search\\_conference\\_competition\\_furman\\_cea.pdf](https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160916_search_conference_competition_furman_cea.pdf) [26.09.2018]

Monopolkommission (2018): Hauptgutachten. <https://www.monopolkommission.de/de/gutachten/hauptgutachten/hauptgutachten-xxii.html> [26.09.2018].

OECD (2018): Market concentration. Paris.

Reiner, C. und Bellak, C. (2018): Editorial: die Macht von Unternehmen im neoliberalen Kapitalismus. In: Kurswechsel, 1/2018, 3-19.

UNCTAD (2017): Trade and development report 2017. New York and Geneva.

Wambach, A. und Weche, J. (2018): The fall and rise of market power in Europe. ZEW Discussion Paper No. 18-003.

Valetti, T. (2018): Concentration trends. Präsentation 2018 ECB Forum. [https://www.ecb.europa.eu/pub/conferences/shared/pdf/20180618\\_ecb\\_forum\\_on\\_central\\_banking/Valletti\\_Tommaso\\_Presentation.pdf](https://www.ecb.europa.eu/pub/conferences/shared/pdf/20180618_ecb_forum_on_central_banking/Valletti_Tommaso_Presentation.pdf) [26.09.2018].

## 2 Stagnieren die Löhne aufgrund von Unternehmensmacht?<sup>2</sup>

Die aktuelle Debatte über die Verhandlungsmacht von Arbeit und Kapital bezieht sich auf Faktoren wie steigende Einkommensungleichheit, das Auseinanderdriften von Löhnen und Produktivität und die geringen Lohnzuwachsraten in den letzten Jahren. Dieser Beitrag fokussiert auf vier Aspekte von Unternehmensmacht, die sowohl das Lohnwachstum als auch den Anteil der Löhne am Volkseinkommen dämpfen und damit die Einkommensungleichheit erhöhen: (1) Steigende Macht der Unternehmen auf Produktmärkten, (2) steigende Macht der Unternehmen auf Arbeitsmärkten, (3) sinkende Macht von ArbeitnehmerInnen und (4) neoliberale Arbeitsmarktpolitik.

### 2.1 Die aktuelle Debatte

In der Ökonomie spielen Annahmen, die nur ungern hinterfragt werden und geradezu zu Glaubenssätzen aufgestiegen sind, eine wichtige Rolle. Eine besonders folgenreiche Annahme ist die Wettbewerbsannahme, also die Annahme, dass auf einem bestimmten Markt funktionierender Wettbewerb herrscht. Diese Annahme erscheint zunächst einigermaßen unkritisch und gerade in Zeiten von Globalisierung und Digitalisierung als eine geradezu logische Annahme. Dadurch rechtfertigen Manager fragwürdige Unternehmensentscheidungen und wirtschaftsnahe Think-Tanks neoliberale Politikrezepte. Kann also gezeigt werden, dass diese Annahme unzutreffend ist, so eröffnet sich Raum für die Gestaltung wirtschaftspolitischer Alternativen, die besser im Einklang mit den Zielen einer sozial und ökologisch nachhaltigen volkswirtschaftlichen Entwicklung stehen.

Das Heft 1/2018 der Zeitschrift Kurswechsel thematisiert die zunehmende Macht von Unternehmen und die damit einhergehende Abnahme von Wettbewerb (Reiner und Bellak 2018). So zeigen sich in den letzten Jahren wieder steigende Gewinnaufschläge, nachdem diese in der Krise stark gefallen sind (Wambach und Weche 2018). Gesamtwirtschaftlich ist die Abnahme von Wettbewerb jedenfalls keine gute Nachricht: Weniger Investitionen, weniger Innovationen, weniger Beschäftigung, steigende Ungleichheit und höhere Preise sind einige der möglichen Folgen.

Für den Arbeitsmarkt galt es lange Zeit als weitgehend selbstverständlich, die Wettbewerbsannahme zu treffen. Die von kritischen ÖkonomInnen und Gewerkschaften seit

