

Buchbesprechungen

Reisman, David (Ed.): The Political Economy of James Buchanan. Texas A & M University Press, College Station 1990. Pp. VI, 204 Pp.

This provocative presentation includes eight chapters encompassing a wide variety of topical content range. This Reisman endeavor is a very worthwhile presentation. After all, it was James Buchanan reflecting on the state of economic science as it was at the time when he was awarded the Nobel Prize in that subject, who was capable of branding much of the work of his colleagues and contemporaries as little more than a waste of resources.

In the introductory chapter, Reisman notes that Buchanan perceives that economists retreat into mathematical demonstrations of allocative efficiency in static conditions of scarce endowments which shed all too little light on the central economic and social issues of modern times. Reisman states that Buchanan deeply regrets that the whole body of his work is characterized by nothing so much as the "missionary's zeal to bend the bent rod in order to make it straight again". Yet, in bending the bent rod, Buchanan has placed particular emphasis on the invisible hand of self-interested searching ("perhaps the major intellectual discovery in the whole history of economics")¹ and on order via spontaneous coordination ("perhaps the only real principle in economic theory as such").²

In the second chapter pertaining to "The Constitution" the reader is reminded that Buchanan perceives that economics is not about maximization with respect to conditions of static scarcity so much as about what Hayek and other Austrians refer to as "catallaxy" (i. e., the process of voluntary exchanging and agreeing as between autonomous individuals). It is certainly true that Buchanan's analysis of constitutions proceeds in three stages pertaining to the individual, the agreement and the notion of justice, respectively. Buchanan the economist would be quick to agree with Nozick that the economic market involves good procedures. As Buchanan mentions, "my natural proclivity as an economist is to place ultimate value on process or procedure, and by implication to define as good that which emerges from agreement among free men, independently of intrinsic evaluation of the outcome itself".³

Buchanan, the political economist, would immediately add, however, that not just the economic market but the political too can be defended by strict reference to the standard of process whereby the "political actors" operate under a set of more or less clearly defined rules, and they make choices among the options available to them so as to maximize their returns (which may, here as in other settings, involve ethical as well as economic objectives).⁴

¹ *Buchanan, J. M. (1986), Liberty, Market and State. Brighton, 75.*

² *Ibid, 20.*

³ *Buchanan, J. M. (1975), The Limits of Liberty. Chicago, 167.*

⁴ *Brennan, H. G./ Buchanan, J. M. (1985), The Reason of Rules. Cambridge, 15.*

Chapter 3 pertains to “Operational Rules” and Reisman reminds the reader that democracy better reflects individuals’ preferences than does any of the well-known alternatives such as the military junta, the single party dictatorships, the elitist ruling committee, or the benevolent despot with a propensity to play at being God. There is, of course, the Buchanan perception that politics is a process of discovery aimed at identifying the “public good”. Adequate coverage is given not only to “The Decision-Making Rule”, but “Pareto Optimality”, and “The Microeconomics of Consent”.

In the fourth chapter, the author reflects the concern that Buchanan has with respect to the deteriorating moral climate with which he is quite cognizant. In essence, Buchanan is concerned with the deteriorating moral climate which he observes around him. As Reisman observes, Buchanan perceives the student activism of the 1960s and the rising incidence of crime in the 1980s as a sensitive social indicator. Buchanan identifies an erosion in moral capital and an over-expansion of the public sector. Both are perceived as problems linked with the lawlessness and the permissiveness, the eclecticism and the pragmatism, of our contemporary culture. With respect to the fifth chapter entitled “A Charter for Democrats”, Reisman heightens reader interest with the perception that institutions exist which encourage instead of repress moral and constitutional anarchy. Accordingly, Buchanan perceives that politicians and bureaucrats neither possess nor are seen to possess much sense of the “national interest”. Additional analytical discussion pertains to “The Role of the State” whereby it is the duty of the protective State to enforce property rights. “Macroeconomic Policy” is also conveyed. After all, “total demand bulks large” in numerous Buchanan publications.

In chapter six on “The Democratic State”, Reisman emphasizes that despite a strong personal commitment to political democracy, Buchanan never provides a full and rigorous conceptual definition. Even so, the author observes that this is unnecessary since Buchanan is a political economist whose model is the “consensual agreement represented by voluntary trades and unregulated markets”. Individualism and democracy are closely linked in Buchanan’s conceptualization of the political order. Also, unanimity is an important topic in Buchanan’s intellectual system, “oriented as it is to individuals revealing preferences and making choices”. As Reisman mentions, whatever the position of Buchanan the optimistic libertarian, however, Buchanan the misanthropic Hobbesian will cry out to him not to forget that men are made of coarse clay, while Buchanan the cautious constitutionalist will insist that Ulysses’ hands must be bound in advance lest he subsequently steer his ship on to the Sirens’ rock.

In chapter seven, which is entitled “The Moral Dimension”, the writer contends that behind Buchanan, “the positive scientist”, there exists the “moral crusader who, like Marshall, is exceptionally anxious to do good”. The final chapter on “Economics and Beyond” reflects on the Buchanan observation that economics is about numerous things “but most of all it is about the making of choices in situations where means are perceived to be inadequate relative to ends”. In essence, choice implies, of course, that “alternatives are mutually conflicting, otherwise, all would be chosen, which is equivalent to saying that none would be chosen”. Reisman also reminds the reader that Buchanan was directly influenced by Frank Knight and is sympathetic with the perspective that perceives microeconomics “not so much as comparative statics as dynamics without end”.

This is an excellent scholarly endeavor by Reisman into the Buchanan world of public choice. In the final analysis, the reader never becomes a Leviathanpheliac.

J. E. Adams, Arkansas/Little Rock

Gröner, Helmut (Hrsg.): Wettbewerb, Konzentration und Nachfragemacht im Lebensmittelhandel (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 182). Duncker & Humblot, Berlin 1989. 122 S. DM 52,-.

Seit Jahren finden im Lebensmittelhandel Konzentrationsprozesse statt. Vor dem Hintergrund einer anhaltenden Fusionswelle hatte die Bundesregierung 1987 eine „Arbeitsgruppe Wettbewerbsrecht“ zur Vorbereitung einer Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) eingesetzt. Das waren zugleich die Argumente für die Arbeitsgruppe Wettbewerb des wirtschaftspolitischen Ausschusses des Vereins für Socialpolitik, sich 1988 auf einer Tagung mit der Konzentration und der Nachfragemacht im Lebensmittelhandel zu beschäftigen.

Die im Vorwort des Herausgebers genannte „... seit einigen Jahren äußerst kontrovers geführten Diskussionen über Konzentrationsprozesse und Marktmacht im Lebensmittelhandel“ (S. 5) setzen sich auch in den Beiträgen der Referenten und in den Diskussionen fort. Im Mittelpunkt der Tagung stand letztlich folgende Frage: Bedingen die Konzentrationsprozesse im Lebensmittelhandel einen wettbewerbspolitischen Handlungsbedarf, der über die Bestimmungen des GWB hinaus sektoraler Sonderregelungen bedarf; liegt ein aktueller oder potentieller Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung vor?

Die Auswahl folgender Referenten mit hoher themenbezogener Kompetenz führte zu einer Behandlung der volkswirtschaftlichen, betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Aspekte der Thematik:

Prof. Dr. h. c. *Wolfgang Kartte*, Präsident des Bundeskartellamtes; *Hanfried Wendland*, Leitender Regierungsdirektor in der 9. Beschlußabteilung des Bundeskartellamtes; Dr. *Rolf Geberth*, Ministerialdirigent im Bundeswirtschaftsministerium, Leiter der für die GWB-Novellierung zuständigen Arbeitsgruppe; Prof. Dr. *Helmut Köhler*, Universität Augsburg; Dr. *Guido Sandler*, persönlich haftender Gesellschafter der Fa. Dr. August Oetker; *Klaus Wiegandt*, Generalbevollmächtigter der Rewe Handels Gesellschaft Leibrand OHG.

Versucht man, die Quintessenz der sechs Vorträge mit den zugehörigen Diskussionen herauszudestillieren, so standen folgende Aspekte im Mittelpunkt der Tagung: Konzentration, Nachfragemacht, Marktbeherrschung und Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung.

(1) Konzentrationsprozeß

Über das tatsächliche Ausmaß des Konzentrationsprozesses, den *Wendland* in seinem Beitrag zahlenmäßig sehr detailliert aufzeigte, gab es keine Meinungsunterschiede. Allein 1987 wurden ca. 25 Umsatzmilliarden (davon 13 Mrd. im Lebensmittelbereich) auf die fünf größten Handelsunternehmen umverteilt. Es gab bereits Aufkäufe von Umsatzmilliarden.

Zwei betriebswirtschaftliche Hauptgründe für diesen Konzentrationsprozeß wurden mehrfach hervorgehoben: (a) Erzielung günstigerer Einkaufskonditionen über die Zusammenfassung größerer Nachfragemengen und (b) relative Kosteneinsparungen bei den „rückwärtigen Diensten“ des Handels (vgl. insbesondere *Wiegandt*, S. 112f.). Beide Aspekte wurden – vereinfachend – als das Streben nach einer optimalen Unternehmensgröße interpretiert.

