

Das institutionenökonomisch-evolutionäre Wettbewerbsleitbild

Competition Policy from an Institutional-Evolutionary Perspective

Von C. Mantzavinos, Witten/Herdecke*

JEL B52, D83, K21

Wettbewerb, evolutionärer Prozess, Antitrust, Wettbewerbspolitik, Institutionen.

Competition, evolutionary process, antitrust, competition policy, institutions.

Zusammenfassung

In diesem Aufsatz wird ein Wettbewerbsleitbild vorgeschlagen, das auf den Ergebnissen der Neuen Institutionenökonomik und der Evolutorischen Ökonomik aufbaut. Um ein Leitbild zu gewinnen braucht man zweierlei, d.h. erfahrungswissenschaftliche Grundlagen und Überlegungen zu der Behandlung von Normen. Es werden zunächst die erfahrungswissenschaftlichen Grundlagen erläutert und es stellt sich heraus, dass der Wettbewerb als ein evolutionärer Prozess zu analysieren ist, der innerhalb von Regeln abläuft. Danach wird die Frage nach der zweckmäßigen Behandlung von Normen behandelt und die Schwächen der gängigen normativen Konzeptionen innerhalb der Volkswirtschaftslehre, d.h. der Wohlfahrtsökonomie und der Konstitutionenökonomie, aufgezeigt und stattdessen die Anwendung des Prinzips der kritischen Prüfung vorgeschlagen. Darauf aufbauend wird das institutionenökonomisch-evolutionäre Wettbewerbsleitbild in seinen Grundzügen skizziert und für eine regelgeleitete Wettbewerbspolitik, die sich hauptsächlich auf per se Verbote stützt, plädiert.

Summary

I propose in this paper principles for antitrust analysis that are drawn from theoretical developments in New Institutional Economics and Evolutionary Economics. In order to provide a guide to antitrust regulation one needs two building blocks, the scientific results on the nature of the competitive process and a conception of how to deal with normative issues. To start with, I show that competition is best theoretically analyzed as an evolutionary process unfolding within legal rules. I proceed with showing the shortcomings of the dominant paradigms dealing with normative issues in economics, i.e. of welfare economics and constitutional economics and with suggesting the principle of critical examination as an alternative. The institutional-evolutionary guide for antitrust regulation is sketched then building on these blocks and I plead for a rule-governed antitrust policy which mainly operates with per se rules that are formulated in a negative way.

* Ich bin Prof. Dr. Christoph Engel, Dr. Jörn Lüdemann und Dr. Stefan Magen für hilfreiche Hinweise sehr dankbar.

1. Einleitung: Die beiden Hauptideen der Wettbewerbstheorie

“Only through the principle of competition has political economy any pretension to the character of a science. So far as rents, profits, wages, prices, are determined by competition, laws may be assigned for them. Assume competition to be their exclusive regulator, and principles of broad generality and scientific precision may be laid down, according to which they will be regulated.”

*John Stuart Mill, Principles of Political Economy,
London: Parker, 1848, p. 242*

Von der Preistheorie und der gängigen Industrieökonomie hebt sich die Wettbewerbstheorie dadurch ab, dass in ihr zwei Ideen eine gewichtige Rolle spielen: Die Idee des Wettbewerbs als eines evolutionären Prozesses und die Idee des Wettbewerbs als eines regelgeleiteten Steuerungsmechanismus. Das Hauptanliegen dieses Aufsatzes ist es, zu untersuchen, wie diese Ideen für ein Wettbewerbsleitbild fruchtbar gemacht werden können. Da beide Ideen sowohl einen erfahrungswissenschaftlichen Gehalt als auch eine normative Ausprägung besitzen, muss ein Leitbild für die Ausgestaltung der Wettbewerbspolitik sowohl wissenschaftliche Erkenntnisse über die Funktionsweise des Wettbewerbsmechanismus als auch Überlegungen zur Behandlung von Normen beinhalten. Daher werde ich zunächst die erfahrungswissenschaftlichen Grundlagen erläutern (Teil 2), ehe ich mich mit den normativen Aspekten befasse (Teil 3). Ich werde dann das institutionenökonomisch-evolutionäre Wettbewerbsleitbild in seinen Grundzügen skizzieren (Teil 4) und mit einem Fazit abschließen (Teil 5).

2. Erfahrungswissenschaftliche Grundlagen des IE-Wettbewerbsleitbildes

2.1. Wettbewerb als evolutionärer Prozess

Die mikroökonomische Diskussion der letzten Jahrzehnte hat gezeigt, dass die Analyse der Allokation von Ressourcen, die traditionell im Mittelpunkt der neoklassischen Marktanalyse stand, zu kurz greift und reale Wettbewerbsprozesse nicht adäquat zu erfassen vermag. Die mikroökonomische Theorie hat sich seit der marginalistischen Revolution (Ott/Winkel 1985, S. 217ff.) auf wirtschaftliche Entscheidungen und Wahlakte konzentriert, um Austauschakte, Preise und Ressourcenallokationen zu erklären. Diese neoklassische Analyse erfasst – auch in ihrer gegenwärtigen spieltheoretischen Form (z.B. Kreps 1990) – das reale Marktgeschehen nur teilweise. Sie verkennt die zentrale Rolle von Innovations- und Imitationsprozessen und damit von neuem Wissen oder simplifiziert diese in unangemessener Art und Weise.

Für die Wettbewerbstheorie¹ ist dagegen konstitutiv, dass die kreativen Handlungen von Unternehmen permanent Neuerungen im Markt endogen erzeugen. Diese evolutionäre Perspektive findet in drei Theoriesträngen eine konkrete Ausprägung:

a) **Wettbewerb als Innovations-Imitationsprozess (Schumpetersche Ansätze).** Die vor allem in Deutschland entwickelte Theorie des dynamischen Wettbewerbs ist gezielt als eine Alternative zur neoklassischen Theorie des Wettbewerbs konzipiert worden. Die Analyse der Schlüsselfunktion der Unternehmensfigur als Triebkraft wirtschaftlicher Entwicklung und die Hervorhebung des endogenen Wandels von Marktstrukturen im wettbewerblichen Prozess der schöpferischen Zerstörung – beides Schumpetersche Gedanken

¹ Für einen Überblick vgl. *Mantzavinos* (1994).

(Schumpeter 1911/1987, 1942/1950) – haben zu einer Reihe gut ausgearbeiteter Theorien geführt, die eine ernstzunehmende Alternative zum herrschenden Verständnis des Wettbewerbs als einen Allokationsmechanismus darstellen. J.M. Clarks Modellierung des Wettbewerbs als eines dynamischen Prozesses von „moves and responses“ (1954/1961) weist das neoklassische Wettbewerbsverständnis zurück und stellt statt Gleichgewicht und komparative Statik, Prozess und Dynamik in den Vordergrund. Arndts (1952) weitere Differenzierung zwischen dem Wettbewerb der Bahnbrecher und dem Wettbewerb der Nachahmer enthält die theoretisch wichtige Trennung des Wettbewerbs in Phasen. Die Marktphasentheorie von Heuss (Heuss 1965, Fehl 1987) entwickelt dann ein empirisch fundiertes Muster der Marktentwicklung, nach dem ganze Industrien verschiedene Phasen durchlaufen (Experimentierungsphase, Expansionsphase, Ausreifungsphase, Stagnations- bzw. Rückbildungsphase).

In unserem Zusammenhang ist von besonderem Interesse, dass die theoretische Analyse des Wettbewerbs als eines Innovations-Imitations-Prozesses das *Problem der Marktmacht* unter einem anderen Licht im Vergleich zu der gängigen neoklassischen Analyse erscheinen lässt. Der temporäre Aufbau von marktmächtigen Stellungen durch Innovationen ist ein Bestandteil des Wettbewerbsprozesses, und temporäre Monopolgewinne stellen wichtige Innovationsanreize dar, ohne welche der ganze Prozess zum Stillstand kommen würde. Der Wettbewerb führt also zu einer permanenten Bildung, Verlagerung und Erosion von Marktmacht. Dies ist ein wichtiger Baustein eines zu entwickelnden Wettbewerbsleitbildes.

b) Wettbewerb als Entdeckungsverfahren (Hayeksche Ansätze). Im Hayekschen Werk findet eine Verallgemeinerung der Wissensproblematik statt und eine Analyse der Bedeutung des Wissens für wirtschaftliche Ordnungen. Da die Individuen in einer Gesellschaft nicht über vollständiges Wissen bezüglich aller relevanten Daten verfügen, stellt sich als das zentrale Problem der Wirtschaftstheorie, „wie es kommt, daß die ineinandergreifenden Handlungen einer Anzahl von Personen, deren jede nur ein kleines Stück von Wissen besitzt, einen Zustand herbeiführen, in dem die Preise den Kosten entsprechen usw.“ (Hayek 1952, S. 71). Im Wettbewerb als Entdeckungsverfahren werden durch die Diffusion des Wissens alle relevanten Umstände entdeckt und es sind die vorläufigen Ergebnisse des Marktprozesses, die den einzelnen zeigen, wonach es sich zu suchen lohnt (Hayek 1969, S 253). Dieses Wettbewerbsverständnis wird u.a. im Rahmen der modernen Austrian Economics näher untersucht, und dabei wird kritisch diskutiert, ob der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren eine Gleichgewichtstendenz aufweist (z.B. Kirzner 1992, 1997) oder eher, wie die so genannten radikalen Subjektivisten argumentieren, einen kontinuierlichen Prozess ohne Anfang und ohne Ende darstellt, der sowohl von unerwarteten Änderungen wie auch von der Inkonsistenz der menschlichen Pläne in Bewegung gehalten wird (z.B. Shackle 1972, 1992, Lachmann 1976, 1986).