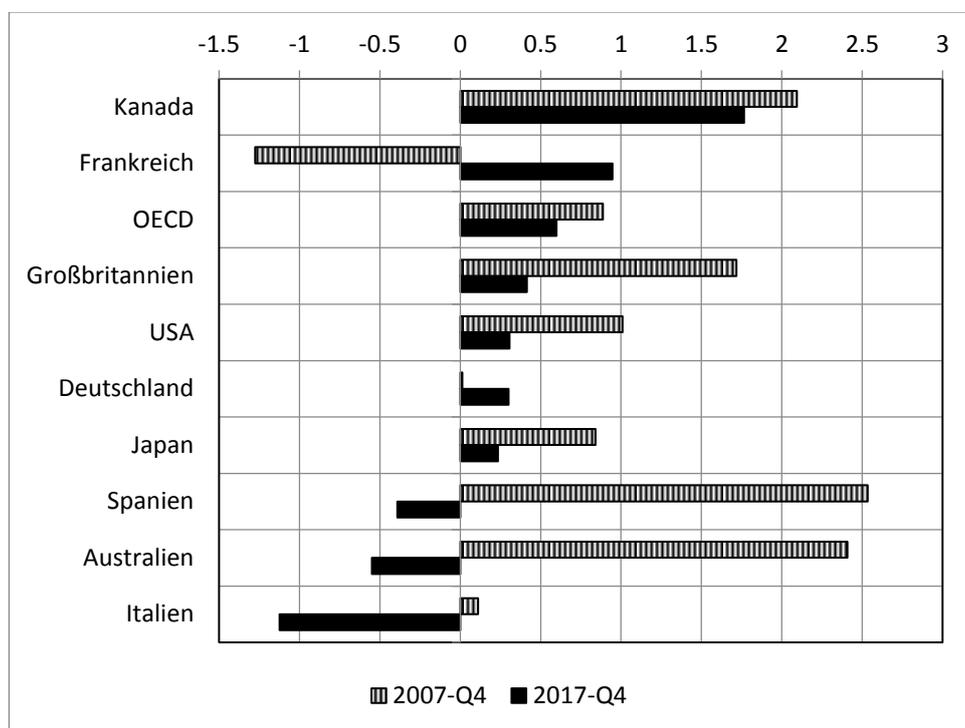
---

<sup>2</sup> Publiziert am 06.08.2018 auf dem A&W Blog unter: <https://awblog.at/stagnierende-loehne-unternehmensmacht/> [25.09.2018].

jeher diskutierte Machtasymmetrie zwischen ArbeiterInnen und UnternehmerInnen wurde als lediglich marginale Abweichung vom Idealtyp eingestuft. Tatsächlich wurde in den letzten Jahren die Fragwürdigkeit der Wettbewerbsannahme für Arbeitsmärkte aber immer deutlicher und es fällt immer schwerer die Existenz von Monopsonmacht, d.h. die Macht von Unternehmen, Löhne zu setzen, zu leugnen (Krugman 2018).

In dieser neuen Debatte über die relative Verhandlungsmacht von Arbeit und Kapital wird angenommen, dass Faktoren wie die steigende Einkommensungleichheit, das Auseinanderdriften von Löhnen und Produktivität und aktuell die geringen Lohnzuwachsraten in den letzten Jahren eine Rolle spielen. Der aktuelle OECD Employment Outlook 2018 behandelt das Puzzle des „wageless growth“, also der Kombination von Wirtschaftswachstum, steigender Beschäftigung und stagnierenden Reallöhnen (OECD 2018). So war etwa in der OECD Ende 2017 das Wachstum der Nominallöhne nur halb so hoch wie bei vergleichbaren Arbeitslosenquoten vor der Krise. Auch bei den Reallöhnen lässt sich eine deutlich geringere Wachstumsdynamik als vor der Krise konstatieren (Abbildung 1)

Abbildung 1: Durchschnittliches Jährliches Wachstum der Reallöhne in %, Q42007 und Q42017



Daten: OECD, [http://www.oecd.org/employment/emp/Wage%20growth\\_revised.png](http://www.oecd.org/employment/emp/Wage%20growth_revised.png)  
 [26.09.2018]

Als Erklärungen für das geringe Wachstum der Löhne sowie die anderen angesprochenen Entwicklungen werden typischerweise Faktoren wie Globalisierung, technologischer Wandel oder geringes Produktivitätswachstum genannt. Die wissenschaftliche Diskussion legt jedoch nahe, dass auch Machtaspekte eine Rolle spielen: (1) Steigende Macht der Unternehmen auf Produktmärkten, (2) steigende Macht der Unternehmen auf Arbeitsmärkten, (3) sinkende Macht von ArbeitnehmerInnen und (4) neoliberale Arbeitsmarktpolitik. Alle diese Faktoren dämpfen das Lohnwachstum sowie den Anteil der Löhne am Volkseinkommen und erhöhen die Einkommensungleichheit.

## **2.2 Monopolmacht auf Produktmärkten**

Für die USA zeigt sich, dass in vielen Branchen die Konzentration zunimmt: „Superstar Firms“ – wie beispielsweise Google, Apple, Walmart oder Goldman Sachs – erwirtschaften einen größeren Anteil am Gesamtumsatz des Marktes (Autor et al. 2017). Diese Unternehmen weisen allerdings im Gegensatz zu anderen Unternehmen deutlich geringere Lohnanteile an der Wertschöpfung auf. So beträgt der Lohnanteil von führenden Industrieunternehmen etwa 35 %, während dieser für die nicht-führenden Unternehmen bei über 60 % liegt (OECD 2018). Verschiebt sich nun der Marktanteil zugunsten der „Superstar Firms“, so kommt es gesamtwirtschaftlich zu einer Abnahme der Lohnquote. Wohlgermerkt liegt allerdings das Lohnniveau in den „Superstar Firms“ über dem der anderen Unternehmen.

Der dadurch beobachtete negative Zusammenhang von Marktkonzentration und Lohnanteil scheint zunächst ein wettbewerblicher Prozess: Die besseren Unternehmen setzen sich durch und das ist auch gut so. Es ist jedoch kritisch zu fragen, aufgrund welcher Faktoren der Aufstieg der „Superstar Firms“ zu dominanter Größe stattfand und inwieweit diese ihre nunmehr erreichte Position durch wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen absichern. Die rezenten Entwicklungen und Enthüllungen in der Welt der digitalen Wirtschaft deuten darauf hin, dass der Missbrauch von Marktmacht auch eine Rolle gespielt haben könnte. Als Ergebnis lässt sich jedoch festhalten: Mehr Konzentration auf den Produktmärkten und damit potentiell mehr Marktmacht führt zu niedrigeren Lohnquoten.