Wiegandt ist als Vertreter des Handels der Auffassung, „... daß dieser Konzentrationsprozeß – um volkswirtschaftlich optimale Kostenstrukturen im Lebensmittel-

handel in der Massendistribution zu verwirklichen – noch nicht ausreichend fortgeschritten ist“ (S. 65 f.).

(2) *Nachfragemacht*

Es ist unbestritten, daß durch den Konzentrationsprozeß und der damit erreichten Unternehmensgrößen eine steigende Nachfragemacht des Handels verbunden ist. Deswegen drängt insbesondere die Industrie auf eine stärkere Kontrolle dieser Nachfragemacht.

Diese Nachfragemacht äußert sich in zwei Dingen. Erstens hat die Industrie das neue Rollenverständnis des Handels erlernen müssen, der sich nicht mehr als Erfüllungsgehilfe der Industrie versteht. Zweitens übt der Handel einen ständigen Druck auf die Preise und Konditionen der Industrie aus. Die kleinen und mittleren Lebensmittelgeschäfte sehen sich gezwungen, sich in Einkaufskooperationen (wie Edeka und Rewe) und Freiwilligen Ketten (wie Spar) zusammenzuschließen, um ebenfalls günstigere Bezugskonditionen zu erhalten.

Wettbewerbspolitisch ist es also unbestritten, daß im Lebensmittelhandel ein Konzentrationsprozeß stattfindet, der zu einer wachsenden Nachfragemacht des Handels geführt hat. Die Kontroverse bezieht sich auf die wettbewerbspolitische Beurteilung dieses Konzentrationsprozesses. Dabei spielen vor dem Hintergrund der Bestimmung des GWB zwei Fragen eine entscheidende Rolle: (a) Wurden bereits marktbeherrschende Stellungen erreicht? (b) Wenn ja, wird diese Marktbeherrschung mißbraucht?

(3) *Marktbeherrschung*

Die Marktbeherrschung kann sich auf den Absatzmarkt der Handelsunternehmen beziehen und/oder auf den Beschaffungsmarkt, der bei der Tagung im Vordergrund stand.

Die Beiträge der Referenten, aber auch die rechtliche Situation verdeutlichen, daß die allgemeine Problematik, Marktmacht und -beherrschung am Marktanteil messen zu wollen, im Lebensmittelhandel zusätzliche Probleme und Interpretationsmöglichkeiten mit sich bringt:

- (a) Bezugnahme auf das gesamte Lebensmittelsortiment oder auf einzelne Produktgruppen.
- (b) Bezugnahme nur auf den Handel als Abnehmer oder auf sämtliche Nachfrager nach Lebensmitteln (z. B. incl. Gastronomie, Lebensmittelhandwerk).
- (c) Bezugnahme auf die Gesamtnachfrage eines Handelsunternehmens oder auf die Bedeutung des Unternehmens für einzelne Hersteller (Nachfragebündelung).
- (d) Abgrenzung des geographischen Marktes (Ballungsgebiet vs. BRD vs. – demnächst – EG).

Seit 1980 untersagte das Bundeskartellamt Fusionen wegen „... des Entstehens oder der Verstärkung einer marktbeherrschenden Anbieterstellung“ (Wendland, S. 43) und unterstellte dabei, daß fünf Handelsunternehmen ein Oligopol im Sinne des § 22 Abs. 2 GWB bilden. Dabei wurde „... von dem Gesamtsortiment ausgegangen, das im Lebensmitteleinzelhandel angeboten wird“ (Wendland, S. 43).

Diese Interpretation des Bundeskartellamtes mußte nach der Niederlage des Amtes im Coop/Wandmaker-Fall (1986) aufgegeben werden: Wegen der Spezialisierung der Hersteller auf Produkte seien Einzelmärkte mit identischen und verwandten Produk-

ten abzugrenzen. Zum Marktvolumen soll auch die Nachfrage der Gastronomie, industrieller Weiterverarbeiter sowie des Auslands gerechnet werden. Auch im Fall Metro/Kaufhof (1986) wurde die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes aufgehoben.

Die fünf größten Handelsunternehmen erreichten 1986 30 % Marktanteil bei der Nachfrage nach Lebensmitteln und lagen damit unterhalb der gesetzlichen Oligopolvermutung des § 23 a Abs. 2 GWB (die allerdings wegen der Erfassung industrieller Nachfragemacht in bezug auf die Anwendbarkeit im Handel umstritten ist).

Es ist deswegen nicht verwunderlich, daß nach der Coop/Wandmaker-Entscheidung die oben genannte dramatische Konzentrationswelle einsetzte – vor einer möglicherweise zu erwartenden gesetzlichen Neuregulierung des GWB.

Wendland stellt vor diesem Hintergrund zusammenfassend fest, „... daß der beschleunigte Konzentrationsprozeß nach der Coop/Wandmaker-Entscheidung bisher noch nicht die Schwelle der Marktbeherrschung erreicht hat und deshalb durch die bestehende Fusionskontrolle nicht gebremst werden kann“ (S. 46). *Kartte* befürwortet weiterhin eine strengere Fusionskontrolle: „Wir sollten sehen, daß sich das jetzt schon relativ enge Oligopol der Großen nicht weiter verengt“ (S. 18).

(4) *Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung*

Parallel zur Frage, ob im Lebensmittelhandel marktbeherrschende Stellungen bestehen, ging es um die Frage nach deren Mißbrauch. Als Indikator für den Mißbrauch der Nachfrage im Lebensmittelhandel stand dabei die sog. „Konditionenspreizung“ im Mittelpunkt der Diskussion, und zwar die ungerechtfertigte und durch Mißbrauch von Marktmacht erreichte.

Vor dem Hintergrund, daß es einzelwirtschaftlich gesehen üblich ist, (a) Mengenrabatte zu gewähren, (b) gewisse Leistungen der Abnehmer (z.B. Selbstabholung) mit entsprechenden Konditionen zu honorieren, kann auch für den Lebensmittelhandel nur festgestellt werden, daß nicht alle Unternehmen die gleichen Konditionen erhalten. Es bestand Einigkeit darüber, daß Konditionenspreizungen vorgenommen werden.

Fraglich war, ob eine – ungerechtfertigte – Konditionenspreizung eine Ursache der Konzentration (vgl. *Lenel*, S. 12) oder ob bessere Konditionen eine Folge der Konzentration darstellen. „Eine zu großzügige Konditionenspreizung bevorzugt den Großunternehmer und trägt zur fortschreitenden Konzentration bei“ (*Wendland*, S. 41).

Bei der Coop/Wandmaker-Entscheidung wurden zum ersten Mal die tatsächlich gewährten Konditionen überprüft. Ein einheitlicher Konditionenvorsprung der führenden Nachfrager konnte nicht nachgewiesen werden (vgl. *Wendland*, S. 46). Die Konditionen hängen nicht nur von der Größe/Nachfragemacht der Abnehmer im Handel ab. Wegen bestehender Überkapazitäten hat auch die Industrie ein großes Interesse, ggf. unter Selbstkosten größere Mengen zu verkaufen (vgl. *Kartte*, S. 10).

Sandler fragt dagegen als Vertreter der Markenartikelindustrie kritisch: „Haben sie [die Hersteller] ... noch genügend Freiraum, um überzogenen Handelsforderungen gegenüber nein sagen zu können? ... Muß der Handelskonzentration eine ebenso heftige Welle der Industriefusionen folgen, oder liegt das Heil in der zur Debatte stehenden Novellierung des Kartellgesetzes?“ (*Sandler*, S. 21).

Der mögliche Mißbrauch relativiert sich aber, wie *Kartte* resignierend feststellte: „Die Marktbeherrschung ist die Grundvoraussetzung für die Mißbrauchsaufsicht ...

Wir sind nämlich im Handel bereits an der fehlenden Marktbeherrschung gescheitert und nicht erst am Mißbrauch“ (*Kartte*, S. 16).

Zusammenfassend läßt sich folgendes feststellen: Die Tagungsteilnehmer bescheinigen dem Lebensmittelhandel einen funktionsfähigen Wettbewerb. Das Kammergericht hat festgestellt, „... daß die Marktbeherrschungsvermutung des § 23 a Abs. 2 GWB durch wesentlichen Wettbewerb widerlegt ist“ (*Wendland*, S. 44).

Insbesondere das Bundeskartellamt sieht jedoch die potentielle Gefahr eines „einschlafenden Preiswettbewerbs“. So stellt *Wendland* abschließend fest, „... daß insgesamt also gewichtige Gründe für eine Gefährdung des bestehenden Wettbewerbs durch den verstärkten Konzentrationsprozeß sprechen“ (S. 47).

In diesem Zusammenhang einer strukturellen Gefahr für den Wettbewerb gab es über die Möglichkeiten eines Marktzutritts und möglicherweise bestehender Markteintrittsbarrieren keine einheitliche Meinung (vgl. *Greiffenberg*, S. 61, *Wendland*, S. 66 und *Köhler*, S. 89).