Für unseren Zweck ist vor allem die wissenschaftstheoretische Diskussion relevant, die sich an der Konzipierung des Wettbewerbs als Entdeckungsverfahren entfacht hat, und zwar im Zusammenhang mit den so genannten „Erklärungen des Prinzips“ und den „Mustervorausagen“². Dass nur Muster die Explananda der Wettbewerbstheorie und der Sozialwissenschaften im allgemeinen sein können, bedeutet nicht, dass keine echten Gesetzesaussagen möglich sind (Mantzavinos 1994, Kap. 10). Vielmehr kommen Erklärungen des Prinzips und Muster-Vorausagen ohne nomologische Hypothesen nicht aus und

² Für eine ausführliche Diskussion vgl. Graf (1978) und Schmidtchen (1978).

zwar aus dem einfachen Grund, dass kein Erklärungsschema ohne eine gesetzesartige Aussage vollständig sein kann³. Die Pointe der Einschränkung des Erkenntnisanspruches der Wettbewerbstheorie auf Erklärungen des Prinzips liegt viel mehr darin, dass nomologische Hypothesen über die Funktionsweise des Wettbewerbs durchaus möglich sind, allerdings wegen der Komplexität des Phänomens nur von einem geringen empirischen Gehalt sein können. Anders und einfacher formuliert: Man kann durchaus Theorien über das Phänomen des Wettbewerbs entwickeln und kritisch überprüfen, diese können aber keinen hohen Informationsgehalt aufweisen. Über die Struktur dieses Phänomens werden also weniger Informationen geliefert als dies bei geringerer Komplexität des Phänomens der Fall sein würde. Dies ist der *wissenschaftstheoretische Baustein*, den wir bei der Konstruktion des institutionenökonomisch-evolutionären Wettbewerbsleitbildes verwenden werden.

c) **Variations-Selektions-Argumentationen.** Die Analyse von Wettbewerbsprozessen mit Hilfe von Variations-Selektions-Argumentationen gewinnt zunehmend an Bedeutung. Die zentrale theoretische Idee ist hier die Modellierung des Wettbewerbs als evolutionären Prozess von (zufälliger) Variation und anschließender Selektion⁴. Die Varietät im Wettbewerbsprozess wird durch die ständige Einführung von Neuerungen garantiert, die ihrerseits aus den kreativen Handlungen der Marktteilnehmer resultieren (Hesse 1990). Im Rahmen dieser Ansätze wird vor allem die Rolle der Heterogenität der Organisationsroutinen der Firmen als auch ihrer Produktionstechniken modelliert (z.B. Nelson/Winter 1982, Cantner/Hanusch 2001), und es wird gezeigt, auf welche Weise Unternehmen technologische Probleme angehen und wie sie dabei in nicht optimierender Art und Weise ihre Entscheidungen treffen. Die Grundidee des Denkens in Variations-Selektions-Argumentationen kann mit Hilfe des sog. „population approach“ verdeutlicht werden⁵. Im Unterschied zu der marshallischen Konzeption der repräsentativen Firma, die für die neoklassische Marktanalyse konstitutiv ist⁶, geht man von einer Population aus, die aus

³ Ausführlicher zu diesem sog. „covering-law“-Modell der wissenschaftlichen Erklärung das klassische Werk von Hempel (1977).

⁴ Diese Argumentationen nehmen vielfach die Form bewusster Analogien zu den Mechanismen der biologischen Evolution an. In den meisten Ansätzen ist die Grundthese enthalten, welche knapp und präzise von Campbell (1974/1987, S. 56) als „blind-variation-and-selective-retention-process“ zusammengefasst wird und drei Kernprinzipien umfasst: a) einen Mechanismus der Generierung von Variation, b) einen konsistenten Selektionsprozess und c) einen Mechanismus zur Erhaltung und Weitergabe der selektierten Varianten.

⁵ Das Populations-Denken wurde vor allem in den Arbeiten des Biologen Ernst Mayr (1976, S. 26ff., 1982 und 1985a, S. 766ff. und 2001, S. 75ff.) vorgestellt und in seinen Konsequenzen für die Biologie klar herausgearbeitet. Vgl. z.B. Mayr (1982, S. 46): „Western thinking for more than two thousand years after Plato was dominated by essentialism. It was not until the nineteenth century that a new and different way of thinking about nature began to spread, so-called population thinking. What is population thinking and how does it differ from essentialism? Population thinkers stress the uniqueness of everything in the organic world. What is important for them is the individual, not the type. They emphasize that every individual in sexually reproducing species is uniquely different from all others, with much individuality even existing in uniparentally reproducing ones. There is no 'typical' individual, and mean values are abstractions. Much of what in the past has been designated in biology as 'classes' are populations consisting of unique individuals.“

⁶ Vgl. Marshall (1920, S. 264f.) und die charakteristische Art und Weise in welcher er die Varietät zugunsten einer „repräsentativen Unternehmung“ eliminiert: „[A]nd for this purpose we shall have to study the *expenses of a representative producer* for that aggregate volume. On the one hand we shall not want to select some new producer just struggling into business, who works under

verschiedenen Individuen besteht, die Träger unterschiedlicher Eigenschaften sind. Diese Eigenschaften kommen in bestimmten Häufigkeitsverteilungen vor. Da neue Individuen bzw. Einheiten mit neuen Eigenschaften in der Population auftreten, werden laufend Variationen generiert. Die Selektion bewirkt, dass sich unterschiedliche Wahrscheinlichkeiten für die Reproduktion von Individuen bzw. Einheiten mit bestimmten Eigenschaften ermitteln lassen, so dass eine differenzielle Reproduktion zustande kommen kann⁷.

In unserem Zusammenhang ist vor allem von Bedeutung, dass in einem solchen Wettbewerbsverständnis die entscheidende Rolle des Individuums konsequenter zum Ausdruck gebracht werden kann als im neoklassischen Wettbewerbsverständnis. Das Populationsdenken ist nicht nur individualistisch in dem Sinne, dass Veränderungen auf der Mikroebene die aggregaten Ergebnisse auf der Makroebene bestimmen; es ist auch – wirtschaftspolitisch viel bedeutsamer – in dem Sinne *individualistisch*, dass die Einzigartigkeit, Kreativität und Verschiedenheit der Individuen in der Population nie aus dem Gesamtbild verloren geht. Nur Individuen und organisierte Kollektive (vor allem Unternehmungen) sind real, während Durchschnitts- oder andere Aggregatgrößen, die in der neoklassischen Wettbewerbstheorie vorkommen, analytische Konstrukte sind, die keine realen Entitäten widerspiegeln. Dieser elementare Tatbestand ist für die Konstruktion eines Wettbewerbsleitbildes, wie wir in Abschnitt 3 sehen werden, von großer Bedeutung.

2.2. Wettbewerb innerhalb von Regeln

Außer der Betonung der evolutionären Dimension des Wettbewerbsprozesses hat die Wettbewerbstheorie auch die Bedeutung des institutionellen Rahmens für die Entfaltung des Wettbewerbs herausgearbeitet. Dass die Wettbewerbstheorie bei der Konzeptionalisierung von Wettbewerbsprozessen den institutionellen Rahmen systematisch integriert, stellt den zweiten Hauptunterschied zur gängigen mikroökonomischen Analyse dar. Auch die traditionelle Preistheorie leugnet natürlich nicht, dass es keinen Wettbewerb ohne Regeln gibt. Sie nimmt allerdings die Definition und Durchsetzung von Eigentumsrechten mittels einer *ceteris paribus* Annahme als exogen gegeben an und konzentriert sich auf die Ausarbeitung von Marktformen bzw. Marktstrukturen und deren Auswirkungen auf das ökonomische Verhalten. Diese Vorgehensweise hat sich aber – ebenso wie die Eliminierung der Möglichkeit des Auftretens von Neuerungen – als eine unfruchtbare Simplifikation des Wettbewerbsprozesses erwiesen.

many disadvantages, and has to be content for a time with little or no profits, but who is satisfied with the fact that he is establishing a connection and taking the first steps towards building up a successful business; nor on the other hand shall we want to take a firm which by exceptionally long-sustained ability and good fortune has got together a vast business, and huge well-ordered workshops that give it a superiority over almost all its rivals. But our representative firm must be one which has had a fairly long-life, and fair success, which is managed with normal ability, and which has normal access to the economies, external and internal, which belong to that aggregate volume of production; account being taken of the class of goods produced, the conditions of marketing them and the economic environment generally.“

⁷ Vgl. Kerber (1997, S. 44f.) und Metcalfe (1989, S. 55f.): „The fundamental point here is that the evolutionary framework is concerned with frequencies of events and phenomena rather than with ideal, representative types and there is considerable shift in intellectual orientation in this change of emphasis. [. . .] The shift from analysing ideal cases to examining frequencies and their distribution is central to the elaboration of an evolutionary perspective of the sort we are proposing. The shift from classical to distributional modes of explanation has occurred in biology in terms of the shift from typological to population thinking about species.“

Die *ceteris paribus* Annahme der traditionellen Preistheorie ist wegen des einfachen Tatbestandes unzulässig, dass das ökonomische Verhalten nicht nur und nicht primär von der Marktform bzw. Marktstruktur bestimmt wird (Hoppmann 1988). Bevor Konsumenten und Unternehmer bzw. Firmen überhaupt auf dem Markt auftreten und sich an Austausch- und Konkurrenzbeziehungen beteiligen, wurden sie als Individuen sozialisiert und teilen eine immens große Anzahl von sozialen Regeln. Marktteilnehmer sind keine ahistorischen Kreaturen, die nur über eine Präferenzordnung verfügen und ihren Nutzen unter Preis- und Einkommensrestriktionen maximieren.

Die Individuen, die später die Unternehmer der ökonomischen Theorie stellen, lernen während ihres Sozialisierungsprozesses die Konventionen, moralischen Regeln und sozialen Normen der Gesellschaft, in der sie leben. Im Zeitpunkt der Unternehmungsgründung sind die Unternehmer bereits mit den rechtliche Regeln vertraut und haben gelernt, in welchem Maß ihre Verfügungsrechte vom Staat geschützt oder verletzt werden. Sie sind schon die „Rechtspersonen“ der Rechtstheorie. Weil sie dieselbe Lerngeschichte durchlaufen haben, teilen die Unternehmer die formellen und informellen Institutionen, d.h. die Spielregeln des Wettbewerbspieles, die sie zu den spezifischen Akteuren diesen spezifischen Spiels machen (Mantzavinos/North/Shariq 2004).