## **2.3 Steigende Macht der Unternehmen auf Arbeitsmärkten**

Auf dem Arbeitsmarkt fragen Unternehmen Arbeit nach und ArbeitnehmerInnen bieten Arbeit an. Entgegen der klassischen Wettbewerbsannahme haben viele – und insbesondere: große – Unternehmen Monopsonmacht, und diese nimmt laut Studien über die USA zu. Selbst auf den flexiblen und dem freien Markt am ehesten entsprechenden

Onlinearbeitsmärkten für kurzfristige Arbeitskontrakte ergibt sich das Bild eines vermachteten Marktes zugunsten der Unternehmen (Dube et al. 2018).

Auf einem wettbewerblichen Arbeitsmarkt finden Lohnverhandlungen auf Ebene des Unternehmens mit einzelnen ArbeitnehmerInnen statt. Bereits geringe Lohnsenkungen eines Unternehmens unter dem Marktlohn führen auf einem Wettbewerbsmarkt dazu, dass alle ArbeitnehmerInnen dieses Unternehmen verlassen und woanders sofort einen besseren Job zum Marktlohn finden können. Demgegenüber zeigen empirische Studien, dass eine Lohnsenkung um 1 % dazu führt, dass lediglich zwischen 2-3 % der ArbeitnehmerInnen ein Unternehmen verlassen (Naidu et al. 2018). Die dadurch offensichtliche Macht ermöglicht Unternehmen, Löhne unter dem Wettbewerbsniveau zu zahlen. Neben der damit ermöglichten Ausbeutung der ArbeitnehmerInnen kommt es gesamtwirtschaftlich gesehen zu höherer Arbeitslosigkeit, geringerem Wachstum und höheren Preisen.

Die damit assoziierten Wohlfahrtsverluste können signifikant sein. Eine Gruppe von US-Ökonomen kommt zum Ergebnis, dass die Beschäftigung in den USA aufgrund der dortigen Monopsonmacht der Unternehmen um ca. 8,5 bis 26 % niedriger ist (Naidu et al. 2018). Die beschwichtigende Argumentation, dass der Arbeitsmarkt zwar nicht perfekt sei, aber doch annähernd einem Wettbewerbsmarkt entspräche, erweist sich damit als falsch.

Wenngleich diese Befunde für die USA gelten, verweisen sie doch auf die Gefahren einer Wirtschaftspolitik, die versucht, europäische Arbeitsmärkte gemäß dem Vorbild der USA umzugestalten. Fest steht: Arbeitsmärkte dürfen demnach nicht länger einfach als kompetitive Wettbewerbsmärkte gesehen werden – weder theoretisch, noch empirisch. Machtaspekte spielen eine zu bedeutende Rolle, nicht zuletzt bei der Lohnbestimmung. Dies hätte unter anderem wichtige Implikationen für die Wirkung von Mindestlöhnen, denn diese haben zumindest im einfachen Monopsonmodell sogar positive Beschäftigungseffekte.

## **2.4 Machtverlust der ArbeitnehmerInnen**

Der Machtverlust von ArbeitnehmerInnen ist eng mit dem internationalen Bedeutungsverlust der Gewerkschaften verbunden, der etwa die institutionell-rechtliche Stellung, die Mobilisierungsstärke oder die Verhandlungsmacht betrifft. Daten zum gewerkschaftlichen Organisationsgrad zeigen, dass dieser in 23 von 24 hochentwickelten Ländern in den letzten 30 Jahren abgenommen hat (Addison 2018).

Empirisch zeigt sich ein starker Zusammenhang zwischen einer Zunahme des Einkommensanteils der obersten 10 % und dem Organisationsgrad der Gewerkschaften. Die geringere Verhandlungsmacht gegenüber der Kapitaleseite führt zu steigenden

Kapitaleinkommen, die wiederum vorwiegend an die obersten 10 % ausbezahlt werden. Hinzu kommt, dass schwächere Gewerkschaften und Betriebsräte weniger Einfluss auf Managementgehälter haben, um die dort stattfindenden Exzesse zu verhindern (Jaumotte und Buitron 2015).

Georf Adam stellt dazu fest, dass zwar „in den meisten Industrienationen korporatistische Praktiken der Governance vielfach weiterbestehen (...).“ Allerdings hat die Zunahme der Macht der Unternehmen – insbesondere der Großunternehmen – auch dazu geführt, dass das Interesse der Stakeholder auf Unternehmensseite „an verbandlicher Organisation und kollektivem Interessenhandeln geschwunden ist. Demgemäß haben Wirtschaftsverbände im Vergleich zu einzelnen Großbetrieben tendenziell an Einfluss verloren: denn noch nie zuvor hatten Großunternehmungen durch Investitionsentscheidungen einen derartigen strategischen Vorteil gegenüber anderen gesellschaftlichen Akteuren, wenn es um die Allokation und Verteilung von Ressourcen durch Märkte geht.“

## **2.5 Neoliberale Arbeitsmarktpolitik**

Ein Arbeitsmarkt mit Wettbewerb funktioniert laut neoklassischem Modell am besten, wenn möglichst wenige Regulierungen das freie Spiel von Angebot und Nachfrage einschränken. Gemäß dieser Vorstellung machen etwa Europäische Kommission oder OECD seit Jahren Vorschläge zur fortschreitenden Liberalisierung des Arbeitsmarkts. Die hohen Arbeitslosenquoten in der Wirtschafts- und Finanzkrise wurde nicht zuletzt dazu genutzt, um weitere einschlägige Maßnahmen durchzusetzen, um den Druck auf die arbeitssuchenden Menschen zur Arbeitssuche weiter zu erhöhen. Diese Entwicklungen können das nunmehr von den gleichen Organisationen beklagte geringe Lohnwachstum miterklären (Schulten und Luebker 2017).