Auch *Kartte* fordert, daß sich das enge Oligopol im Lebensmittelhandel nicht weiter verengen darf, „... selbst wenn aktuell wesentlicher Wettbewerb besteht ... Nach diesem Modell sollen die Oligopolvermutungen nicht widerlegbar sein, das aktuelle Wettbewerbsverhalten wäre nicht mehr zu beachten“ (S. 10). *Kartte* präferiert eindeutig eine Kontrolle der Wettbewerbsstruktur gegenüber einer Kontrolle des Wettbewerbsverhaltens.

Die Teilnehmer der Tagung waren sich nicht darüber einig, ob in bezug auf die Entwicklung im Lebensmittelhandel eine grundsätzliche oder modifizierende Novellierung des GWB notwendig sei. (Die 5. GWB-Novelle wurde 1989 verabschiedet.)

H. Freter, Siegen

Gehrig, Annette: Strategischer Handel und seine Implikationen für Zollunionen (Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge, Bd. 40). Physica Verlag, Heidelberg 1990. XII, 174 S. Brosch. DM 65,-.

Während die strategische Handelstheorie und -politik seit geraumer Zeit in vielfältiger Weise mit dem sehr aktuellen neomerkantilistischen High-tech-Wettbewerb in Verbindung gebracht wird (vgl. dazu die lesenswerte Dissertation von *Paulsen* 1989), ist es Ziel der vorliegenden Arbeit, das Instrument der Zollunion auf dem Hintergrund strategischer Handelsmodelle in einer „second-best-Welt“ als beste Alternative zu begründen. Das eigentlich neue der Arbeit ist im Urteil der Verfasserin eine *ökonomische Begründung* und Rechtfertigung der Zollunion, so daß nicht länger mehr politisch oder geografisch argumentiert werden muß.

Nicht gesehen und somit auch nicht erörtert wird freilich eine gleichfalls ökonomische Begründung der Zollunion, nämlich als zweitbeste Methode zum *Zollabbau* im Rahmen der sogenannten Liberalisierungspolitik zur Herstellung weltweiten Freihandels über regionalen Freihandel gewissermaßen als Schritt in die richtige Richtung beizutragen (vgl. dazu die frühere EWG/EG sowie die aktuellen Freihandelszonen-Pläne und Realisierungen in den USA).

Die Erklärung für die Nichtbeachtung dieser Intention ist, daß es der Verfasserin nicht um *Zollabbau*, sondern zunächst um *Zollschutz* durch Teilkoooperation zweier ineffizienter Länder (= Zollunion) gegenüber einem effizienten Drittland geht. Über die ökonomische Begründung als solche hinaus kommt es der Autorin letztlich auf die Begründung des Zollschutzes zum Zwecke der Innovationsförderung in einer zweitbesten Welt strategischen Handels an. Dabei wird der List'sche Erziehungsschutz-

gedanke reaktiviert und es werden zugleich einige „spärliche Ansätze der Literatur“ (S. 7) der jüngsten Zeit aufgearbeitet (Riezman, Gatsios und Copeland), die gleichfalls um eine ökonomische Begründung von Zollunionen im Sinne des Zollschatzes bemüht sind.

Analyserahmen ist die Außenhandelstheorie „einer second-best-Welt“, in der paretianische Optimalbedingungen nicht erfüllbar sind, sondern spezifische Restriktionen in Gestalt von staatlicher und unternehmerischer Marktmacht, wie z.B. unvollkommene Wettbewerbsmärkte oder auch Zollunionen, „den Handlungsspielraum der Länder beschränken“ (S. 2). In einem ausführlichen ersten Kapitel (S. 10 - 58) wird strategischer Handel als Zwei-Länder-Grundmodell eingeführt und bezüglich protektionistischer Eingriffe sowie vergeltungspolitischer Maßnahmen untersucht. Das Ergebnis ist: keine Rechtfertigung protektionistischer Maßnahmen, sondern eher die Bevorzugung von Freihandel. Dagegen kann jedoch in einem Drei-Länder-Modell eine Rechtfertigung von Zollunionen erarbeitet werden. Dem ist das zweite Kapitel der Arbeit gewidmet (S. 59 - 91), während im dritten Kapitel dann die besonderen Spezifika der Zollunion als Innovationsschutz bzw. -förderung behandelt werden (S. 92 - 138).

Die Rechtfertigung der Zollunion ergibt sich im zweiten Kapitel modelltheoretisch durch eine sogenannte „Kernlösung“, bei der die Grenzkostenunterschiede der beiden Zollunionsländer im Unterschied zum effizienteren Drittland groß genug sind. Durch die Abschottung der Zollunionsländer entstehen für die oligopolistischen Unternehmen dieser beiden Länder höhere Marktanteile auf dem neuen Binnenmarkt auf Kosten der Anbieter des Drittlandes. Trotz Vergeltungsmaßnahmen des Drittlandes (Zollpolitik) lassen sich höhere Gewinne für die Unionsländer ableiten, so daß „die Unionsregierungen vom Drittland im Gleichgewicht Produzentenrenten abschöpfen“ können (S. 140/41). Die Zollunion kann dabei nicht nur als optimale Lösung für das interne Verteilungsproblem zwischen Konsumenten und Produzenten angesehen werden, sondern sie bewirkt – wichtiger noch – überdies einen dynamischen Vorteil in Gestalt des „schnelleren bzw. leichteren Abbaus der Kostenstrukturnachteile der Zollunionsländer (Innovationsschutz)“ (S. 141).

Unter welchen Bedingungen eine Zollunion schließlich der Freihandelsstrategie überlegen sein kann, wird dann für zwei Konfliktsituationen im dritten Kapitel erörtert. Im ersten Fall geht es um den Konflikt zwischen den Unionsregierungen und ihren Unternehmen. Die Regierungen sind an der Union als Mittel zum Zweck interessiert, also via Innovationsschutz (und Anreiz über Gewinne zur erforderlichen Finanzierung) die Kostendifferenz bzw. die Produktionsnachteile abzubauen. Da der Zollschatz voraussetzungsgemäß nur bei *großen* Unterschieden zum Drittland gerechtfertigt ist, wird um so mehr oder eher zum Freihandel übergeleitet, je schneller die Innovationsförderung Erfolg hat. Der Konflikt entsteht dann unter Umständen dadurch, daß die Unternehmen mehr an den Gewinnen bei Zollschatz als an Innovationen interessiert sind, entweder im Sinne des puren rent-seeking oder aus Risiko- und Kostenüberlegungen. Sie können damit motiviert sein, ihre Gewinne aus Zollschatz „zu verstecken“, um die Zollunion fortzusetzen. Unter bestimmten Bedingungen können die Unternehmer allerdings zu Innovationen gezwungen werden und die Zollunion kann als Übergangslösung zum Freihandel interpretiert werden (S. 143).

Hat der Zolleffekt einen positiven Innovationseffekt, ist noch ein zweiter Konflikt beachtenswert, nämlich zwischen den Unionsregierungen und dem Drittland, wenn dieses seinerseits durch Vergeltungszölle die Gewinne der Zollunionsländer reduziert (S. 144/45). Dann kommt es auf einen Vergleich von Innovations- und Vergeltungseffekten an, der wiederum zugunsten des ersten Effekts – und damit der Rechtfertigung der Zollunion als Schutzzoll – entschieden wird, wenn die Grenzkostenunterschiede

in der Ausgangssituation erheblich sind und durch Innovationsförderung gleichfalls erheblich eingeebnet werden können.

Nach diesem Referat zum Inhalt und zur Zielsetzung der Arbeit muß man sich freilich gerade im Bereich der neuen, strategischen Außenhandelstheorie immer wieder genau fragen, was ist hier wirklich neu – abgesehen von neuem theoretischen Modell-aufwand bzw. der Substitution der Welt des vollkommenen durch die Welt des unvollkommenen Wettbewerbs, der Skaleneffekte und externen Ersparnisse. Diese prinzipielle Frage ist jüngst gegenüber Krugman et al. mit großer Gelassenheit von *Haberler* 1990 kurz und bündig abgehandelt worden.

Auch für die vorliegende Dissertation kann man sich fragen, warum „die Verbindung von Schutzzoll und Innovationsförderung in Bezug auf Zollunionen“ (S. 7) wirklich ein so neuer Aspekt sein soll – abgesehen von der „Verpackung“ in die neuen Kleider. Unter dem gleichfalls explizit angesprochenen Aspekt des Erziehungsschutzes (S. 141) ist doch die Verwendung der Zollunion oder anderer Integrations- bzw. Präferenzzonen, also auch ihre ökonomische Begründung und Rechtfertigung, gar nicht neu. Für Entwicklungsländer wird seit geraumer Zeit eine sogenannte „Rationalisierung“ der Importsubstitutionspolitik durch großräumigen infant-economy-Schutz positiv gewertet (daß fast alle Integrationsbündnisse unter Entwicklungsländern eine Fehlanzeige waren, hat viele und andere Gründe. Vgl. dazu *Langhammer/Hiemenz* 1990). Nur, die Zollunion, also der Schutz für einen größeren Wirtschaftsraum, soll ja nicht in jedem Fall mehr oder überhaupt Protektionismus begründen, sondern z.B. den anderweitig begründeten Erziehungs(!)schutz weniger aufwendig oder verlustreich machen. Unter anderem deswegen, weil in einem großen Wirtschaftsraum (Freihandel) auch mehr Wettbewerb zu vermuten ist!