Die systematische Integration des institutionellen Rahmens in der Betrachtung des Wettbewerbsprozesses hat zu einer Reihe von Erkenntnissen geführt, die auch für wirtschaftspolitische Zielsetzungen verwertbar sind. Mit der Spezifikation und Durchsetzung von Verfügungsrechten (Schüller 1983, Weimar 1995) wird festgelegt, welche Handlungen die Wirtschaftssubjekte im Wettbewerbsprozess vornehmen dürfen, d.h. welche Aktionsparameter erlaubt sind und welche nicht⁸. Handlungsrechte fixieren die erlaubte Beeinträchtigung anderer, die durch eigenes Handeln entstehen kann (Hesse 1983, S. 80), und legen fest, welche von den Wirtschaftssubjekten durchführbaren Handlungsmöglichkeiten erlaubt bzw. verboten sind. Die Wettbewerbsregeln unterteilen die Wettbewerbsparameter in erlaubte (z.B. Preis, Menge usw.) und unerlaubte (z.B. Betrug, Diebstahl, Zigarettenwerbung im Fernsehen usw.). Dadurch definieren die Institutionen den „Inhalt“ des Wettbewerbs (Delhaes/Fehl 1997, S. 7; Kerber 1997, S. 63f.): Da nur bei den erlaubten Aktionsparametern Innovations- und Imitationsprozesse auf dem Markt stattfinden können, findet eine Generierung und Diffusion neuen Wissens nur im Hinblick auf diese Wettbewerbsparameter statt. Die Institutionen konzentrieren die Bemühungen von Wirtschaftsakteuren auf einige Arten von Handlungen mit der Folge, dass nur in dieser Klasse von Handlungen Lernprozesse veranlasst werden und dadurch die Kreativität der Handelnden in eine bestimmte Richtung gelenkt wird.

Erlaubt das institutionelle Gefüge z.B. Seeräuberei, so werden Unternehmer Messer und Gewehre als Aktionsparameter einsetzen, mit der Folge, dass in ihrem Versuch, sich Renten anzueignen, mit der Zeit die entsprechenden Fertigkeiten entwickelt werden (North 1990, S. 77). Oder um ein moderneres Beispiel zu nennen, ist das wechselseitige Auspionieren von Betriebsgeheimnissen erlaubt, dann wird Betriebsspionage – zumindest in bestimmten Branchen, in denen das frühzeitige Wissen der wettbewerblichen Aktionen

⁸ Es sei an dieser Stelle betont, dass nicht nur die formellen sondern auch die informellen Institutionen diesen Effekt haben. In primitiven Gesellschaften dürften sogar nur die informellen Institutionen die Einteilung der Handlungsmöglichkeiten in erlaubt und unerlaubt bewirken und in vielen Entwicklungsländern kommt ihnen vielleicht die gewichtigere Rolle zu. In modernen Demokratien westlichen Typs, in welchen die Durchsetzung von Rechtsregeln in vollkommener Art und Weise vorkommt, kommt aber vor allem den formellen Institutionen die primäre Rolle zu. Siehe dazu *Mantzavinos* (2001, Kap. 7 und 8).

der Konkurrenz von entscheidender Bedeutung ist – zu einem normalen Aktionsparameter im Wettbewerb, für dessen erfolgreichen Einsatz Ressourcen eingesetzt und Problemlösungsfähigkeiten entwickelt werden müssen (Kerber ebd.).

Darüber hinaus bestimmen Institutionen auch die Geschwindigkeit von Wettbewerbsprozessen. Wie intensiv nach neuem Wissen gesucht oder erfolgreiches Wissen von anderen übernommen wird, hängt entscheidend von den Anreizen und Sanktionen ab, die mit Wissensvorsprüngen oder dem Zurückbleiben im wettbewerblichen Wissensschaffungsprozess verbunden sind. Die Größe dieser Anreize ist jedoch vom institutionellen Rahmen abhängig, der unterschiedlich ausgestaltet sein kann (Witt 1997a). So könnte man sich z.B. eine Regel vorstellen, nach welcher die Verluste, die aus den innovativen Vorstößen von Wettbewerbern ihrer Konkurrenten entstehen, diesen von den Innovatoren ersetzt werden müssten. Würde man eine solche Haftungsregel (mit der Folge der Kompensation) einführen, so wären die Anreize zur Suche nach neuem Wissen wesentlich geringer, da geringere Vorsprungsgewinne auftreten würden (Witt 1987b, S. 184f. und 1994, S. 24ff.). Wesentlich bedeutsamer wäre jedoch, dass durch den kompensationsbedingten Wegfall der negativen Sanktion für das Zurückbleiben im Wettbewerb kein Anreiz mehr für die Imitatoren bestünde, ihr Wissen auf dem neusten Stand zu halten, so dass dadurch der Anreiz zur schnellen Verbreitung neuen Wissens wesentlich verringert würde. Somit bestimmt der institutionelle Rahmen nicht nur den Inhalt des Wettbewerbsprozesses sondern auch seine Geschwindigkeit.

Im Rahmen einer Variations-Selektions-Argumentation kann man das institutionelle Gefüge als Selektionsumgebung für evolutionäre Wettbewerbsprozesse auffassen (Kerber 1996, Mantzavinos 2001, Fehl 2004). Die Wettbewerbsregeln definieren die Kriterien, die für den „Erfolg“ bzw. das „Überleben“ im Markt gelten⁹. Welche Leistungen sich im Markt als die „besseren“ durchsetzen und wie die „tüchtigsten“ und „fähigsten“ ausgewählt werden, erfolgt immer relativ zu diesen Regeln (Röpke 1977, S. 374f.). Insofern übt der institutionelle Rahmen eine kanalisierende Wirkung auf die evolutionären Wettbewerbsprozesse aus, nicht im Sinne einer eindeutigen Bestimmung ihrer Ergebnisse, aber im Sinne einer Begrenzung möglicher Entwicklungen.

Die institutionentheoretischen Erkenntnissen werfen auch ein anderes Licht auf die Koordination der Pläne der Wirtschaftsakteure. Die mikroökonomische Markttheorie versucht dieses Problem traditionell mit dem Konzept des Gleichgewichts zu erfassen. In der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie sind die arbeitsteiligen Aktivitäten in idealer Weise aufeinander bezogen, und das ist möglich, weil im arbeitsteiligen Prozess keine Neuerungen stattfinden. Werden im Rahmen der evolutionären Wettbewerbstheorie Neuerungen endogenisiert, dann muss man das Konzept der perfekten Koordination verabschieden (Fehl/Oberender 2002, S. 509). Das heißt allerdings nicht, dass Koordination unmöglich wird: Vielmehr bestehen aus der Sicht des institutionenökonomisch-evolutionären Wettbewerbs zwei Ebenen der Koordination von Wirtschaftsplänen, nämlich durch die Institutionen und durch die Preise. Damit Regeln ihre Funktion überhaupt erfüllen und den evolutionären Wettbewerbsprozess kanalisieren können, müssen die Marktteilnehmer mit ihnen vertraut sein. Das ist, wie oben kurz angedeutet, durch Sozialisation und den damit zusammenhängenden Prozess kollektiven Lernens tatsächlich der Fall. Dieser kognitive Aspekt der Institutionen ist neben dem motivationalen, anreizsetzenden Aspekt stets gleichgewichtig zu berücksichtigen. Dieser Aspekt ist es, der auf einer ersten Ebene eine fundamentale Koordination der wirtschaftlichen Aktivitäten ermöglicht. Auf einer

⁹ Vgl. in größerer Ausführlichkeit Mantzavinos (2001, Kap. 9).

zweiten Ebene werden die Aktivitäten der Marktakteure mittels Preisen koordiniert. Gemessen an einem utopischen Ideal ist eine solche Koordination nicht perfekt; im Sinne einer komparativen Analyse allerdings werden die wirtschaftlichen Pläne in einem evolutionären Wettbewerbssystem aufgrund dieser beiden Ebenen der Koordination in größerem Maße koordiniert, als es ohne dieses System möglich wäre.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass sich ausgehend von einem Verständnis des Wettbewerbs als eines evolutionären Prozesses, der sich innerhalb von Regeln entfaltet, die folgenden Bausteine für ein Wettbewerbsleitbild gewinnen lassen: 1. Aufgrund von Innovationen und Imitationen findet permanent ein *temporärer Aufbau und Abbau marktmächtiger Stellungen* statt. 2. Erfahrungswissenschaftliche Aussagen über die Bedingungen und Auswirkungen von evolutionären Wettbewerbsprozessen können wegen der Komplexität des Untersuchungsgegenstandes nur *geringen empirischen Gehalt* besitzen. 3. Es sind kreative, unterschiedliche und einzigartige *Individuen*, die mit Variationen den Wettbewerbsprozess im Gange halten und die Selektion faktisch vorantreiben: Gerade weil es Überlegenes und Unterlegenes gibt, sind Wahlentscheidungen überhaupt möglich. 4. Der evolutorische Wettbewerbsprozess findet immer innerhalb eines Rahmens von (informellen und) formellen Regeln statt, die ihn in eine bestimmte Richtung zu kanalisieren vermögen: *je nach Regelsystem kann und wird* der Wettbewerbsprozess *unterschiedlich ablaufen*.

3. Normative Grundlagen des IE-Wettbewerbsleitbildes

Im Rahmen wirtschaftspolitischer Diskussionen erfolgt die Behandlung normativer Fragen meistens auf einer wohlfahrtsökonomischen oder auf einer verfassungsökonomischen Grundlage. Diejenigen Ökonomen, die ihre normativen Überlegungen mit Hilfe einer wohlfahrtsökonomischen Variante zu rechtfertigen versuchen, gehen in der Regel davon aus, die Maximierung der Bedürfnisbefriedigung für die Mitglieder der Gesellschaft sei die natürliche Zielsetzung der Wirtschaftspolitik. Diese Zielsetzung erscheint ihnen deshalb natürlich, weil die Ökonomie seit ihrer Entstehung den Reichtum und die Wohlfahrt der Mitglieder einer Gesellschaft als ihren Forschungsgegenstand betrachtete. Diese Umwandlung von erfahrungswissenschaftlichen Erklärungen des Wohlstandes der auf Märkten agierenden Individuen in Theoreme der Wohlfahrtsökonomie besitzt einen kryptonormativen Charakter, weil die dafür notwendigen Werturteile meistens nicht explizit vollzogen werden.