Der langsame Aufschwung in Europa hat zwar die Arbeitslosenquote gesenkt, aber gleichzeitig den Anteil an schlecht bezahlten Jobs erhöht. Auch der Anteil der unfreiwilligen Teilzeitarbeit nahm zu, bei gleichzeitiger Verschlechterung der relativen Entlohnung von Teilzeitarbeit. All diese Entwicklungen reduzieren das Lohnwachstum. Dahinter stehen unter anderem neoliberale Arbeitsmarktreformen, die Menschen zur Annahme von Beschäftigungsverhältnissen zwingen, die eigentlich nicht ihren Bedürfnissen entsprechen. Beispielsweise nahm in den letzten Jahren der Anteil an arbeitssuchenden Menschen mit Arbeitslosenunterstützung an allen arbeitssuchenden Menschen u.a. aufgrund von strengeren Bezugsregeln beständig ab und liegt in der OECD nur mehr bei einem Drittel (OECD 2018).

Auch in Österreich hat sich die Bundesregierung die weitere Liberalisierung des Arbeitsmarktes auf ihre Fahnen geschrieben. Unterstützt von Industrie und Wirtschaftskammer wurde die allgemeine Höchstarbeitszeit auf 12 Stunden pro Tag und 60 Stunden pro Woche erhöht. Durch die Verlagerung der Verhandlungsebene über Mehrarbeit von der Ebene des Betriebes unter Einschaltung des Betriebsrats auf die Individualebene kommt es zu einem weiteren Machtverlust der ArbeitnehmerInnen. Die damit auf gesetzlichem Wege herbeigeführte Machtumverteilung am Arbeitsmarkt zugunsten des Kapitals passt – leider – ausgezeichnet zum allgemeinen Trend in Europa.

## 2.6 Fazit

Die steigende Macht von Unternehmen, die gleichzeitige Erosion von Gewerkschaftsmacht und korporatistischem Interessenausgleich sowie eine einseitig neoliberale Arbeitsmarktpolitik geben einige Hinweise darauf, wie eine wirtschaftspolitische Gegensteuerung aussehen könnte. Neben einer Aufwertung der Wettbewerbspolitik mit einem Fokus auf Arbeitsmarktentwicklungen ist die einseitige Arbeitsmarktpolitik der letzten Jahrzehnte selbst zu hinterfragen. Last but not least sorgen auch eine restriktive Fiskalpolitik sowie eine Geldpolitik, die sich einseitig am Inflationsziel ohne ausreichende Berücksichtigung der Beschäftigungslage orientiert, dafür, dass Arbeitsmarktepisoden mit Vollbeschäftigung zunehmend zur Ausnahme werden. Über die Folgen einer Politikänderung vermag uns zum Schluss der liberale „Economist“ aufklären: „More empowered workers would no doubt unnerve bosses. But a world in which pay rises are unimaginable is far scarier.“

## 2.7 Literatur

Adam, G. (2018): Zum Zusammenhang von schwindender Gewerkschafts- und steigender Unternehmensmacht – ein korporatismustheoretischer Versuch. In: Kurswechsel, 1/2018, 27-36.

Addison, J. (2014): The consequences of trade union power erosion. IZA World of Labor, 68.

Autor, D. et al. (2017): Concentrating on the Fall of the Labor Share. NBER Working Paper 23108.

Dube, A. et al. (2018): Monopsony in online labour markets. <https://voxeu.org/article/monopsony-online-labour-markets> [26.09.2018].

Jaumotte, F. und Buitron, C. (2015): Power from the people. In: Finance and Development, March 2015, 29-31.

- Krugman, P. (2018): Monopsony, Rigidity, and the Wage Puzzle (Wonkish). <https://www.nytimes.com/2018/05/20/opinion/monopsony-rigidity-and-the-wage-puzzle-wonkish.html> [26.09.2018].
- Naidu, S. et al. (2018): More and more companies have monopoly power over workers' wages. That's killing the economy. <https://www.vox.com/the-big-idea/2018/4/6/17204808/wages-employers-workers-monopsony-growth-stagnation-inequality> [25.09.2018].
- Schulten, T. und Luebker, M. (2017): Why Won't Wages In Europe Rise As They Should? <https://www.socialeurope.eu/wont-wages-europe-rise> [26.09.2018].
- The Economist (2018): If wages are to rise, workers need more bargaining power. <https://www.economist.com/finance-and-economics/2018/05/31/if-wages-are-to-rise-workers-need-more-bargaining-power> [26.09.2018].
- OECD (2018): OECD Employment Outlook 2018. Paris.
- Reiner, C. und Bellak, C. (2018): Editorial: die Macht von Unternehmen im neoliberalen Kapitalismus. In: Kurswechsel, 1/2018, 3-19.
- Wambach, A. und Weche, J. (2018): The fall and rise of market power in Europe. ZEW Discussion Paper No. 18-003.