Wendet man sich von den Entwicklungsländern den Industrieländern zu, etwa der EG, dann ist hier sogar von Anbeginn die Zollunion und jetzt der zu verwirklichende „Binnenmarkt ohne Grenzen“ in der Zielsetzung kein Instrument des Schutzzolls oder Protektionismus, sondern ein Deregulierungsbeitrag zur Erhöhung des Wettbewerbs *innerhalb* einer begrenzten Region (gewesen). Damit sieht die ökonomische Begründung der Zollunionen etc. etwas anders aus, wenn auch vielleicht nicht weniger strategisch. Im übrigen deckt sich diese Interpretation viel besser mit Innovationsförderung als mit einer Zollunion, die ökonomisch gerechtfertigt werden soll.

Ein anderer Gesichtspunkt, den die Verfasserin an zwei Stellen streift, ohne ihn auszuwerten (S. 5 u. 141), ist dagegen m. E. von wesentlich größerer Bedeutung. Seit der „Erfindung“ des Exportprotektionismus durch *Krugman* 1983 geht es bei der strategischen Handelstheorie und -politik auch wesentlich darum, wie dynamischer, aufholender Wettbewerb gerade im internationalen Handel fortlaufend gewährleistet werden kann. Erfolgreicher Wettbewerb im Sinne der Ausnutzung komparativer Vorteile kann nicht nur auf ex ante-Entwicklungsvorteilen (*Schumpeter/Lorenz* 1967) beruhen, sondern auch in monopolistische Marktmacht ex post übergehen (vgl. *Lorenz* 1967, S. 72 u. 111/112), so daß dann in der Tat richtige „Monopolgewinne im Ausland die inländische Wohlfahrt dieses Landes auf Kosten des Auslandes erhöhen“ können (S. 5).

Das läßt sich mit dem Gedanken von *Gehrig* verbinden, daß „zu viel Wettbewerb verhindern (kann), daß ineffiziente Technologien aufholen“ (S. 141). Dieser Tatbestand liegt natürlich auch dem Erziehungsschutzgedanken von *List* zugrunde, daß nämlich verhindert werden muß, daß zunächst noch (entwicklungsbedingt) ineffiziente Anbieter in unterentwickelten Ländern bei „zu viel Wettbewerb“ der Vorsprungs- oder Industrieländer nicht zum take-off kommen.

Diese Konstellation läßt sich nun durchaus verallgemeinern zu dem Problem: wie kann die *Benachteiligung des aufholenden Wettbewerbs durch Monopolisierung des Schrittmacherwettbewerbs* verhindert oder gemindert werden. Oder an zwei „abgeklapperten“ Beispielen erläutert: a) Wie kann Leistungswettbewerb auch weiterhin gewährleistet werden, wenn nur noch ein leistungsfähiger Anbieter übrig geblieben ist (Boeing)? Wie steht es b) mit dem Wettbewerb oder der Marktmacht, wenn die „Talfahrt auf der Lernkurve“ (Stegemann, 1988) die Wettbewerber erheblich dezimiert hat, weil das ex ante-„Dumping“ ex post keines mehr ist?

Bei solchen Konstellationen setzt der Gedanke der strategischen Handelspolitik m. E. an; nämlich Wirtschaftsräume protektionistisch (oder interventionistisch über Subventionen) für andere („unsere“!) Anbieter zu reservieren, um auf den Weltmärkten mithalten und aufholen zu können. In diesem Sinne mag auch Zollunionen oder „Binnenmärkten ohne Grenzen“ ökonomische bzw. strategische Bedeutung zukommen, nicht zuletzt im Sinne des alten Galbraith'schen Gegenmachtprinzips, denn auch der Exportprotektionismus im Sinne von Krugman ist dialektisch auf Wettbewerb ausgerichtet. Zu fragen bleibt dann wirklich: „Is Free Trade Passé – After All?“ (Krugman 1987, Bhagwati 1989). Und die Antwort wird unter den Gegebenheiten des neomerkantilistischen Wettbewerbs der aktuellen Weltwirtschaft gefunden werden müssen.

Literatur

- Bhagwati, J. (1989), Is Free Trade Passé After All? *Weltwirtschaftliches Archiv* 125, 17 - 44.
- Haberler, G. (1990), Strategic Trade Policy and the New International Economics: A Critical Analysis. In: R. W. Jones / A. O. Krueger (Ed.), *The Political Economy of International Trade*, 25 - 30.
- Krugman, P. (1983), New Theories of Trade among Industrial Countries. *American Economic Review* 73, 343 - 347.
- (1987), Is Free Trade Passé? *Journal of Economic Perspectives* 1, 131 - 144.
- Langhammer, R./Hiemenz, U. (1990), Regional Integration among Developing Countries. *Kieler Studien* 232, Tübingen.
- Lorenz, D. (1967), *Dynamische Theorie der internationalen Arbeitsteilung*. Berlin.
- Paulsen, E. (1989), *Strategische Handelspolitik und hochtechnologische Industrien*. München.
- Stegemann, K. (1988), Wirtschaftspolitische Rivalität zwischen Industriestaaten: Neue Erkenntnisse durch Modelle strategischer Handelspolitik? In: M. E. Streit (Hrsg.), *Wirtschaftspolitik zwischen ökonomischer und politischer Rationalität* (Festschrift für H. Giersch). Wiesbaden 3 - 25.

D. Lorenz, Berlin

Bouillon, Hardy: *Ordnung, Evolution und Erkenntnis. Hayeks Sozialphilosophie und ihre erkenntnistheoretische Grundlage* (Wirtschaftswissenschaftliche und wirtschaftsrechtliche Untersuchungen des Walter Eucken Instituts Freiburg i.Br., 28). J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1991. 154 S. Br. DM 84,-.

Vom Thema her verdient die vorliegende Veröffentlichung höchstes Interesse; in der Tat: Hayeks Sozialphilosophie nimmt im gesellschaftstheoretischen Diskurs der

Gegenwart einen solch wichtigen Platz ein, seine ordnungspolitischen Vorstellungen spielen – mittelbar oder unmittelbar – bei der Neugestaltung des menschlichen Zusammenlebens nach dem Scheitern freiheitsfeindlicher Ideologien und Regime eine derart wichtige Rolle, daß jeder Publikation über sein Werk mit Aufmerksamkeit zu begegnen ist. Dies gilt – angesichts des radikal-grundsätzlichen Denkens von Hayek – besonders dann, wenn es – wie in der Studie von Hardy Bouillon – darum geht, jenen Punkt freizulegen, an dem Hayeks Überlegungen ihren Ausgang nehmen; mit gutem Grund lokalisiert Bouillon diesen Punkt dort, wo „v. Hayeks sozialphilosophische und erkenntnistheoretische Gedanken sich kreuzen“. (VII)

Leider muß der Rezensent bekennen, daß seine Erwartungen enttäuscht worden sind; die Studie bleibt entschieden hinter dem zurück, was ihr Gegenstand verlangt haben würde; sie bietet weder eine systematische Aufarbeitung und Darstellung von Hayeks Gesellschaftsphilosophie, noch legt sie das erkenntnistheoretische Fundament von Hayeks Denken frei; auch gelingt es ihr nicht, – wie beabsichtigt – den Beziehungszusammenhang von Hayeks Werk systematisch zu jenen Autoren zu knüpfen, die auf dem selben oder auf angrenzenden Problemfeldern gearbeitet haben bzw. arbeiten. Wer Hayek nicht kennt, wird ihn bei Bouillon kaum kennenlernen; wer ihn aber kennt, wird wenig Neues erfahren. Der Autor scheint dies am Ende seiner Arbeit selbst eingesehen zu haben, schreibt er doch als Schlußwort: „Im Verlauf dieser Arbeit ist mir zunehmend klarer geworden, daß mein Ziel sehr weit gesteckt war. Die erkenntnistheoretische Grundlage des wichtigsten Teils v. Hayekscher Sozialphilosophie ist noch lange nicht freigelegt. Viele Spuren, die es wert gewesen wären, weiter verfolgt zu werden, führen in Gebiete, die mir zumindest in naher Zukunft weiterhin unbekannt bleiben werden. Aber diese Spuren sind nicht verwischt, man kann sie jederzeit wieder aufnehmen. Daß ich nicht allen nachgehen konnte, hat viele Gründe. Einer liegt sicher darin, daß diese Aufgabe wohl kaum in der Zeit, die mir zur Verfügung stand, zu bewältigen gewesen wäre, denn v. Hayeks Philosophie ist ein sehr „komplexes Phänomen“, das wohl am ehesten durch eine „Muster-Erkennung“ zu verstehen ist. Daher war es mein Hauptanliegen, v. Hayeks Gedankensystem zu umreißen und das intellektuelle Umfeld zu skizzieren, in dem es sich entwickelt hat.“ (S. 136)

Daß der Leser enttäuscht wird, muß nicht unbedingt daran liegen, daß Hardy Bouillon sich nicht ernsthaft mit Hayek beschäftigt hat. Im Gegenteil: Man hat den Eindruck, daß er sich redlich Mühe gegeben hat; man hat aber auch den Eindruck, daß er leidlich Mühe gehabt hat. Dies ist angesichts der Weite und der labyrinthischen Gliederung von Hayeks Theorie kein Makel; es mag aber erklären, warum im Ergebnis die Bemühungen des Autors wenig erfolgreich waren: Die Darstellung ist – insbesondere in Kapitel 1 „Die Theorie der spontanen Ordnung und kulturellen Evolution“ – stellenweise bis zur Unverständlichkeit konfus; es ist allerdings hervorzuheben, daß Kapitel 2 „zur erkenntnistheoretischen Grundlage in v. Hayeks Theorie der spontanen Ordnung“ stellenweise lesbarer ist.