Die Idee, dass jede wirtschaftspolitische Maßnahme letzten Endes durch die Bedürfnisbefriedigung der sozialen Gesamtheit gerechtfertigt werden soll (und zwar unabhängig von ihrer Ausprägung in dem konkreten Formalismus einer irgendwie gearteten sozialen Wohlfahrtsfunktion), stellt eine im Kern utilitaristische Idee dar. Obwohl die Fiktion einer sozialen Wohlfahrtsfunktion massiv und überzeugend kritisiert worden ist, pflegen die meisten Ökonomen den Zusammenbruch dieser Art des Denkens nicht in vollem Umfang zuzugeben. Wie Hans Albert, einer der konsequentesten Kritiker der Wohlfahrtsökonomie, bemerkt hat (1964/2001, S. 266f.): „Das ist eine zum Teil verständliche Reaktion, die wohl damit zusammenhängt, dass man sonst hinsichtlich politischer Empfehlungen den Boden unter den Füßen zu verlieren glaubt, denn die Idee der Maximalbefriedigung scheint demjenigen, der ökonomisch zu denken gewohnt ist, der Natur der Sache letzten Endes doch noch immer unersetzlich zu sein für die Lösung des Problems der Rechtfertigung der sozialen Ordnung und der Wirtschaftspolitik. Sie ist verwurzelt in der ihm selbstverständlichen Denkweise: in der ökonomischen Perspektive.“

Die Verwerfung des Utilitarismus und der Wohlfahrtsökonomik zugunsten einer sozialen Vertragstheorie mit der gleichzeitigen Beibehaltung der ökonomische Perspektive hat in den letzten Jahrzehnten zu der Entwicklung der modernen Konstitutionenökonomie geführt (Buchanan 1991). Die ökonomische Perspektive dieser normativen Konzeption liegt in dem Gedanken, dass Menschen ihre Lage dadurch gemeinsam verbessern können, wenn sie wechselseitige Bindungen eingehen, analog dazu, wie Menschen durch den Tausch von Gütern oder Leistungen auf Märkten wechselseitige Vorteile realisieren können. Die Konstitutionenökonomie verwirft allerdings die utilitaristische Fiktion einer gesellschaftlichen Wohlfahrtsfunktion, die für das wohlfahrtsökonomische Paradigma charakteristisch ist. Stattdessen wird mit der Hilfe der gedanklichen Konstruktion eines hypothetischen Gesellschaftsvertrages ermittelt, für welche fundamentalen Regeln der Verfassung der „post-konstitutionellen“ Gesellschaft, sich nationale und eigennützige Individuen auf konstitutioneller Ebene einstimmig entscheiden würden (Buchanan/Tullock 1962).

Nun hat es den Anschein, dass im Vergleich zu der Fiktion eines allwissenden, allmächtigen und guten sozialen Planers der Wohlfahrtsökonomie, die konzeptionell mögliche, freiwillige Zustimmung aller zu den Regeln und Grundsätzen ihres gesellschaftlichen Zusammenlebens auf der konstitutionellen Ebene, einen erheblichen Fortschritt darstellt. Allerdings wird so das politische Vakuum der Wohlfahrtsökonomie lediglich mit einer neuen Fiktion gefüllt. Ein hypothetischer Gesellschaftsvertrag ist nur ein gedankliches Konstrukt, das weder reale politische Entscheidungen zu legitimieren vermag, noch eine brauchbare Anleitung zu wirtschaftspolitischem Handeln geben kann. Denn die Bürgerpräferenzen, die in der Konstitutionenökonomie als letzte „Gegebenheiten“ die legitimatorische Hauptlast tragen sollen, bedürfen vorheriger Interpretation, wenn sie zur Grundlage wirtschaftspolitischen Handelns gemacht werden sollten. Dass dem Konstitutionenökonom die Rolle des autorisierten Interpreten zukommen sollte, ist aber keineswegs offensichtlich. Außerdem ist davon auszugehen, dass in einer offenen, evolutionären Welt die Bürgerpräferenzen einem konstanten Wandel unterliegen, so dass ihre spekulative Aufdeckung auf noch größere Schwierigkeiten stoßen sollte.

Sowohl die Wohlfahrts- wie auch die Konstitutionenökonomie weisen allerdings eine noch größere Schwierigkeit auf, die sie für die wirtschaftspolitische Praxis unbrauchbar macht. Diese Schwierigkeit hängt mit der grundlegenden Struktur der Fragestellung in beiden Konzeptionen zusammen, die von einer Idee bestimmt ist, die letzten Endes hinter all den Begründungsversuchen für soziale Tatbestände steht, *nämlich von der Idee der positiven Rechtfertigung*. Es handelt sich um eine allgemeine philosophische Idee, die sowohl in der Erkenntnistheorie und Wissenschaftstheorie als auch in der Ethik und der Sozialphilosophie wirksam ist. Diese Idee ist seinerzeit von Leibniz als einer der beiden grundlegenden Prinzipien des Vernunftgebrauchs formuliert worden, nämlich als das Prinzip vom zureichenden Grund¹⁰. In der philosophischen Diskussion der Gegenwart ist dieses Prinzip vor allem im Rahmen des kritischen Rationalismus als Prinzip der zureichenden Begründung herausgearbeitet worden (Albert 1968/1991, S. 11): „Suche stets nach einer zureichenden Begründung aller deiner Überzeugungen.“ Gemäß diesem Prinzip bedarf alles, was ausgesagt wird einer zureichenden Begründung, einer Rechtfertigung durch Rückführung auf positive Gründe. „Auf diese Weise sind nicht nur Aussagen und Systeme, sondern darüber hinaus soziale Zustände und Ordnungen aller Art einer letzten Rechtfertigung zugänglich. Was nicht auf diese Weise gerechtfertigt werden kann, bleibt problematisch und damit

¹⁰ Vgl. Leibniz (1714/1954) wo in § 31 und § 32 außer dem Prinzip des zureichenden Grundes (*principium rationis sufficientis*) auch das Problem des Widerspruchs diskutiert wird.

unverbindlich oder verfällt der Ablehnung, so dass durch diese Forderung die Neigung zu Schein-Begründung aller Art stark begünstigt wird. Das ganze Verfahren hat den Zweck, das zu Begründende dadurch zu legitimieren, dass man seine Geltung auf letzte Quellen zurückführt, die ihrer Natur nach Autorität für sich in Anspruch nehmen können und daher in der Lage sind, diese ihre Autorität im Wege des betreffenden logischen oder quasilogischen Verfahrens zu übertragen.“ (Albert 1964/2001, S. 2778f.)

Diese Denkstruktur ist sowohl in der Wohlfahrtsökonomie als auch in der Konstitutionenökonomie anzutreffen. In der ersten fungieren die Konsumentenpräferenzen als letztes Fundament der ökonomischen Rechtfertigung, und in der zweiten sind die Bürgerpräferenzen die letzten „Gegebenheiten“. Erscheint die größtmögliche Befriedigung der Bedürfnisse der Konsumenten als krypto-normative Zielsetzung der Wohlfahrtsökonomie, die sich quasi-natürlich aus der ökonomischen Perspektive rechtfertigt, so bezieht sich die Begründungsstrategie der Konstitutionenökonomie auf eine Legitimation, die angeblich der Handlung von Individuen in einer hypothetischen Situation zu entnehmen sei.

Sowohl die Wohlfahrtsökonomie als auch die Konstitutionenökonomie stellen Facetten des Begründungsdenkens in der Sozialphilosophie bzw. Volkswirtschaftslehre dar, die in eine Sackgasse führen muss. Wie Arbeiten im Rahmen des kritischen Rationalismus gezeigt haben, führt das Verlangen nach einer Begründung *aller* Auffassungen, also auch der Erkenntnisse bzw. Argumente, auf die man die jeweils zu begründende Aussage zurückführt, ins sog. Münchhausen-Trilemma, in welchem man die Wahl zwischen einem infiniten Regress, einem logischen Zirkel in der Deduktion oder einem dogmatischen Abbruch des Verfahrens hat (Albert 1968/1991, S. 15; Boudon 2001, S. 22ff.). Bei den hier behandelten Programmen kommt es typischerweise zu einem dogmatischen Abbruch der Argumentation, in der Wohlfahrtsökonomie an dem Punkt, an dem die maximale Befriedigung der Präferenzen bzw. des sozialen Nutzens als quasi-natürliches und selbstverständliches Ziel vorgetragen wird, und bei der Konstitutionenökonomie an dem Punkt, an dem die Bürgerpräferenzen als letztes Legitimationskriterium vorgestellt werden. Diese dogmatische Struktur hat an sich mit dem utopischen Charakter der Erfüllung einer sozialen Wohlfahrtsfunktion oder der Befriedigung von Bürgerpräferenzen nichts zu tun. Der Dogmatismus ist ein vom utopischen Charakter dieser Konzeptionen zu unterscheidendes, zusätzliches Problem welches darin liegt, dass die als gegeben vorausgesetzten Bedürfniskonstellationen und Präferenzen als prinzipiell sankrosankt und daher gegenüber Kritik als immun angesehen werden.