### **3 Offene Fragen in der Debatte um Konzentrationstendenzen im Unternehmenssektor<sup>3</sup>**

Eine bislang vor allem in den USA geführte Debatte über steigende Macht von Unternehmen erinnert an die Konzentrationsthese von Marx, wonach die endogene Dynamik des Kapitalismus monopolistische Strukturen hervorbringe, die schließlich seinen Untergang befördern würden. Für die Entwicklung in den USA besteht weitgehende Einigkeit darin, dass es hier in den letzten Jahrzehnten sowohl zu steigender Konzentration im Unternehmenssektor als auch zu steigender Monopolmacht der Unternehmen gekommen ist (OECD 2018). Kürzlich publizierte Studien zeigen auch für Europa einen Trend mit steigender Monopolmacht von Unternehmen (Díez et al. 2018b; Loecker und Eeckhout 2018).

Ziel dieses Beitrags ist es einen Überblick über drei ausgewählte offene Fragen für die Forschung zu geben, die sich aus den bisherigen empirischen Ergebnissen ableiten und die gesellschaftspolitische Dimension des Themas reflektieren. Inhaltlich stellt der Aufsatz damit eine Fortführung und Ergänzung der Diskussion im Kurswechselheft 1/2018 zum Thema „Die Macht von Unternehmen im neoliberalen Kapitalismus“ dar.

#### **3.1 Wie stark ist die Politische Macht von Unternehmen?**

Macht hat viele Gesichter – so auch in der Welt der Unternehmen. Dies hat schon Adam Smith gewußt, der etwa neben der Monopol- und Monopsonmacht auch auf die Problematik der politischen Macht von Unternehmen hingewiesen hat: „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.“ Neure Studien, u.a. von der EZB sowie vom IWF zeigen einen empirisch bedeutsamen Einfluss von Unternehmen auf den politischen Prozess (für einen Überblick siehe Zingales 2017). In einer der ersten mikrodatenbasierten Studien über Europe kommen beispielsweise Dellis und Sondermann (2017) zu folgendem, wohlfahrtsökonomisch problematischem Schluss: „Also firms with higher lobbying expenditure seem to have a higher profit margin and are less productive, which according to the literature, tend to be features of firms operating in closed or highly concentrated markets.“

---

<sup>3</sup> Publiziert am 16.09.2018 auf dem Blog Beigewum unter: <http://www.beigewum.at/2018/09/offene-fragen-in-der-debatte-um-konzentrationstendenzen-im-unternehmenssektor/> [25.09.2018].

Aufgrund der beschriebenen Konzentrationstendenzen könnte es weiterhin auch zu einer Verschärfung dieser demokratiepolitisch bedenklichen Entwicklung kommen.

In diesem Zusammenhang sollte auch bedacht werden, dass Konzentrationstendenzen ökonomisch betrachtet aufgrund von Effizienzgewinnen weniger problematisch sein könnten als in der politischen Sphäre, in der die absolute Größe und Bedeutsamkeit eines Unternehmens für eine Branche oder Region politisches Kapital begründen. Auch sei erwähnt, dass die Frage nach der konzeptuellen und empirischen Erfassung von politischer Einflussnahme von zentraler Bedeutung ist. So besteht etwa ein Forschungsproblem darin zu erklären, warum die Lobbyingausgaben von Unternehmen (relativ zu ihrer Größe) eigentlich so gering sind (Ansolabehere et al. 2003). Die Vermutung liegt nahe, dass es eine Reihe von anderen, weniger leicht zu identifizierenden Kanälen gibt, die relativ effizienter die Durchsetzung von Privatinteressen ermöglichen, was auf Meß- und Erfassungsprobleme hindeutet. Aus unserer Sicht besteht in Bezug auf diese Themen weiterer Forschungsbedarf, der neben einer expliziten europäischen Perspektive auch eine interdisziplinäre Zusammenarbeit mit den Politikwissenschaften vorsehen sollte. Der aktuelle Diskurs von populistischen Parteien über „abgehobene Eliten“ und das „System“ macht deutlich, wie drängend und aktuell diese Fragen sind.

### **3.2 Bessere Technologie oder Rent-Seeking?**

Inwieweit sind steigende Konzentrationstendenzen technologisch bedingt (Skaleneffekte, direkte und indirekte Netzwerkeffekte) und inwieweit auf verschiedene Formen eines unproduktiven Rent-Seeking zurückzuführen? Wachsen Unternehmen zu dominanten Marktpositionen weil sie überlegene Effizienz aufweisen, oder weil sie durch geschicktes Agieren ein für sie vorteilhaftes regulatorisches Umfeld erwirkt haben? Die Schwierigkeit liegt weiterhin darin, dass die Dynamik von Märkten entlang ihres Lebenszyklus dazu führen kann, dass die beiden Faktoren (dh Rent-Seeking versus überlegene Effizienz) in wechselnden Mischungsverhältnissen auftreten, was eine Beurteilung deutlich erschwert. Beispielsweise argumentiert die deutsche Monopolkommission in ihrem Sondergutachten über digitale Märkte (2015), daß die digitale Wirtschaft zwar in einigen Bereichen hochkonzentriert sei, aber dies vor dem Hintergrund eines funktionsfähigen Schumpeter-Wettbewerbs zu beurteilen sei, der eine baldige Ablösung aktueller Dominanzpositionen erwarten lasse. Und tatsächlich ist die kurze Geschichte der IT-Branche eine Geschichte hoher Innovationsausgaben und einer zum Teil raschen Abfolge von

temporären Monopolen, etwa die Ablösung von Yahoo durch Google (Dolata 2015), wobei sich dies bei Google selbst nicht abzuzeichnen scheint.