Wohl spricht der Autor in den beiden Kapiteln seines Buches die entscheidenden Elemente in Hayeks Denken an, doch sind seine Ausführungen zur spontanen Ordnung und zur kulturellen Evolution zu flüchtig, sie sind – ist *venia verbo* – zu unordentlich, als daß sie als Leitfaden durch das Gebäude der Theorie von Hayeks dienen könnten; entsprechend unentwirrt bleiben denn auch für den Leser die Fäden, die von Hayek etwa mit Polanyi verbinden. Befriedigender sind – wie gesagt – die Ausführungen über von Hayeks biologische und kulturelle Erkenntnistheorie; entsprechend deutlicher werden die Beziehungen zu Lorenz und Popper.

Darüber hinaus: Es ist nicht nur etwas schade, sondern ausgesprochen schlimm, daß sich Hardy Bouillon allenfalls nebenbei darum bemüht hat, v. Hayeks Gesell-

schaftsphilosophie und Erkenntnistheorie in ihrer gegenseitigen Bedingtheit zu zeigen. Von einem Buch mit dem Titel „Goethe und die Frauen“ kann man eigentlich mehr und anderes als lediglich ein Kapitel über Goethe und ein Kapitel über die Frauen erwarten.

Kritisch ist ein weiterer Punkt hervorzuheben: Das Buch liest sich ungemein schlecht: Dies liegt einerseits daran, daß die Sprache häufig unbeholfen und umständlich ist: Da ist etwa die Rede von einem Selektionsprozeß, der darauf beruht, „daß der menschliche Geist und die spontanen Ordnungen sich gegenseitig evolvieren“ (53); auch kommt es vor, daß die Grammatik nicht stimmt: „Wenn eine Ordnung unter den Menschen erreicht ist, die ihnen erlaubt, nach eigener Initiative miteinander zu interagieren – das nur Gesetzen unterliegt, die einheitlich für alle gelten –, dann haben wir ein System spontaner Ordnung in der Gesellschaft.“ (52)

Darüber hinaus macht es der Autor dem Leser dadurch schwer, daß er in seinem Text – so ganz nebenbei – Gleichsetzungen und Beziehungen herstellt, die zumindest überraschend, wenn nicht schlicht falsch, jedenfalls erklärungsbedürftig sind: Da ist etwa die Rede von epistemischen Ressourcen, die weitergegeben werden „durch Preise für Güter und Dienstleistungen und durch zahlreiche andere kulturelle Regeln“ (2); da wird – im Zusammenhang mit Mandevilles Ansicht, daß auch altruistisch scheinende Handlungen auf egoistische Motive zurückgeführt werden können – gesagt: „In einer solchen Moraltheorie ist kein Platz für ethische Indifferenz, kein Raum für Handlungen, die nicht als Ergebnis eines verwerflichen Antriebs verstanden werden.“ (4) Abgesehen davon, daß nicht jedes egoistische Motiv notwendigerweise identisch ist mit einem verwerflichen Antrieb, ist – wenn Wörter denn einen Sinn haben – nicht zu sehen, was es hier mit der ethischen Indifferenz auf sich hat.

Man könnte nun – wohlwollend – über diese sprachlichen Nachlässigkeiten hinwegsehen, wenn sie nicht in inhaltlichen Nachlässigkeiten ihr Pendant hätten. Da heißt es etwa auf Seite 14: „Smith unterläßt es nicht ohne Grund, das Eigeninteresse zu desavouieren. Für ihn bildet das Streben nach Sympathiegewinn bei den Mitmenschen sozusagen das ethische Korrektiv des individuellen Eigeninteresses.“ Auf Seite 18 kann man dann aber lesen: „Daher ist es einleuchtend, daß Smith das Eigeninteresse positiv bewertet, ja geradezu als Handlungsmotiv empfahl, weil es, wie er glaubte, zum Gemeinwohl führe.“ Die beiden Sätze könnten dann (vielleicht) nebeneinander stehen und bestehen, wenn Bouillon den Autor der „Moral Sentiments“ vom Verfasser des „Wealth of Nations“ ausdrücklich unterschieden hätte; das ist nicht geschehen.

Neben diesen – wie dem Rezensenten scheint – nicht geringen Mängeln wiegt es dann schon nicht mehr schwer, daß dort, wo – begrüßenswerterweise – Hardy Bouillon seine abstrakten Ausführungen durch konkrete Beispiele illustriert, diese nicht selten etwas überraschend oder schlicht falsch sind: Ohne auch nur die Spur eines Beleges ist es zumindest mutig, kategorisch zu behaupten, daß „die drastische Senkung der Einkommenssteuer in den USA Mitte der 80er Jahre für den „brain drain“ vieler europäischer Wissenschaftler ursächlich“ (42) ist. Nachweislich falsch (vgl. Robert Pinget: *La mort volontaire au Japon*. Paris 1984) ist die Behauptung, daß die Kamikaze sich von ihrem todbringenden Einsatz einen Gewinn versprochen, „der nach dem Tode eingelöst werden sollte und ihrer Präferenz entsprechend die Kosten des Sterbens aufwiegen sollte“. (48) Auch wird der Autor v. Hayek kaum gerecht, wenn er ihn als Zeuge für die Behauptung aufruft, daß die Koordination der Handlungen aller Marktteilnehmer nur dann effizient erfolgen kann, wenn die Preisstabilität gesichert ist (98); es wäre wohl sinnvoll gewesen, von der Preisniveaustabilität zu reden.

Die Liste mit Beispielen sprachlicher Unzulänglichkeiten, argumentativer Flüchtigkeiten und Brüche ließe sich verlängern. Man kann sich fragen, ob es diese Nachlässigkeit im Detail ist, die dem Leser den Zugang zum Ganzen, zu v. Hayek (und zu Bouillon) erschwert, oder aber ob die Unklarheiten im Text darauf zurückzuführen sind, daß Bouillon selbst den Zugang zu Hayek nicht gefunden hat. Die Lektüre der Studie erlaubt, eher ersteres anzunehmen; trifft diese Vermutung aber zu, dann erzwingt die Lektüre der Studie auch die Feststellung, daß – obschon Bouillon vermutlich von Hayek getroffen hat – er sicher den Rezensenten, und wahrscheinlich nicht nur ihn, verfehlt. Man muß dies bedauern: Wegen der Bedeutung des Themas und wegen des Bemühens des Autors um das Thema wäre ein anderes Ergebnis zu wünschen gewesen.

Guy Kirsch, Fribourg/Schweiz

Davies, Stephen / Lyons, Bruce with Dixon, Huw / Geroski, Paul: Economics of industrial organization. Longman Group, London / New York 1988. 248 S. £ 12,95.

Schmalensee, Richard / Willig, Robert D. (Hrsg.): Handbook of Industrial Organization. Band 1 und Band 2 (Handbooks in Economics 10). North-Holland, Amsterdam u.a.O. 1989. Zusammen 1555 S. / Dfl. 250 pro Band.

„Industrial Organization' is a curious name, distinctive mainly in its inability to communicate to outsiders what the subject is all about“ – an dieses Zitat von *Scherer / Ross* (1990, S. 1) mußte ich unwillkürlich denken, als ich das „Handbook“ und die „Surveys“ durchgearbeitet hatte und mich fragte, was ich denn nun dazu gelernt hätte.

Eine erste, noch relativ wenig wertende (und deshalb später zu ergänzende) Antwort auf diese Frage könnte lauten: „Industrial organization“ nennt man im angelsächsischen Sprachbereich das Gebiet, das – fußend auf Vorarbeiten hauptsächlich von *Mason* (1949) und *Clark* (1940) – vor allem auf *Bain* (1959) zurückgeht und auch als „Harvard-Schule der Wettbewerbstheorie“ bezeichnet wird. Charakteristisch für den I-O-Ansatz ist das Struktur-Verhaltens-Ergebnis-Schema. Den ursprünglichen Vertretern dieser Schule ist vor allem vorgeworfen worden, daß ihre empirischen Untersuchungsmethoden krude und die preistheoretischen Unterfütterungen so lose seien, daß man von einem „Messen ohne Theorie“ sprechen müsse. Wie die Forschung auf diesen Vorwurf geantwortet hat, wird im „Handbook“ und in den „Surveys“ dargestellt.