Diesen Dogmatismus und die dilemmatische Struktur des Münchhausen Trilemmas kann man nur vermeiden, indem man an die Stelle des Prinzips der zureichenden Begründung das Prinzip der kritischen Prüfung treten lässt. Nach diesem Prinzip muss eine Diskussion über Probleme der Erkenntnistheorie, Ethik und Sozialphilosophie nicht notwendig auf letzte Gründe rekurrieren, um überzeugend bzw. „rational“ zu sein. Probleme, die im Bereich der menschlichen Erkenntnis und Praxis auftreten, sind vielmehr im Lichte der schon vorhandenen Problemlösungen zu diskutieren und zu lösen. Lösungen für neuartige Probleme jedweder Art verlangen nach Kreativität und Phantasie und werden nicht in einem sozialen und geistigen Vakuum herausgearbeitet. Die Anwendung des Prinzips der kritischen Prüfung bedeutet, logisch durchkonstruierte Lösungen kreativ zu finden, diese Lösungen im Hinblick auf bestimmte Wertgesichtspunkte abzuwägen und auf dieser Grundlage über die zu bevorzugende Problemlösung zu entscheiden. Güte und Rationalität der vorgeschlagenen Lösungen werden also nicht damit begründet, dass die Lösungen auf sichere Erkenntnisse gestützt und auf letzte Werte zurückgeführt werden können. Es ist vielmehr davon auszugehen, dass unsere Lösungen in allen Bereichen des Denkens

und Handelns fallibel sind und dass sie deshalb durch weitere kritische Diskussion verbessert werden können. „Die Pointe der fallibilistischen Auffassung rationaler Praxis besteht nicht in der Auszeichnung eines bestimmten Ableitungsverfahrens – der Induktion, der Deduktion, der Zurechnung, des transzendentalen Rekurses –, auch nicht in der Wahl einer gesicherten Basis, sondern in der *Konstruktion alternativer Lösungsvorschläge* und ihrer *komparativen Bewertung* hinsichtlich ihrer *Leistungsfähigkeit*, wie sie im ökonomischen Denken thematisiert wurde“ (Albert 1978, S. 30).

Die Konstruktion alternativer Lösungsvorschläge erfolgt immer nur im Kontext der schon vorhandenen Lösungen, wobei stets zu beachten ist, dass die vorhandenen Lösungen selbst schon das Produkt eines Prozesses der kulturellen Evolution sind (Hayek 1960). Jedes Mal, wenn eine Lösung zu einem neuen Problem ansteht, ist somit zu berücksichtigen, dass bereits ein Bestand von Lösungen zu gleichartigen oder ähnlichen Problemen vorhanden ist, die in einem evolutionären Prozess des kollektiven Lernens zustande gekommen sind. Dieser Fundus von Lösungen kann je nachdem die Lösung des in Betracht kommenden Problems erleichtern oder erschweren. In jedem Fall definiert er den spezifischen Problemlösungskontext für die Lösung des neuen Problems. Für den politischen Bereich bedeutet dies, dass es keine voraussetzungslosen Problemlösungen gibt, sondern dass die real vorliegenden Bedingungen neuer Lösungen, die gewissermaßen ein institutionelles a priori darstellen, stets mitberücksichtigt werden müssen. Die Anwendung des Prinzips der kritischen Prüfung stellt dann sicher, dass die Tradierung überlebender Lösungen nicht unbedingt hinzunehmen ist, ohne in der Tat allerdings auszuschließen, dass schon vorhandene Lösungen, die jeweils angenommenen Wertgesichtspunkte und Kriterien am besten erfüllen.

Dieses allgemeine philosophische Prinzip der kritischen Prüfung fallibler Lösungen findet Eingang in die wissenschaftliche Wirtschaftspolitik, wenn diese darauf abzielt, die wirtschaftspolitischen Probleme rational zu behandeln, statt eine rationale Wirtschaftsordnung zu postulieren, die als Maßstab der Wirtschaftspolitik dienen soll. Die Idee der immanenten Rationalität oder Güte einer bestimmten Wirtschaftsordnung, wie sie z.B. in der Tradition des Ordoliberalismus einer Wettbewerbsordnung zugeschrieben wird, ist ein Dogma. Dagegen ist die kritisch-rationale Methode der Behandlung von wirtschaftspolitischen Problemen eine Methode, um die verschiedenen realisierbaren Alternativen unter Verwendung verschiedener Gesichtspunkte zu überprüfen, zu modifizieren und zu revidieren. In einer solchen wissenschaftlichen Wirtschaftspolitik ist die Formulierung von Werturteilen nicht erforderlich, da die komparative Untersuchung als ein rein sozialtechnologisches Unternehmen durchgeführt werden kann¹¹. Als angewandte Wissenschaft kann Wirtschaftspolitik nur Handlungsmöglichkeiten aufweisen und damit Möglichkeiten aufzeigen, wie bestimmte Ziele oder Zielkombinationen durch Einsatz bestimmter Mittel realisiert werden können. Für die Beurteilung der Leistung der vorgeschlagenen Maßnahmen bedarf es nur der hypothetischen Annahme bestimmter Leistungsmerkmale bzw. -kriterien, um dann herauszufinden, in welchem Maße die vorgeschlagenen Maßnahmen diese Kriterien zu erfüllen vermögen¹². Dafür müssen nur Tatsachen analysiert

¹¹ Der Kern der von Max Weber formulierten Wertfreiheitsidee ist (entgegen einer irrtümlichen Interpretation) die Minimalforderung, Aussagen und Werturteile deutlich zu unterscheiden (Keuth 1989, S. 30). Diese schwache, ja triviale Forderung (Weber 1917/1985, S. 500) ist allerdings nur in der praktischen Wirtschaftspolitik von Bedeutung, wobei sich die wissenschaftliche Wirtschaftspolitik durchaus auf die Ausarbeitung sozialtechnologischer Systeme konzentrieren kann.

¹² Die rationale Diskussion von Wertgesichtspunkten ist ihrerseits natürlich auch möglich, und das Prinzip der kritischen Prüfung kommt auch in diesem Fall zum Ausdruck. Die Suche nach ei-

werden, während die für den Aufbau des technologischen Systems notwendigen Wertgesichtspunkte bloß hypothetisch als gültig angenommen werden brauchen. Technologische Systeme haben keinen normativen Charakter, weil sie nicht die Frage beantworten: „Was sollen wir tun?“, sondern nur die Frage: „Was kann unternommen werden, wenn dieses Problem zu lösen ist?“ Ihre praktische Bedeutung liegt darin, dass sie Informationen für Wirkungsmöglichkeiten bereitstellen, nicht darin, dass sie bestimmte Handlungen vorschreiben¹³.

Die Transformation wissenschaftlicher Aussagen in technologische Systeme kann also ohne weiteres ohne Werturteile auskommen, wenn auch nicht ohne hypothetisch angenommenen Kriterien. Diese technologische Transformation benötigt allerdings gewisse Gesichtspunkte, um zu entscheiden, welche Aussagen, die aus einem theoretischen Aussagesystem logisch deduzierbar sind, für die Lösung des Problems überhaupt in Frage kommen. Eine Theorie hat bekanntlich unendlich viele Konsequenzen und wird meistens ohne Bezug auf bestimmte praktische Probleme entworfen. Außerdem sind die Folgerungsmengen von Theorien so umfassend, dass man ihre Implikationen und somit ihre praktisch relevanten Konsequenzen nicht ohne weiteres übersehen kann. Beim Aufbau technologischer Systeme im Rahmen der wissenschaftlichen Wirtschaftspolitik geht es also darum, das Problem genau zu spezifizieren bzw. den Gesichtspunkt hervorzuheben, der für die Selektion aus der unendlichen Folgerungsmenge der Theorie leitend ist. Dieser Vorgang der technologischen Transformation ist nicht auf Werturteile angewiesen. Es ist außerdem von dem Vorgang der Anwendung des so konstruierten technologischen Systems in der Praxis streng zu unterscheiden. Werden nämlich technologische Aussagen zur Grundlage praktischen Verhaltens gemacht – zum Beispiel zur Grundlage der praktischen Wirtschaftspolitik – müssen natürlich Werturteile über die betreffende Anwendungssituation gefällt werden. In der wissenschaftlichen Wirtschaftspolitik, die mit der Ausarbeitung technologischer Systeme befasst ist, werden demgegenüber z.B. folgende Probleme behandelt: Wie kann eine Zentralbank die Preiswertstabilität in einer Situation, die so und so charakterisiert ist, am ehesten aufrechterhalten? Welche Maßnahmen kann eine Regierung ergreifen, um die Umweltverschmutzung in einem Land zu mindern, ohne bestimmte anzugebende Wirkungen auf andere Größen herbeizuführen? Oder: Welche Gesetzgebung ist erforderlich, um den Wettbewerb zu schützen?

nem archimedischen Punkt ist in der Ethik und der Sozialphilosophie genauso nutzlos wie in der Erkenntnis- und Wissenschaftstheorie. Auch ethische Aussagen können als Hypothesen, statt als Dogmen behandelt und kritisch diskutiert werden, aber da diese Diskussion sich nicht an der Wahrheitsidee orientieren lässt, kann sie nicht mit wissenschaftlichen Mitteln geführt werden.

¹³ Als erster hat das *Max Weber* herausgearbeitet (1917/1985, S. 537f.): „Daß es selbstverständlich möglich, wissenschaftlich nützlich und nötig ist, Sätze zu entwickeln von dem Typus: für die Erreichung des (wirtschaftspolitischen) Erfolgs x ist y das einzige oder sind – unter den Bedingungen $b_1, b_2, b_3 - y_1, y_2, y_3$ die einzigen oder die erfolgsreichsten Mittel, bedarf wohl nicht der Wiederholung. Und nur daran sei nachdrücklich erinnert, daß das Problem in der Möglichkeit absoluter *Eindeutigkeit* der Bezeichnung des Erstrebten besteht. Liegt diese vor, dann handelt es sich um einfache Umkehrung von Kausalsätzen und also um ein rein ‚technisches‘ Problem. Eben deshalb liegt aber auch in allen diesen Fällen gar kein Zwang für die Wissenschaft vor, diese technischen teleologischen Sätze nicht als einfache Kausalsätze, also in der Form zu fassen: auf y folgt stets bzw. auf y_1, y_2, y_3 folgt unter den Bedingungen b_1, b_2, b_3 der Erfolg x . Denn das besagt genau dasselbe und die ‚Rezepte‘ kann sich der ‚Praktiker‘ daraus unschwer entnehmen“.