Die kritische Frage ist jedoch, ob die Vergangenheit ein valider Kompass für die Einschätzung der Zukunft ist. Über positive Datenbestandseffekte und zunehmend ausgeklügelte Techniken zur Auswertung dieser Daten kommt es nicht nur zu ständig verbesserten Anpassung von digitalen Services an die Präferenzen der Nutzer, sondern auch zur frühen Identifikation von möglichen Konkurrenten. Wird ein Startup von einem der dominanten Unternehmen auf diese Weise als potentieller Konkurrent erkannt, so befindet sich dieses nunmehr in einer sogenannten „kill-zone“ und die Chance eines Aufkaufs durch bereits am Markt etablierte Unternehmen steigt stark an, während gleichzeitig die Bereitschaft von Risikokapitalgebern zur Finanzierung von Startups die möglicherweise in diese „kill-zone“ geraten könnten, abnimmt (The Economist, 2.6.2018). Nachdem das Sammeln von Daten und deren digitale Nutzung zunehmend mehr Wirtschaftsbereiche erfasst, ist auch der Problemkreis weiter abzugrenzen als mit der IT-Branche im engeren Sinne. Genauer gesagt geht es also um die Frage, wann und unter welchen Umständen mit einem Abbruch eines wohlfahrtsfördernden Schumpeter-Wettbewerbs gerechnet werden kann. Weiterhin ist auch zu bedenken, dass auch ein Schumpeter-Wettbewerb nicht unproblematisch sein kann: Selbst wenn die Dominanz eines Unternehmens temporärer Natur sein sollte, zeigt etwa das Beispiel Facebook, daß auch kurzfristige Marktmachtpositionen gesellschaftlich höchst problematische Folgen haben können. Insofern bedarf es auch hier weiterer Forschung, um zu untersuchen, wie unterschiedlich sich zeitlich begrenzte Marktmacht auf verschiedenen Märkten auswirken kann. Offensichtlich ist auch hier neben einer klassischen wohlfahrtsökonomischen Analyse ein konzeptuell breiterer Zugang notwendig.

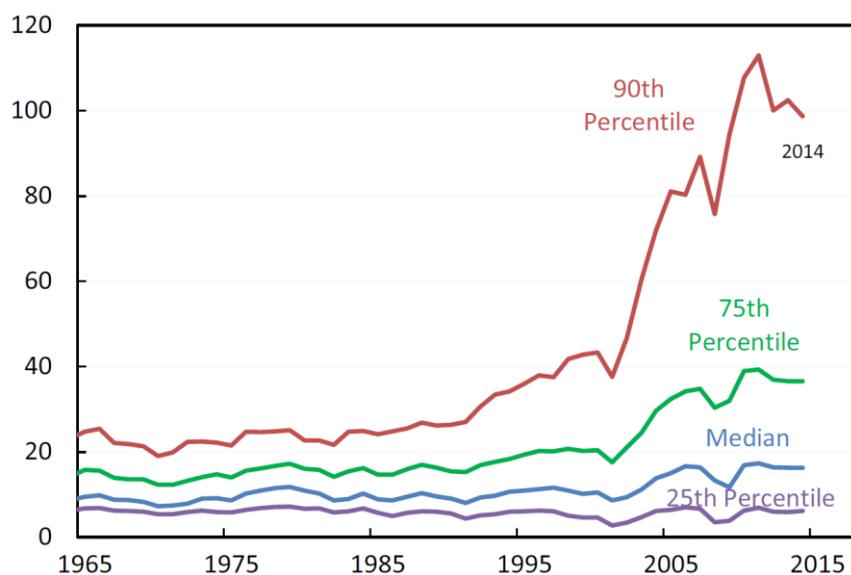
Das Verhältnis von Effizienz und Rent-Seeking ist auch im Zusammenhang mit der politischen Dimension der Macht von Unternehmen von Relevanz. Abhängig davon mit welcher Motivation Lobbying stattfindet, kann die soziale Wohlfahrt hierdurch gesteigert oder gesenkt werden. Während also Lobbying im Sinne des Rent-Seeking negativ zu beurteilen ist, kann ein konstruktiver Informationsaustausch zwischen Politik und Unternehmen zu besseren Entscheidungen führen, etwa weil eine Regulierung die Spezifika einer Branche berücksichtigt und damit effektiver ist. Brown und Huang (2017) weisen in ihrer Untersuchung über Kontakte zwischen Managern, dem US Präsidentenamt und dem Aktienkurs der Unternehmen auf die entsprechende Forschungslücke hin: „Unfortunately, our data do not allow us to distinguish between these two views. Future research could disentangle these potential explanations.“ Institutionenökonomisch stellt sich die Frage, wie

der Kontakt zwischen Unternehmen und Bürokraten gestaltet sein muss, sodass Rent-Seeking möglichst verhindert, aber ein wohlfahrtssteigender Informationsaustausch im Sinne eines „policy learnings“ (Dunlop et al., 2018) befördert wird.