Eine erste Antwort bestand gleichsam in einem Übergang von der anfänglichen I-O-Phase, die man Experimentierphase nennen könnte, in eine zweite – die frühe Expansionsphase –, in der vor allem die ökonometrischen Methoden verbessert wurden. Eine engere Verbindung zur Theorie wurde dagegen zunächst noch nicht gefunden. Das bevorzugte Forschungskonzept läßt sich – ein wenig böseartig – vielmehr so beschreiben: „Formuliere Hypothesen über plausible S-V-E-Zusammenhänge, ordne ihnen eine ökonometrische Untersuchungsgleichung zu und spezifiziere die Vorzeichen der zu erwartenden ersten Ableitungen. Suche dann nach verwertbaren Indikatoren und Daten, führe Regressionsanalysen durch und korrigiere Hypothesen, Indikatoren und Datenauswahl solange, bis sich ein guter ‚fit‘ ergibt. Veröffentliche schließlich das Ergebnis und vergleiche es unter Verwendung der *theoretischen* Termini (nicht der tatsächlich verwandten Indikatorvariablen) mit den Ergebnissen anderer Untersuchungen“.

Nach diesem „Rezept“ sind sicher Tausende von Untersuchungen durchgeführt worden. Es liegt auf der Hand, was ihre beiden Kardinalfehler sind: Zum einen wer-

den theoretische Begriffe wie „Konzentrationsgrad“, „Eintrittsbarrieren“, „Produktdifferenzierung“ oder „Risiko“ nicht im eigentlichen Sinn operationalisiert (d.h. in objektiv nachprüfbarer Weise mit ganz bestimmten empirischen Gegebenheiten verknüpft), sondern sie werden von den einzelnen Autoren ad hoc und untersuchungsspezifisch mit verfügbaren Daten verbunden. Letztere werden auf diese Weise als Indikatoren der theoretischen Begriffe verwendet, ohne daß man sich eingehende Gedanken darüber macht, wie brauchbar (d.h. gültig und zuverlässig und damit frei von systematischen und zufälligen Meßfehlern) sie sind und ob der gleiche theoretische Begriff in verschiedenen Untersuchungen nicht vielleicht so unterschiedlich mit Indikatorvariablen verknüpft wird, daß die Ergebnisse der einzelnen Studien gar nicht mehr vergleichbar sind. Zum anderen verbleibt die Verbindung zur Preistheorie oder – allgemeiner – zur Mikroökonomie immer noch lose: Die theoretischen Pendants der ökonometrischen Schätzgleichungen entsprechen in dieser I-O-Phase im allgemeinen nicht oder nur unvollkommen dem charakteristischen neoklassischen Ansatz, der ja von Gleichgewichtspositionen ausgeht und deren Veränderungen aus der Maximierung individueller Zielfunktionen unter Nebenbedingungen ableitet.

Dieser zweite Kritikpunkt an den I-O-Analysen der frühen Expansionsphase ist in den letzten 15 Jahren verstärkt aufgegriffen worden und hatte eine Flut von Veröffentlichungen zur Folge, die meist mit spieltheoretischen Konzepten arbeiten. Sie haben zu einer (für Expansionsphasen ja typischen) Fortentwicklung des I-O-Ansatzes geführt, die manchen Autoren als so stark erscheint, daß sie von einem „neuen“ I-O-Ansatz sprechen. Der Inhalt insbesondere dieser Veröffentlichungen wird sowohl im „Handbook“ als auch in den „Surveys“ in eine überschaubare Form gebracht. Das „Handbook“ gibt dabei einen ausführlichen Überblick und hat den Ehrgeiz, nicht nur an die Forschungsfrente heranzuführen, sondern sie z.T. auch nach vorne zu verschieben; die „Surveys“ präsentieren den Stoff dagegen in geraffter (gerade deswegen aber manchmal informativerer) Form. Wer das „Handbook“ und die „Surveys“ durchgearbeitet hat, kann davon ausgehen, daß er bezüglich der angelsächsischen Wettbewerbstheorie nach dem I-O-Ansatz bis auf zwei Punkte à jour ist: die Literatur zum „market for corporate control“ und das Schrifttum zur Wettbewerbspolitik in den wichtigsten Industriestaaten. Hierauf wird bei der Bewertung der beiden Bücher noch einzugehen sein; vorher soll jedoch ein Überblick über den Inhalt gegeben werden.

Es ist unmöglich, in dieser Besprechung detailliert auf die einzelnen Kapitel des „Handbook“ und der „Surveys“ einzugehen, die zusammen ja etwa 1800 Seiten und – einschließlich der einleitenden Überblicksaufsätze – 28 abgeschlossene Artikel enthalten¹. Um dem Leser aber wenigstens eine Übersicht über den Inhalt zu vermitteln, habe ich eine synoptische Darstellung der vorhandenen Themen gefertigt (S. 637 ff.). Der Stoff wird hier in die Gruppen „Struktur“, „Verhalten“, „Ergebnisse“, „Wettbewerbspolitik“, „Empirische Untersuchungen“ und „Sonstiges“ gegliedert, und zum Vergleich werden außerdem die entsprechenden Kapitel des ja auch in Deutschland sehr bekannten Lehrbuches von *Scherer / Ross* verwendet, das 1990 (erstmalig mit *Ross* als Koautor) in dritter Auflage erschienen ist. Selbstverständlich kann eine solche Zuordnung nur schwerpunktmäßig vorgenommen werden. So enthalten viele Struktur- oder Verhaltenskapitel z.B. auch Hinweise auf empirische Untersuchungen und mögliche wettbewerbspolitische Implikationen.

Die Tabelle ist weitgehend selbsterklärend, zumal ich die nicht ganz einheitlich verwendeten Begriffe „Struktur“ und „Verhalten“ definiert habe. Die Überschriften

¹ Eine Einzelbesprechung der Aufsätze im „Handbook“ und viele weitere Literaturangaben zu den einzelnen Kapiteln findet der interessierte Leser in *Porter* (1991).

der Artikel von „Handbook“ bzw. „Surveys“ informieren den Leser darüber hinaus – was ja nicht immer selbstverständlich ist – zutreffend über die Inhalte der jeweiligen Kapitel. Deshalb kann ich mich bei der Erläuterung auf wenige Bemerkungen beschränken:

- (1) Bei den „Marktergebnissen“ wird zwischen güter- und lenkungswirtschaftlichen Ergebnissen unterschieden. Dahinter steht die Vorstellung, daß man bei Wirtschaftsprozessen zwei Ebenen unterscheiden kann: einerseits die reale Ebene der Güter- und Faktorströme sowie der zu ihrer physischen Bewältigung erforderlichen Kapazitäten und andererseits die Ebene der Signale und Anreize sowie der zu ihrer Erzeugung erforderlichen Kompetenzen. Die zweite Ebene steuert oder regelt die realen Ströme und soll in Anlehnung an den Euckenschen Sprachgebrauch deshalb „lenkungswirtschaftliche Ebene“ heißen². Märkte sind sowohl Orte des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage nach Gütern oder Faktoren als auch volkswirtschaftliche Koordinationsinstrumente. Sie haben somit eine güterwirtschaftliche (reale) und eine lenkungswirtschaftliche Dimension, und deshalb kann man auch zwei Arten von „Marktergebnissen“ unterscheiden: solche wie etwa Preise, Qualitäten und Produktivitäten (güterwirtschaftliche Ergebnisse) und solche wie die Fähigkeit zur befriedigenden Ausregulierung von Übernachfrage, Überrendite, Übermachtpositionen und Fortschrittsrückständen bei Produkten oder Verfahren (lenkungswirtschaftliche Ergebnisse). Normalerweise werden in I-O-Studien güterwirtschaftliche Ergebnisse analysiert; *Charlton* beschäftigt sich in Kapitel 15 des „Handbook“ jedoch auch mit lenkungswirtschaftlichen Ergebnissen³.
- (2) Im Abschnitt D wird in der Tabelle zwischen „Wettbewerbsgesetzgebung“ und „Regulierung im engeren Sinn“ unterschieden. Dem entspricht die eingeführte Unterscheidung zwischen der (mit Gesetzen arbeitenden) Ordnungspolitik i.e.S., die Sache des Parlaments ist und – zuweilen auch als „konstitutionelle Regulierung“ bezeichnet – auf Selbstregulierungsprozesse innerhalb eines gesetzlichen Rahmens zielt, und der Regulierung i.e.S., die eine steuernde Tätigkeit der Verwaltung darstellt (z. B. mit Hilfe von Zulassungsbeschränkungen durch Aufsichtsämter). Bei *Scherer / Ross* und in den „Surveys“ wird über beide Formen der Lenkung von Wettbewerbsprozessen berichtet, während das „Handbook“ stärker auf Regulierungsprozesse i.e.S. konzentriert ist (etwa auf „optimale“ Strategien zur Lenkung natürlicher Monopole) und hier – abgesehen von dem politisch-ökonomischen Kapitel 22 von *Noll* und dem empirischen Kapitel 25 von *Joskow / Rose* – die rein formale Analyse von Lenkungsmechanismen betont.