4. Grundzüge eines institutionenökonomisch-evolutionären Wettbewerbsleitbildes

4.1. Schutz des Wettbewerbs durch regelgeleitete Wettbewerbspolitik

Aufbauend auf den vorstehenden erfahrungswissenschaftlichen und normativen Grundlagen kann man aufzeigen, welche Art von Wettbewerbsleitbild sich auf solchen Grundlagen errichten und vertreten lässt. Es sollte deutlich sein, dass ein solches Wettbewerbsleitbild nur ein technologisches System darstellen kann, welches der praktischen Wettbewerbspolitik als Handlungsgrundlage angeboten wird. Bei dessen Anwendung in konkreten Fällen sind dann eine Reihe von Werturteilen zu fällen und von Entscheidungen zu treffen, die der konstruktiven Phantasie der praktischen Wirtschaftspolitiker obliegen, und in einer wissenschaftlichen Analyse nicht thematisiert werden können. Wir werden im Folgenden von dem „Schutz des Wettbewerbs“ als hypothetisch angenommene Zielsetzung ausgehen und untersuchen, wie dieses Ziel am besten erreicht werden kann, wenn man von einem institutionell-evolutionären Wettbewerbsverständnis ausgeht. Es gilt also die Frage zu beantworten: Was kann getan werden und auf welcher Ebene, um den Wettbewerb als einen innerhalb von Regeln ablaufenden evolutionären Prozess zu schützen?

Bevor man diese Frage beantwortet, soll man sich kurz in Erinnerung rufen, wie der Schutz des Wettbewerbs erreicht werden kann, wenn man von dem gängigen Wettbewerbsverständnis der mikroökonomischen Theorie ausgeht. Dort wird der Wettbewerb, den es zu schützen gilt, mit einem Allokationsmechanismus gleichgesetzt, der beim Zustandekommen eines Marktgleichgewichts zu vollkommen voraussagbaren Ergebnissen führt. Diese Idee wird in drei theoretischen Varianten vertreten: 1. in der traditionellen Preistheorie wird das Verhalten der Konkurrenten vollkommen von der als exogen angenommenen Marktform determiniert; 2. in der Industrieökonomie tritt an der Stelle der Marktform die Marktstruktur, und der Wettbewerb wird mit Hilfe des „Struktur-Verhalten-Ergebnis-Paradigmas“ analysiert (Scherer/Ross 1990); 3. in der spieltheoretischen Umformulierung der Verhaltensweisen der Konkurrenten geht man davon aus, dass die Teilnehmer über common knowledge über die Spielregeln und somit über die jeweilige Marktsituation verfügen (Tirole 1988). Im Kern ist allen diesen theoretischen Ansätzen die These gemeinsam, dass der Wettbewerb in einem theoretisch vernachlässigbaren Regelrahmen zu klar determinierten Ergebnissen führt. Man schützt demnach den Wettbewerb, wenn man dafür sorgt, dass die Produktionsfaktoren bei gegebenem Wissen zweckmäßig eingesetzt werden, bzw. wenn man dafür sorgt, dass der Endzustand einer optimalen Allokation erreicht wird.

Fünfzig Jahre empirischer Forschung im Rahmen der Industrieökonomie haben allerdings weder zu zeigen vermocht, dass es eindeutig kausale Zusammenhänge zwischen Marktform bzw. Marktstruktur und Marktverhalten gibt, noch dass es möglich ist, Marktergebnisse adäquat zu ermitteln, ohne die institutionellen Bedingungen explizit in die Analyse einzuführen (Mantzavinos 1994, S. 35ff.). Das Versagen des Marktstruktur-Marktverhalten-Marktergebnis-Paradigmas (Scherer 1985, S. 4) beraubt die entsprechenden Vorschläge zum Schutz des Wettbewerbs ihrer nomologischen Basis und lässt die Ausarbeitung einer Alternative umso notwendiger erscheinen.

Die institutionenökonomisch-evolutionäre Sichtweise des Wettbewerbs rückt die kausalen Zusammenhänge zwischen Institutionen und Marktverhalten in den Vordergrund. Da die kausale Wirkung von Marktform bzw. Marktstruktur auf das Verhalten von Marktteilnehmern nicht als empirisch gesichert gelten kann, erscheint es zweckmäßig, auf *die kausale Wirkung von Institutionen auf das Verhalten von Marktteilnehmern* abzustellen. Das soll nicht heißen, dass es sich in der Zukunft nicht herausstellen kann, dass bestimmte

Institutionen in ihrer kanalisierenden Wirkung bestimmte Marktstrukturen bzw. Marktformen hervorbringen, die ihrerseits zu bestimmten Marktergebnissen führen. Solange jedoch, wie gegenwärtig, klar ist, dass im evolutorischen Wettbewerbsprozess neue Verhaltensweisen der Marktteilnehmer die Marktstruktur endogen verändern können und somit oft die Kausalität umgekehrt von dem Marktverhalten zur Marktstruktur verläuft, muss man sich mit einer Theorie zufrieden geben, die zwar geringeren empirischen Gehalt hat, aber immerhin empirisch bewährter ist.

Insofern kommt hier einer der im Abschnitt 2 herausgearbeiteten Bausteine zum Tragen, nämlich die wissenschaftstheoretische Einsicht, dass erfahrungswissenschaftliche Aussagen über die Bedingungen und Auswirkungen von evolutionären Wettbewerbsprozessen wegen der Komplexität des Phänomens nur einen geringen empirischen Gehalt besitzen können. In unserem Zusammenhang folgt aus dieser Einsicht, dass auf die Wirkungsweise der Regeln abzustellen ist, die den Wettbewerbsprozess kanalisieren. Die entsprechende technologische Aussage lässt sich so formulieren, dass man den Wettbewerb nur schützen kann, indem man dafür sorgt, dass entsprechende Regeln bestehen, die ein wettbewerbliches Verhalten der Marktteilnehmer garantieren. Der erste Grund, warum die Wettbewerbspolitik an den Spielregeln des Wettbewerbs ansetzen soll, ist ein rein wissenschaftstheoretischer: Man besitzt nur auf dieser Ebene ein nomologisches Wissen, das es überhaupt ermöglicht, den Wettbewerb zu schützen. Oder anders formuliert: *man soll* auf der Ebene der Regeln wettbewerbspolitisch aktiv sein, weil man nur auf dieser Ebene das als wünschenswert erachtete Ziel – nämlich den Schutz des Wettbewerbs – überhaupt erreichen *kann*. Man soll von der Wettbewerbspolitik nur erwarten, was sie auch hervorzubringen imstande ist, und sie kann nur etwas bewirken, wenn dazu empirische Hypothesen zur Verfügung stehen, und das ist der Fall nur im Hinblick auf die kausale Wirkung von bestimmten Regeln (und nicht von bestimmten Marktstrukturen) auf das wettbewerbliche Verhalten.

Der zweite Grund für eine regelgeleitete Wettbewerbspolitik hängt mit Erkenntnissen zusammen, die die politische Ökonomie der Regulierung zutage gefördert hat (Windisch 1987, Knieps 2001). Kartell- und Regulierungsbehörden sind Gegenstand von Lobby-Aktivitäten seitens der Interessengruppen unterschiedlicher Industrien. Diese Aktivitäten sind oft erfolgreich, so dass unabhängig von der Frage, ob Kartellbehörden über das notwendige Steuerungswissen verfügen, das ernste Problem besteht, dass sie Lobbyisten oft nachgeben. Wenn man als Ziel den „Schutz des Wettbewerbs“ verfolgt, muss man dafür sorgen, dass diejenigen, die mit dieser Aufgabe beauftragt sind, sie auch erreichen können und wollen. In modernen Industriegesellschaften westlichen Typs sind dies meistens Kartellbehörden, die zu einem bestimmten Grad politisch abhängig und gegenüber Interessengruppen anfällig sind, und es besteht somit ein weiterer Grund, mit der Wettbewerbspolitik auf der Ebene der Regeln anzusetzen.

Der Wettbewerbsmechanismus ist also nicht im Zusammenhang eines Idealmodells rationaler Ressourcenallokation zu sehen, aus dessen immanenter Rationalität man einen Optimalitätsstandard für die Marktstruktur und das Marktverhalten begründen zu können meint. Vielmehr ist aufgrund des theoretischen Defizits und des mangelnden Steuerungswissens einerseits und der Anfälligkeit der Kartellbehörden gegen Lobby-Aktivitäten der Industrie andererseits eine Steuerung des Wettbewerbsprozesses durch Regeln vorzuziehen. Diese Steuerung auf der Regelebene ist insofern frei von ideologischen Rechtfertigungsversuchen, weil sie nicht mit utopischen Optimalitätsargumenten operiert, und sie ist vorzuzugwürdig, weil die kritische Prüfung erfahrungswissenschaftlicher Argumente zeigt, dass der Wettbewerbsmechanismus nur auf dieser Ebene geschützt werden kann.

4.2. Per se Verbote und regelgeleitete Wettbewerbspolitik

Die oben angeführten Argumente gegen eine diskretionäre Wettbewerbspolitik, die stark auf die spezifischen Bedingungen des Einzelfalls eingeht, und zugunsten einer regelgeleiteten Wettbewerbspolitik beantworten noch nicht die Frage nach der Art dieser Regeln: Welche spezifischen Charakteristika müssen die Regeln der Wettbewerbspolitik aufweisen, um den Wettbewerb am besten schützen zu können? Die Wettbewerbsregeln müssen als Verbote formuliert werden, sollen den handelnden Subjekten also nur vorschreiben, was diese nicht tun dürfen (Hayek 1969, S.115), damit die Handelnden unter Beachtung dieser Regeln gemäß ihren persönlichen Zwecken agieren können¹⁴. Dies wahrt die Möglichkeit von Innovationen und die Offenheit für evolutionäre Wettbewerbsprozesse. Solange Regeln negativ formuliert sind und damit alle Handlungsmöglichkeiten erlauben, die nicht explizit verboten sind, bleibt die Menge der erlaubten Handlungsmöglichkeiten prinzipiell unendlich groß. Innovationen werden dann nicht verhindert, weil die negativen Regeln genügend Handlungsmöglichkeiten offen lassen, wenn eine Veränderung der relativen Preise die Suche nach neuen Handlungsmöglichkeiten in Gang setzt¹⁵.