### **3.3 Welche Folgen hat die steigende Ungleichheit innerhalb des Unternehmenssektors?**

Steigende Konzentration signalisiert auch eine steigende Polarisierung innerhalb des Unternehmenssektors: Den in der Regel großen, multinationalen „Superstar Firms“ steht eine Masse von Klein- und Mittelunternehmen gegenüber, die nach wie vor primär in regionale und nationale Wirtschaftskreisläufe eingebunden sind. Die zunehmende Performancelücke zwischen den führenden und nachhinkenden Unternehmen wurde zuletzt sowohl für Produktivitätsindikatoren als auch für Innovationskennzahlen ausführlich untersucht. Sowohl im Industrie- als auch im Dienstleistungssektor klafft die Lücke in Bezug auf Arbeitsproduktivität immer weiter auseinander (Kronenberg und Reiner 2018). Für Deutschland zeigt sich im Zeitraum 1994-2015 eine starke Zunahme des Gini-Koeffizienten der Innovationsausgaben von etwa 0,88 auf ca. 0,94 (Hünermann und Rammer 2017). Diese Ergebnisse passen gut mit den neuen Marktmachtstudien zusammen: Die Zunahme der Markups in den letzten Jahrzehnten war vor allem von einem relativ kleinen Segment der Unternehmen getrieben, dem es gelang, Strategien zu einer starken Steigerungen der Marktmacht umzusetzen. Damit zusammenhängend ergibt sich eine zunehmende Streuung in der Markup-Verteilung (Díez et al. 2018b; Loecker und Eeckhout 2018). Abbildung 1 zeigt diesen Trend eindrucksvoll für die USA: Aktuell erreichen die Unternehmen des 90 Perzentils eine Rendite die ca fünfmal so hoch liegt wie die Medianrendite; vor 25 Jahren lag der Unterschied etwa beim Faktor zwei. Als Zwischenfazit lässt sich daher festhalten, dass Polarisierungstrends nicht nur im Haushaltssektor in Form ungleicherer Einkommens- und Vermögensverteilungen, sondern auch im Unternehmenssektor wirksam sind.

Abbildung 1: Renditen auf investiertes Kapital bei US börsennotierten nichtfinanziellen Unternehmen



Quelle: Furman und Orszag (2015)

Es stellt sich die Frage, wie die steigende Heterogenität und Polarisierung im Unternehmenssektor erklärt werden kann. Van Reenen (2018) argumentiert, dass die Unterschiede zwischen Unternehmen wesentlich auf Management- und Technologiekompetenzen basieren würden, die durch Globalisierung und technologische Veränderungen in „winner take most/all“-Märkte resultieren würden. Diese Interpretation ist jedoch angesichts der Strategien von multinationalen Unternehmen (MNU) möglicherweise ergänzungsbedürftig. MNUs verfolgen neben realwirtschaftlichen Innovationsstrategien auch effektive Steuervermeidungs- und Marktabschottungsstrategien, welche die Profitabilität der Unternehmen in nicht unbeträchtlichem Maße beeinflussen können. Beispielsweise hat Amazon im Jahr 2016 einen Umsatz in der EU von ca. 22 Mrd Euro erwirtschaftet aber lediglich ca. 16,5 Mio Euro an Steuern bezahlt. Tørsløv et. al (2018) schätzen, dass 40% aller Profite von MNUs in Niedrigsteuerländer verschoben werden. Ein kritischer Punkt für die Debatte über die wachsenden Ungleichheiten zwischen Unternehmen ist nun freilich die Tatsache, dass die hier angesprochenen Steuervermeidungsstrategien eben vor allem den MNU und nicht im gleichen Maße KMU zur Verfügung stehen. Ähnliche Unterschiede gelten wohl auch in anderen Bereichen, nicht zuletzt auch in bezug auf die oben diskutierte politische Macht und damit den Aufbau verschiedener Formen von Markteintrittsbarrieren. Generell hat die Globalisierung die Handlungsoptionen von KMU und MNU in sehr ungleicher Weise verändert, wobei letzter nach Rothschild (2005) zu den Gewinnern dieser

Entwicklung gerechnet werden können. In einer Studie der Kommission über 20 EU-Mitgliedsstaaten stellte sich heraus, dass bei Berücksichtigung von Steueroptimierungsstrategien in 75% der Länder große Unternehmen eine geringere effektive Steuerbelastung haben als KMU (Europäische Kommission 2015). Wenngleich auch mittlere Unternehmen Superstar Firms sein können, ist doch auffallend, dass gerade die immer erwähnten IT-Giganten wie Amazon oder Apple besonders aggressive Steueroptimierungsstrategien verfolgen. Hier stellt sich also die Frage, welche Mechanismen die Superstar Firms nutzen, um den großen Rest der anderen Unternehmen hinter sich zu lassen und welche Rahmenbedingungen dies ermöglichen.

Weitere Fragestellungen wären: Wie entwickelt sich die Verteilung von Produktivität, Innovation, Monopolmacht oder Profiten im Zeitablauf? Welche Effekte hat die Steigende Heterogenität zwischen Unternehmen auf die Diffusion von Technologien zwischen Unternehmen sowie auf regionale und soziale Disparitäten? Wie können Unternehmen die Lücke überwinden und in die Spitzengruppe vorstoßen? Wie persistent ist die Zusammensetzung der Superstar Firms und woher kommt die Persistenz? Letztlich: Welche Konsequenzen ergeben sich aus diesen Entwicklungen für die Einkommens- und Vermögensverteilung?