² So gesehen sind Steuerung und Regelung Unterformen der Lenkung: Bei der Steuerung wird die gesteuerte Größe mit Hilfe von einseitigen Befehlsketten beeinflusst (d.h. eine denkbare Rückkopplung hat den Wert Null), wohingegen im Rahmen einer Regelung von Regelkreisen mit einer negativen Rückkopplung Gebrauch gemacht wird. Ziel ist es in beiden Fällen, gelenkte Größen innerhalb von Toleranzbereichen zu halten, also z.B. dafür zu sorgen, daß der Absolutwert einer Übernachfrage nicht zu groß wird. Zentralverwaltungswirtschaften und Unternehmen machen im Rahmen ihrer Lenkungsaktivität überwiegend von Steuerungen Gebrauch, Marktwirtschaften dagegen von Regelungsprozessen.

³ Zur Methodik der Prüfung lenkungswirtschaftlicher Ergebnisse auf Funktionalität vgl. *Grossekettler* (1991).

Die Themenbereiche von „Handbook“ und „Surveys“: ein synoptischer Überblick

Gegenstandsbereich	Scherer / Ross ^{a)}	„Handbook“ ^{a)}	„Surveys“ ^{a)}
A: <i>Marktstruktur</i> [beobachtbare Variable, denen ein Einfluß auf das Firmenverhalten oder die Marktergebnisse zugeschrieben wird und die sich nur so langsam ändern, daß sie kurzfristig als exogen gegebene Daten behandelt werden können („basic conditions“) oder als durch frühere Entscheidungen festgelegte Parameter („abgeleitete Strukturgrößen“)]	3: Industry Structure 4: The Determinants of Market Structure 5: Mergers: History, Effects and Policy	1: Technological Determinants of Firm and Industry Structure (J. C. Panzar) 8: Mobility Barriers and the Value of Incumbency (R. J. Gilbert)	2: Barriers to entry (B. Lyons) 3: Concentration (St. Davies)
B: <i>Firmenverhalten</i> [beobachtbare oder vermutete Verhaltenstendenzen von aktuellen und potentiellen Anbietern und Nachfragern beim Treffen von Entscheidungen über den Einsatz der von ihnen kontrollierten Parameter]	6: Economic Theories of Oligopoly Pricing 7: Conditions Facilitating Oligopolistic Coordination 8: Conditions Limiting Oligopolistic Coordination 15: Vertical Restraints: Law and Economics 16: Product Differentiation, Market Structure, and Competition	2: The Theory of the Firm (B. R. Holmstrom / J. Tirole) 5: Noncooperative Game Theory for Industrial Organization: An Introduction and Overview (D. Fudenberg / J. Tirole) 6: Theories of Oligopoly Behavior (C. Shapiro) 7: Cartels, Collusion, and Horizontal Merger (A. Jacquemin / M. E. Slade) 9: Predation, Monopolization, and Antitrust (J. A. Ordover / G. Saloner)	4: Oligopoly theory made simple (H. Dixon)

Fortsetzung 1: Die Themenbereiche von „Handbook“ und „Surveys“: ein synoptischer Überblick		
C: Marktergebnisse güter- und lenkungswirtschaftlicher Art		10: Price Discrimination (H. R. Varian) 11: Vertical Contractual Relations (M. L. Katz) 12: Product Differentiation (B. C. Eaton / R. G. Lipsey) 13: Imperfect Information in the Product Market (J. E. Stiglitz) 14: The Timing of Innovation: Research, Development, and Diffusion (J. F. Reinganum)
	10: The Dynamics of Monopoly and Oligopoly Pricing 13: Price Discrimination 17: Market Structure, Patents, and Technological Innovation 18: Market Structure and Performance: Overall Appraisal	15: The Theory and the Facts of How Markets Clear: Is Industrial Organization Valuable for Understanding Macroeconomics? (D. W. Carlton) 6: Technical change, productivity and market structure (St. Davies)

Fortsetzung 2: Die Themenbereiche von „Handbook“ und „Surveys“: ein synoptischer Überblick

Gegenstandsbereich	Scherer / Ross ^{a)}	„Handbook“ ^{a)}	„Surveys“ ^{a)}
D: Wettbewerbsgesetzgebung und Regulierung i.e.S.	9: Antitrust Policies Toward Price-Fixing Arrangements 12: Antitrust Policy Toward Monopoly Market Structures	22: Economic Perspectives on the Politics of Regulation (R. G. Noll) 23: Optimal Policies for Natural Monopolies (R. R. Braeutigam) 24: Design of Regulatory Mechanisms and Institutions (D. P. Baron) 26: The Economics of Health, Safety, and Environmental Regulation (H. G. Gruenspecht / L. B. Lave)	5: Competition policy and the structure-performance paradigm (P. Geroski)
E: Ergebnisse empirischer Untersuchungen	11: Market Structure and Performance: Empirical Appraisal	16: Inter-Industry Studies of Structure and Performance (R. Schmalensee) 17: Empirical Studies of Industries with Market Power (T. F. Bresnahan) 18: Empirical Studies of Innovation and Market Structure (W. M. Cohen / R. C. Levin) 19: An Updated Review of Industrial Organization: Applications of Experimental Methods (Ch. R. Plott)	In die Kapitel 2, 3, 5 und 6 eingearbeitet: 2.3: Empirical evidence (concerning barriers to entry, H. G.) 3.5: Determinants of concentration: (b) empirics 5.2: The basic structuralist hypothesis 5.3: Some subsequent developments 6.3: Empirical studies of innovation and invention

Fortsetzung 3: Die Themenbereiche von „Handbook“ und „Surveys“: ein synoptischer Überblick

F: Sonstiges [Kapitel, die den Teilen A - E nicht (relativ) eindeutig zugeordnet werden können oder andere Themen behandeln]	1: Introduction 2: The Welfare Economics of Competition and Monopoly 14: Buyer Power and Vertical Pricing Relationships	21: International Differences in Industrial Organization (R. E. Caves) 25: The Effects of Economic Regulation (P. L. Joskow / N. L. Rose) 0: Preface (R. Schmalensee / R. D. Willig) 3: Transaction Cost Economics (O. E. Williamson) 4: Vertical Integration: Determinants and Effects (M. K. Perry) 20: Industrial Organization and International Trade (P. R. Krugman)	1: Introduction (St. Davies / B. Lyons)
--	---	--	---

a) Die Zahlen vor dem Doppelpunkt verweisen auf die jeweilige Kapitelnummer.

- (3) Die Kapitel über empirische Untersuchungen enthalten im „Handbook“ wie in den „Surveys“ auch methodisch-kritische Überlegungen. Darüber hinaus macht *Schmalensee* in seinem Beitrag (Kapitel 16) den Versuch, „stylized facts“ im Sinne von Variablenrelationen oder -entwicklungen abzuleiten, die sich in verschiedenen Untersuchungen und bei Verwendung unterschiedlicher Methoden als robust erwiesen haben und die deshalb als erklärungsbedürftige Black-box-Hypothesen angesehen werden können (wobei manche seiner 30 „stylized facts“ in bezug auf ihre Robustheit allerdings umstritten sein dürften). Darüber hinaus betont *Plott* (Kapitel 19, S. 1165) in seinem Handbook-Artikel, daß er Labormärkte – jedenfalls bei der Wahl der heute üblichen Experimentiermethodik – nicht als „künstlich“ ansieht, sondern als besonders einfache Form von „richtigen“ Märkten, und daß er deshalb von allgemeinen Theorien über Struktur-Verhaltens-Ergebnis-Relationen verlangt, daß sie sich auch in diesen Fällen bewähren. Dies rechtfertigt die Einordnung von Laborexperimenten unter die „empirischen“ Untersuchungen. Die Experimente zeigen übrigens, daß Institutionen von großer Bedeutung sein können, u. U. von größerer Bedeutung als die üblichen Strukturvariablen.
- (4) Unter den Kapiteln, die sich nicht eindeutig in das Struktur-Verhaltens-Ergebnis-Schema einordnen ließen, befinden sich regelmäßig die Ausführungen zur vertikalen Integration und zur Transaktionskostenökonomik. Das ist verständlich, weil es hier ja um die Wahl von Verträgen geht, welche „Strukturen“ gestalten und deren Wahl ein „Verhalten“ darstellt.
- (5) Die Tabelle zeigt, daß sowohl *Scherer/Ross* als auch das „Handbook“ und die „Surveys“ auf alle hier gebildeten Themenbereiche eingehen. Die Schwerpunkte werden dabei aber unterschiedlich gesetzt. So dominieren im „Handbook“ – anders als in den anderen beiden Veröffentlichungen – verhaltenstheoretische Modelle auf spieltheoretischer Basis und kontrolltheoretische Regulierungsmodelle so stark, daß man das „Handbook“ als überwiegend „mathematisch ausgerichtet“ oder „rein theoretisch“ kennzeichnen kann. *Peltzman* (1991, S. 203) verdeutlicht dies in seiner Besprechung des „Handbooks“, indem er die Anteile der Artikel rein theoretischer, empirischer und wettbewerbspolitischer Art im „Handbook“ mit den entsprechenden Anteilen in den „Readings“ von *Heflebower* und *Stocking* (1958) vergleicht. Nach seiner Systematik ergeben sich folgende Prozentzahlen: (73,8/21,4/0):(33,3/33,3/33,3). Bedenkt man, daß die rein theoretischen Ausführungen größtenteils spieltheoretischer Art sind, daß die Chancen der Umwandlung der Formalmodelle in empirisch gehaltvolle Theorien aufgrund der kritischen Bedeutung von nicht beobachtbaren Informationszuständen der Modellakteure nahezu den Wert Null haben und daß die Formalmodelle im Rahmen der bisher durchgeführten empirischen Untersuchungen überhaupt keine Rolle spielen, so wird verständlich, daß *Peltzman* ein sehr hartes Urteil darüber fällt: Er spricht – sehr frei übersetzt – von unlimitierter Modellschreinerei (S. 207) und davon, daß es sich hier um l'art pour l'art (S. 207) und „irrelevanten Formalismus“ handle (S. 217).