Die Form von per se Verboten ist also deshalb zweckmäßig, weil dem Wettbewerbsschutz, ein nomokratisches und kein teleokratisches Verständnis zugrunde liegt. Analysiert man den Wettbewerb als Allokationsmaschine, die teleologisch zu bestimmten völlig voraus-sagbaren Ergebnissen führt, dann erscheint die Forderung nach per se Verboten unnötig. Nur wenn man ein nomokratisches Verständnis vom Wettbewerb hat und davon ausgeht, dass der Wettbewerb immer innerhalb von Regeln abläuft, erscheinen per se Verbote aufgrund ihrer Operationalität, Justitiabilität und höherer Rechtssicherheit für die Marktteilnehmer überhaupt sinnvoll. Unter der Voraussetzung, dass der Wettbewerb geschützt werden soll, führt das nomokratisch-evolutionäre Wettbewerbsverständnis also zu der Forderung nach per se Verboten.

Aus der Sicht einer evolutionären Wirtschaftspolitik¹⁶ bergen per se Verbote als Instrumente zum Schutz des Wettbewerbs aber ein Problem: Geht man davon aus, dass auch der Prozess des Regelwandels evolutionär abläuft und somit auch auf dieser Ebene immer neue Erkenntnisse hervorgebracht werden, dann ist damit zu rechnen, dass neue Erkenntnisse über wettbewerbsrelevantes Verhalten entstehen werden. Die technologische Transformation dieses neuen Wissens über die Auswirkung von Regeln auf das Marktverhalten müsste im Wege ihrer wettbewerbspolitischen Verwertung, auch zu einer Veränderung der betroffenen per se Verbote führen. Dadurch würde allerdings der Forderung nach langfristiger Gültigkeit der per se Regeln nicht entsprochen.

Diese Problematik der Revision der per se Regeln über die Zeit ist allerdings ein Fragenkomplex, dessen Behandlung uns sehr weit führen würde. Aus der Sicht einer komparativen Analyse in kritischer Hinsicht lässt sich aber folgendes konstatieren: Im Kräftefeld des realen politischen Prozesses werden periodisch auch Regeln über den Schutz des Wettbewerbs entworfen, diskutiert, verabschiedet und durchgesetzt. Eine wissenschaftliche Wirtschaftspolitik muss somit also das (weitere) empirische Faktum berücksichtigen, dass zumindest in modernen Demokratien westlichen Typs mit periodisch auftretenden Ge-

¹⁴ Vgl. Hayek (1976, S. 36f.): „Rules which are end-independent, in the sense that they are not confined to those following particular designated purposes, can also never fully determine a particular action but only limit the range of permitted kinds of action and leave the decision on the particular action to be taken by the actor in the light of his ends.“

¹⁵ Vgl. ausführlicher und teilweise kritisch dazu Wegner (2002, S. 12ff.).

¹⁶ Vgl. vor allem Koch (1996).

setzesänderungen des Kartellrechts zu rechnen ist. Somit besteht bei diesen Gelegenheiten auch faktisch die Möglichkeit, das zu diesem Zeitpunkt bewährte erfahrungswissenschaftliche Wissen in der öffentlichen und parlamentarischen Debatte über die Verabschiedung neuer Gesetzgebung praktisch zu verwerten. Bei der Wahl zwischen den real existierenden Alternativen, d.h. zwischen einer Revision von per se Verboten oder der Revision eines Instrumentariums für diskretionäre Eingriffe ist also aus den oben genannten Gründen stets die erste Alternative auszuwählen, wenn man den Wettbewerb schützen will.

Die Literatur sieht ein weiteres Problem einer ausschließlich oder überwiegend an per se Verboten orientierten Wettbewerbspolitik darin, dass es kaum Verhaltensweisen gibt, die unter allen Umständen wettbewerbspolitisch negativ zu beurteilen sind (Bartling 1980, S. 55f.). So können z.B. verbindliche Vereinbarungen zwischen Unternehmungen bei der Forschung und Entwicklung neuer Produkte Innovationen erst möglich machen (Jorde/Teece 1991). Es scheint somit, dass ein Marktverhalten nicht ex ante als wettbewerbsbeschränkend eingestuft werden kann, sondern meistens oder oft nur dann, wenn die hinter ihm stehende wirtschaftliche Macht mitberücksichtigt wird. Deshalb wird der Einwand hervorgehoben, eine Diagnose und exakte Lokalisierung von wirtschaftlicher Macht, wie sie zur Klassifikation eines Marktverhaltens als wettbewerbsbeschränkend notwendig ist, könne unter der Geltung relativ inflexibler per se Verboten nicht vorgenommen werden. Es stelle sich deshalb die Frage, ob Regeln anderer Art den Wettbewerb nicht wirksamer zu schützen vermögen.

Eine Antwort auf diesen Einwand stützt sich auf den zweiten Baustein, der sich aus der evolutorischen Betrachtungsweise ergeben hatte: Während des Wettbewerbsprozesses findet aufgrund von Innovationen und Imitationen ein temporärer Aufbau und Abbau marktmächtiger Stellungen permanent statt. Nimmt man die Kreativität des Umgangs der Unternehmer mit Wettbewerbsparametern ernst, muss man davon ausgehen, dass ständig Neuerungen beim Einsatz von Parameterkonstellationen stattfinden werden, und dementsprechend Marktstellungen permanent auf- und abgebaut werden. Berücksichtigt man realistischerweise zugleich, dass (im Falle einer Handelspolitik, die auf offene Märkte abzielt) ständig potenzieller Wettbewerb von Inland und Ausland möglich ist, dann verbleibt als einzige Quelle von echter Marktmacht ein Ressourcenmonopol. Obwohl es im Prinzip schon fraglich ist, ob die Monopolisierung des Zugangs zu Ressourcen, die einen plausiblen Fall der Erlangung permanenter Marktmacht darstellt, von irgendeinem anderen Akteur außer der Regierung langfristig unternommen werden kann, würde auch dies an sich kein Argument gegen die Verwendung von per se Verboten darstellen. Man kann nämlich als ein allgemeines Verbot die Regel formulieren, dass kein Individuum, keine Unternehmung oder der Staat den Zugang zu Ressourcen für die übrigen Konkurrenten sperren darf. Zugleich ist aus einer evolutionären Perspektive zu betonen, dass Ressourcen nicht exogen gegeben sind, sondern vielmehr ständig neue Arten von Ressourcen im Produktionsprozess entwickelt werden können. Das Problem lässt sich deshalb im wesentlichen auf den Bereich der natürlichen Ressourcen, also der Rohstoffquellen, beschränken.

4.3. Schutz des Wettbewerbs als minimalistische Forderung des IE Wettbewerbsleitbildes

Die Betrachtung des Wettbewerbs als eines Prozesses, der sich durch per se Verboten steuern lässt, liefert ein grundsätzlich anderes Leitbild für wettbewerbspolitisches Handeln, als eine Gleichgewichtsbetrachtung in der der Wettbewerb mittels zielgenauer Lenkung konkrete Ergebnisse hervorbringen kann. Wenn man den Optimalitätsgedanken und das da-

mit zusammenhängende Denken von „Markunvollkommenheiten“, „Zweit-besten Lösungen“ usw. endgültig und konsequent verabschiedet, dann erscheint das Denken in der Alternative „Wettbewerb“ oder „kein Wettbewerb“ als das einzig sinnvolle Abwägen. Per se Verbote müssen nicht in jedem konkreten Fall bestimmen, dass der Wettbewerb möglichst vollkommen, funktionsfähig oder effizient ist, sondern dass überhaupt Wettbewerb auf dem Markt herrscht¹⁷.

Dieser Minimalismus ist nicht normativ zu verstehen, d.h. als eine Forderung an die Wettbewerbspolitik, sondern als Aussage über reale Möglichkeiten, die direkt aus dem oben skizzierten Wettbewerbsverständnis resultiert: Wenn im evolutionären Wettbewerb Populationen von Eigenschaften von Individuen variiert und selektiert werden, dann kann es nur darum gehen, bestimmte Typen von individuellen Verhaltensweisen systematisch zu verbieten und dadurch die differenzielle Reproduktion von bestimmten Eigenschaften zu hemmen. In diesem Sinne kommt der dritte der im zweiten Abschnitt herausgearbeitete Baustein zum Tragen, nämlich dass man den Wettbewerb nur dadurch schützen kann, dass man dafür sorgt, dass bestimmte Typen von Handlungen von kreativen Individuen unterbleiben. Schutz des Wettbewerbs und Schutz individueller Handlungsspielräume sind die beiden Seiten derselben Medaille.

Welche konkreten Grenzen zwischen den Handlungsspielräumen gezogen werden sollen, bedarf einer eingehenden Analyse und näheren Spezifizierung, die im Rahmen dieser kurzen Abhandlung nicht geleistet werden kann. Es ist nur noch mal zu betonen, dass ein für alle Zeiten und alle Umstände allgemeines Leitbild als Referenz für wettbewerbliches Handeln nicht angebar ist (Streit 1995, S. 68). Die inhaltliche Bestimmung der per se Verbote kann vielmehr nur von einer kritischen Analyse der faktischen Situation ausgehen und muss ohne ein zeitloses abstraktes Ideal auskommen.

5. Epilog

Ich habe in diesem Aufsatz den Versuch unternommen, die Grundzüge eines Leitbildes für die Wettbewerbspolitik herauszuarbeiten, das den evolutionären Charakter eines innerhalb von Regeln ablaufenden Wettbewerbsprozesses ernst nimmt. Für die Formulierung von Wettbewerbsleitbildern sind außer bewährten erfahrungswissenschaftlichen Erkenntnissen auch Überlegungen über eine adäquate Behandlung von Normen unverzichtbar. Es hat sich gezeigt, sowohl hinsichtlich der wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnisse bezüglich des Wettbewerbsphänomens als auch hinsichtlich der normativen Grundlagen, dass das institutionenökonomisch-evolutionäre Wettbewerbsleitbild zu systematisch anderen Ergebnissen und Schlussfolgerungen als die dominanten Wettbewerbsleitbilder führt. Eine praktische Wettbewerbspolitik, die sich an dem hier konzipierten Leitbild orientieren würde, würde nicht nur andere Instrumente einsetzen, sondern vor allem auch andere Prioritäten setzen.