### **3.4 Conclusio und wirtschaftspolitischer Ausblick**

Karl Marx hat eine Reihe von Krisentendenzen des Kapitalismus zutreffend charakterisiert. Die Vermachtung von Märkten gehört ohne Zweifel dazu. Bei aller Vorsicht scheint es eine sich erhärtende empirische Evidenz zu geben, welche die letzten Jahrzehnte als ein neues Zeitalter der Konzentration bzw Monopolmacht erscheinen lassen. Die Forschung ist gefordert, die sich daraus ergebenden, gesellschaftlich relevanten Probleme aufzugreifen. Dieser Beitrag hat versucht einige dieser Problemstellungen zu skizzieren. Neben der Frage nach der politischen Macht von Unternehmen geht es vor allem auch darum herauszufinden, wie dominierende Unternehmen ihre Position erlangt haben und wie sie diese verteidigen. Die steigende Ungleichheit im Unternehmenssektor könnte nämlich in Zukunft generelle Polarisierungstendenzen in Gesellschaft, Politik und Wirtschaft weiter verschärfen.

Wirtschaftspolitisch müsste hier freilich gegengesteuert werden. Die Komplexität der Probleme macht deutlich, dass eine alleinige Aufwertung der Wettbewerbspolitik nicht ausreichend sein wird, wobei dies sicherlich ein zentrales Element jeder progressiven politischen Reaktion sein muss. Damit zusammenhängend ist vor allem auch eine bessere Datenlage einzufordern, die ein umfassendes Monitoring der Entwicklung der

Wettbewerbsintensität ermöglicht sollte. Die regelmäßige Berichterstattung der deutschen Monopolkommission („Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in Deutschland“) kann hier als Vorbild dienen. In einem weiteren Sinne sind aber alle strukturpolitischen aber zum Teil auch geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen relevante Determinanten der Machtverhältnisse in Wirtschaft und Gesellschaft. Beispielsweise kann eine Geldpolitik, die sich einseitig an einem (sehr niedrigen) Inflationsziel orientiert, dafür sorgen, dass Vollbeschäftigungsperioden kürzer und die Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer dadurch reduziert wird. Die erwähnten Steuerpraktiken von MNU sowie Steuerdifferenziale zwischen digitalen und traditionellen Unternehmen (vgl. die Reformdiskussion unter dem Stichwort „digitale Betriebsstätte“) sind letztlich das Resultat von steuer- und damit fiskalpolitischen Entscheidungen. Ebenfalls grundsätzlich ist der Umgang der Politik mit Unternehmen zu überdenken. Auf der einen Seite braucht die Politik die Unternehmen um deren Informationen für eine effiziente Politikgestaltung zu nutzen; auf der anderen Seite versuchen Manager über direkte Kontakte mit politischen Entscheidungsträgern Einfluss zu ihren Gunsten und auf Kosten der Allgemeinheit auszuüben. Hier gilt es Institutionen zu schaffen, die letzteres zurückdrängen und ersteres begünstigen.

### **3.5 Literatur**

- Ansola-behere, S. et al. (2003): Why is there so little money in U.S. politics? In: Journal of Economic Perspectives, 17, 105-130.
- Brown, J. und Huang, J. (2018): All the President's Friends: Political Access and Firm Value. NBER Working Paper No. 23356.
- Dellis, K. und Sondermann, D. (2017): Lobbying in Europe: new firm-level evidence. ECB Working Paper Series No 2071.
- Díez, F. et al (2018): Global Market Power and its Macroeconomic Implications. IMF Working Paper 18/37.
- De Loecker, J. und Eeckhout, J. (2018): Global market power. NBER Working Paper 24768.
- Dolata, U. (2015): Volatile Monopole. Konzentration, Konkurrenz und Innovationsstrategien der Internetkonzerne. In: Berliner Journal für Soziologie, 24, 505-529.
- Dunlop, C.A., C.M. Radaelli, P. Trein (2018) Learning in Public Policy: Analysis, Modes and Outcomes, Palgrave: Macmillan.
- Furman, J. und Orszag, P. (2015): A firm-level perspective on the role of rents in the rise in inequality. <http://gabriel-zucman.eu/files/teaching/FurmanOrszag15.pdf>  
[26.09.2018]

- Europäische Kommission (2015): SME taxation in Europe. Brussels.
- Hünermund, P. und Rammer, C. (2017): Konzentration der Innovationstätigkeit in Deutschland nimmt zu, Ökonomenstimme.
- Kronenberg, C. und Reiner, C. (2018): Die Innovationslücke: Zunehmende Divergenz im Innovationsverhalten von Firmen. Ökonomenstimme, 17.04.2018
- Monopolkommission (2015): Wettbewerbspolitik: Herausforderung digitale Märkte. Sondergutachten 68.
- OECD (2018): OECD (2018): Market concentration. Paris.
- Reiner, C. und Bellak, C. (2018): Editorial: die Macht von Unternehmen im neoliberalen Kapitalismus. In: Kurswechsel, 1/2018, 3-19.
- Rothschild, K. (2005): New worlds – new approaches: A note on future research strategies. In: Kyklos, 58, 439-447.
- Tørsløv, T. et. al (2018): The missing profits of nations. NBER Working Paper No. 24701.
- Zingales (2017): Towards a political theory of the firm. In: Journal of Economic Perspectives, 31, 113-130.
- Van Reenen, (2018): Increasing Differences between firms: Market Power and the Macro-Economy. Online unter: [http://online.wsj.com/public/resources/documents/van\\_reenen\\_paper0824.pdf](http://online.wsj.com/public/resources/documents/van_reenen_paper0824.pdf) [31.08.2018].