¹⁷ Vgl. Hayek (1952, S. 138f.): „Die praktische Lehre [. . .] ist, glaube ich, dass wir uns viel weniger darum kümmern sollten, ob der Wettbewerb in einem gegebenen Fall vollkommen ist oder nicht, sondern vielmehr darum, ob es überhaupt Wettbewerb gibt.“

Literatur

- Albert, H. (1964/2001), Rationalität und Wirtschaftsordnung. Grundlagenprobleme einer rationalen Ordnungspolitik. In: Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft. Festschrift für Andreas Predöhl, Göttingen und wiederabgedruckt in: Hans Albert, Lesebuch, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), S. 264–302.
- Albert, H. (1968/1991), Traktat über kritische Vernunft. 5. Auflage, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Albert, H. (1979), Traktat über rationale Praxis. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Arndt, H. (1952), Schöpferischer Wettbewerb und klassenlose Gesellschaft. Berlin: Duncker & Humboldt.
- Bartling, H. (1980), Leitbilder der Wettbewerbspolitik. München: Verlag Vahlen.
- Boudon, R. (2001), The Origin of Values. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Buchanan, J.M., G. Tullock (1962), The Calculus of Consent. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Buchanan, J.M. (1989), Explorations into Constitutional Economics. College Station: Texas A&M University Press.
- Buchanan, J.M. (1991), The Economics and the Ethics of Constitutional Order. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Campbell, D.T. (1974/1987), Evolutionary Epistemology. In: G. Radnitzky, W.W. Bartley III. (Hrsg.), Evolutionary Epistemology, Rationality and the Sociology of Knowledge, La Salle, Ill: Open Court, S. 48–114.
- Cantner, U., H. Hansch (2001), Heterogeneity and evolutionary change: empirical conception, findings and unresolved issues. In: J. Foster, St. Metcalfe (Hrsg.), Frontiers of Evolutionary Economics, Cheltenham: Edward Elgar, S. 228–269.
- Clark, J.M. (1954), Competition and the Objectives of Government Policy. In: E.H. Chamberlin (Hrsg.), Monopoly and Competition and their Regulation. London: McMillan, S. 317–337.
- Clark, J.M. (1961), Competition as a Dynamic Process. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Delhaes, K. von, U. FehI (1997), Dimensionen des Wettbewerbs: Problemstellungen. In: K. von Delhaes, U. FehI (Hrsg.), Dimensionen des Wettbewerbs. Stuttgart: Lucius & Lucius, S. 2–27.
- FehI, U. (1987), Unternehmertheorie, Unternehmertypen und Marktanalyse. In: M. Borchert, U. FehI, P. Oberender (Hrsg.), Markt und Wettbewerb, Festschrift für Ernst Heuß zum 65. Geburtstag. Bern und Stuttgart: Haupt, S. 17–37.
- FehI, U. (2004), Theorie und Empirie aus evolutionsökonomischer Sicht. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 224, S. 1–16.
- FehI, U., P. Oberender (2002), Grundlagen der Mikroökonomie. 8. Auflage, München: Verlag Vahlen.
- Graf, H.-G. (1978), „Muster-Voraussagen“ und „Erklärungen des Prinzips“ bei F.A. von Hayek. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Hayek, F.A. von (1952), Individualismus und Wirtschaftliche Ordnung. Erlenbach-Zürich: Eugen Rentsch Verlag.
- Hayek, F. A. von (1960), The Constitution of Liberty. London: Routledge.
- Hayek, F.A. von (1969), Freiburger Studien. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Hayek, F.A. von (1976), The Mirage of Social Justice. London: Routledge.
- Hempel, C. (1977), Aspekte wissenschaftlicher Erklärung. Berlin und New York: Walter de Gruyter.
- Hesse, G. (1983), Zur Erklärung der Änderung von Handlungsrechten mit Hilfe ökonomischer Theorie. In: A. Schüller (Hrsg.), Property Rights und ökonomische Theorie. München: Verlag Vahlen, S. 79–109.
- Hesse, G. (1990), Evolutorische Ökonomik oder Kreativität in der Theorie. In: U. Witt (Hrsg.), Studien zur Evolutorischen Ökonomik I. Berlin: Duncker & Humboldt, S. 49–73.
- Heuss, E. (1965), Allgemeine Markttheorie. Tübingen und Zürich: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Hoppmann, E. (1988), Wirtschaftsordnung und Wettbewerb. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.

- Jorde, Th.M., D. Teece (1991), Antitrust Policy and Innovation: Taking account of Performance Competition and Competitor Cooperation. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Bd. 147, S. 118–144.
- Keuth, H. (1989), *Wissenschaft und Werturteil*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Kerber, W. (1996), Recht als Selektionsumgebung für evolutionäre Wettbewerbsprozesse. In: B. Priddat, G. Wegner (Hrsg.), *Zwischen Evolution und Institution. Neue Ansätze in der ökonomischen Theorie*. Marburg: Metropolis Verlag, S. 297–326.
- Kerber, W. (1997), Wettbewerb als Hypothesentest: eine evolutionäre Konzeption wissenschaftlichen Wettbewerbs. In: K. von Delhaes, U. Fehl (Hrsg.), *Dimensionen des Wettbewerbs*. Stuttgart: Lucius & Lucius, S. 29–78.
- Kirzner, I. (1992), *The Meaning of Market Process*. London und New York: Routledge.
- Kirzner, I. (1997), Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, Bd. 35, S. 60–85.
- Knieps, G. (2001), *Wettbewerbsökonomie*. Berlin u.a.: Springer.
- Koch, L. (1996), *Evolutionäre Wirtschaftspolitik*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Kreps, D. (1990), *A Course in Microeconomic Theory*. Princeton: Princeton University Press.
- Lachmann, L. (1976), From Mises to Shackle: An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society. *Journal of Economic Literature*, Bd. 14, S. 54–62.
- Lachmann, L. (1986), *The Market as an Economic Process*. Oxford: Blackwell.
- Leibniz, G.W. (1714/1954), *Monadologie*. Stuttgart: Reclam.
- Lorenz, H.-W., B. Mayer (2001), *Studien zur Evolutionären Ökonomik IV*.
- Mantzavinos, C. (1994), *Wettbewerbstheorie. Eine kritische Auseinandersetzung*. Berlin: Duncker & Humboldt.
- Mantzavinos, C. (2001), *Individuals, Institutions and Markets*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Mantzavinos, C., N. Douglass, S. Shariq (2004), Learning, Institutions and Economic Performance. *Perspectives on Politics*, Bd. 2, No1, S. 75–84.
- Marshall, A. (1920), *Principles of Economics*, 8. Auflage. London: Macmillan Press.
- Mayr, E. (1976), *Evolution and the Diversity of Life: Selected Essays*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Mayr, E. (1982), *The Growth of Biological Thought*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Mayr, E. (1984), Darwin's Five Theories of Evolution. In: D. Kohn (Hrsg.), *The Darwinian Heritage*. Princeton: Princeton University Press, S. 755–772.
- Mayr, E. (2001), *What Evolution is*. New York: Basic Books.
- Metcalfe, St. (1989), Evolution and Economic Change. In: A. Silberston (Hrsg.), *Technology and Economic Progress*. Basingstoke, Hampshire: Macmillan, S. 54–85.
- Nelson, R.R., S. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge/Mass: Belknap Press of Harvard University Press.
- North, DC. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge und New York: Cambridge University Press.
- Ott, A.E., H. Winkel (1985), *Geschichte der theoretischen Volkswirtschaftslehre*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Röpke, J. (1977), *Die Strategie der Innovation*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Scherer, F.M. (1985), Stand and Perspektiven der Industrieökonomik. In: G. Bombach, B. Gahlen, A.E. Ott (Hrsg.), *Industrieökonomik: Theorie und Empirie*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), S. 3–19.
- Scherer, F.M., D. Ross (1990), *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 3. Auflage, Boston: Houghton Mifflin.
- Schmidtchen, D. (1978), *Wettbewerbspolitik als Aufgabe. Methodologie und systematische Grundlagen für eine Neuorientierung*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Schüller, A. (Hrsg.) (1983), *Property Rights und ökonomische Theorie*. München: Verlag Vahlen.
- Schumpeter, J.A. (1911/1987), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 7. Auflage. Berlin: Duncker & Humblot.

- Schumpeter, J.A.* (1942/1950), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 3. Auflage. New York: Harper.
- Shackle, G.L.S.* (1972/1992), *Epistemics and Economics*, New Brunswick. New York und London: Transaction Publishers.
- Streit, M.* (1995), Das Wettbewerbskonzept der Ordnungstheorie. In: (ders.), *Freiburger Beiträge zur Ordnungsökonomik*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), S. 57–70.
- Tirole, J.* (1988), *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge/Mass: The MIT Press.
- Weber, M.* (1917/1985), Der Sinn der „Wertfreiheit“ der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften. Wiederabgedruckt in: (ders.), *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, 6. Auflage. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), S. 489–540.
- Wegner, G.* (2002), *Evolutionary Markets and the Design of Institutional Policy*. Discussion Paper No: 2002–010E, Staatswissenschaftliche Fakultät, Universität Erfurt.
- Weimer, D.* (Hrsg.) (1997), *The Political Economy of Property Rights*. Cambridge und New York: Cambridge University Press.
- Windisch, R.* (Hrsg.) (1987), *Privatisierung natürlicher Monopole im Bereich Bahn, Post und Telekommunikation*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Witt, U.* (1987a), How Transaction Rights are Shaped to Channel Innovativeness. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Bd. 143, S. 180–195.
- Witt, U.* (1987b), *Individualistische Grundlagen der Evolutorischen Ökonomik*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Witt, U.* (1993), Wann kommt es eigentlich zu wirtschaftlichen Fortschritt?. In: A. Wagner (Hrsg.), *Dezentrale Entscheidungsfindung bei externen Effekten*. Tübingen: Francke Verlag, S. 19–35.

Prof. Dr. Dr. C. Mantzavinos, Wirtschaftsfakultät, Universität Witten/Herdecke, Alfred-Herrhausen-Str. 50, D-58448 Witten. E-mail: mantzavinos@uni-wh.de