Mit diesem harten Urteil sind wir bereits bei der Bewertung von „Handbook“ und „Surveys“ angelangt. Zwei Kriterien bieten sich an: (1) Sind die selbstgesteckten Ziele erreicht worden, und (2) wie sind diese Ziele als solche zu beurteilen?

- (1) Was die selbstgesteckten Ziele anbelangt, so betonen „Handbook“ (S. XI) und „Surveys“ (S. VII), daß sie vor allem einen Überblick über den Stand des I-O-Ansatzes in all seinen Verzweigungen geben wollen. Dies beinhaltet eine doppelte Beschränkung: Der I-O-Ansatz ist ein angelsächsischer Ansatz, und deshalb kann man akzeptieren, was bei Angelsachsen ohnehin zu erwarten ist, daß sie nämlich keine fremdsprachige Literatur zur Kenntnis nehmen. Außerdem ist der I-O-

Ansatz eng mit der Harvard-Schule verknüpft, und deshalb verwundert es nicht, daß konkurrierende Ideen etwa aus Chicago nicht gerade dominieren.

Nicht akzeptabel erscheint mir jedoch wie gesagt, daß die Market-for-corporate-control-Literatur ausgeklammert worden ist und daß institutionelle Fragen und die Verwendung des I-O-Ansatzes und seiner Ergebnisse im Rahmen der praktischen Wettbewerbspolitik in beiden Veröffentlichungen keine Rolle spielen. So hätte es m. M. n. nahegelegen, einmal zu prüfen, ob die „stylized facts“ im Rahmen der Wettbewerbspolitik der wichtigsten Industriestaaten von Bedeutung sind und welche Veränderungen in der Wettbewerbsgesetzgebung seit dem internationalen Vergleich von *Edwards* (1967) eingetreten sind. Dem „Handbook“ hätte darüber hinaus ein einführender Überblick über die Geschichte des Faches und ein Ausblick auf Nachbargebiete gutgetan, wie er in den „Surveys“ enthalten ist.

Abgesehen von diesen Lücken wird das Feld der I-O-Forschung sowohl vom „Handbook“ als auch von den „Surveys“ aber – wenn auch in unterschiedlicher Tiefe – abgebildet. Die selbstgesetzten Ziele sind also weitgehend erreicht worden.

- (2) Die Beurteilung der Zielwahl als solcher erfordert m.M.n. zweierlei: a) eine Stellungnahme zur Beschränkung auf den I-O-Ansatz i.e.S. und die angelsächsische Literatur dazu und b) eine Einschätzung des I-O-Forschungsstandes vor dem Hintergrund der eingangs geschilderten Kritik an den I-O-Ansätzen der Experimentier- und der frühen Expansionsphase.
- a) Es ist sicher richtig, daß die I-O-Literatur im Rahmen der gesamten wettbewerbstheoretischen und -politischen Diskussion quantitativ den mit Abstand breitesten Raum einnimmt. Gerade deswegen wäre es aber leicht gewesen, gleichsam auch einmal über den Tellerrand zu schauen und den I-O-Ansatz mit anderen Ansätzen zu konfrontieren. In den „Surveys“ geschieht das in der Einleitung ansatzweise, im „Handbook“ wird einfach darauf verzichtet. Auf diese Weise wurde m.M.n. die Chance vertan, ohne unververtretbaren Mehraufwand einen Überblick zu bieten, der das gesamte Feld der Wettbewerbstheorie und -politik umfaßt.
- b) An den I-O-Ansätzen der Experimentier- und der frühen Expansionsphase wurde wie gesagt auch kritisiert, daß der theoretische Unterbau zu anspruchlos sei. Von daher war es konsequent, in der Folgezeit zu versuchen, diese Schwäche zu beheben. Daß verstärkt theoretisch gearbeitet wurde, war also zu erwarten. Wie aber ist das Ergebnis dieser Arbeiten einzuschätzen? Hier gehen die Meinungen auseinander:

Schmalensee/Willig spechen in ihrem Vorwort zum „Handbook“ (S. XI) von „exiting trends“ und – in Anlehnung an Schumpeter gleichsam – davon, daß die Anzahl der neuen Antworten auf alte Fragen nur noch mit der Anzahl der neuen Antworten auf neue Fragen verglichen werden könne; *Porter* (1991, S. 553) sagt in seinem „Review Essay“ zum „Handbook“, daß industrial organization in den letzten 20 Jahren „a dramatic change“ erlebt hätte; eine Reihe von anderen Autoren gebraucht ebenso wie die Autoren der „Surveys“ für die neue I-O-Literatur die Bezeichnung „New Industrial Economics“; *Scherer/Ross* (1990, S. XV) geben sich jedoch schon etwas kühler, wenn sie feststellen, daß unsere empirisch abgesicherten Erkenntnisse über die Zusammenhänge zwischen Struktur, Verhalten und Ergebnissen im Vergleich zur rein theoretischen Literatur „weniger dramatisch“ gewachsen seien. *Peltzman* (1991, S. 207) schließlich stellt in seinem bereits zitierten, sehr kritischen „Review Article“ zum „Handbook“ fest, daß die Unzahl der neuen Modelle nicht etwa

dazu diene, auf andere Weise nicht erklärbare empirische Regelmäßigkeiten plausibel zu machen, sondern daß die Veröffentlichungsflut von den „internal needs of the theoretical enterprise itself“ getrieben sei (und das heißt ja wohl: l'art pour l'art darstelle).

Das alles ist natürlich keine Kritik am „Handbook“ und den „Surveys“ als solchen, sondern eine Kritik an dem, was an Forschungen betrieben worden ist und was in diesen Büchern zusammenfassend dargestellt werden sollte. Meine persönliche Ansicht ist, daß es dem I-O-Ansatz an einem geschlossenen dynamischen Leitbild fehlt, in dem geklärt wird, was Märkte als Koordinationsinstrumente für Volkswirtschaften leisten sollen, und daß es der Forschung deswegen an Kriterien für die Problemauswahl und vielen Theoretikern darüber hinaus am ernsthaften Willen fehlt, „reine“ Modelle erst dann als ausgereift zu betrachten, wenn sie einen Weg aufzeigen können, der eine empirische Prüfung nicht mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit ausschließt. Schaffen die Vertreter des I-O-Ansatzes es nicht, von der jetzigen „Welle der reinen Theorie“ wegzukommen und zu empirisch gehaltvolleren Aussagen überzugehen, könnte man später vielleicht einmal sagen, daß „Handbook“ und „Surveys“ in einer Zeit erschienen sind, in welcher der I-O-Ansatz seine späte Expansionsphase erreichte. Danach beginnt bekanntlich die Stagnationsphase; aber noch ist es nicht soweit, und „Handbook“ und „Surveys“ könnten mit ihrer Bestandsaufnahme dafür sorgen, daß es auch nicht soweit kommt.

Literatur

- Bain, J. S. (1959), *Industrial Organization*. New York.
- Clark, J. M. (1940), Toward a concept of workable competition. *American Economic Review* 30, 241 - 56.
- Edwards, C. D. (1967), *Control of Cartels and Monopolies. An International Comparison*. New York.
- Grossekettler, H. (1991), Eine neue Methode zur Messung der Funktionsfähigkeit von Märkten: die KMK-Funktionsfähigkeitsanalyse. *DBW*, 51, 467 - 489.
- Heflebower, R. B./Stocking, G. W. (Hrsg.), *Readings in Industrial Organization and Public Policy*. Homewood/Ill.
- Mason, E. S. (1949), The Current State of the Monopoly Problem in the United States. *Harvard Law Review* 62, 1265 - 85.
- Peltzman, S. (1991), The Handbook of Industrial Organization: A Review Article. *Journal of Political Economy* 99, 201 - 217.
- Porter, R. H. (1991), A Review Essay on Handbook of Industrial Organization. *Journal of Economic Literature* XXIX, 553 - 572.
- Scherer, F. M./Ross, D. (1990), *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston u.a.O.

H. Grossekettler, Münster

Siebert, Horst (Ed.): *Reforming Capital Income Taxation*. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1990. IX, 298 S. Brosch. DM 65,-/Ln. DM 85,-.

Der vorliegende Band enthält die schriftlichen Versionen von Vorträgen, die Ende 1989 bei einer Tagung am Institut für Weltwirtschaftslehre gehalten wurden. Die ins-

gesamt 12 Aufsätze sind in vier Einzelabschnitten zusammengefaßt, die wichtige, in der aktuellen wirtschaftspolitischen Diskussion im Vordergrund stehende Probleme der Kapitaleinkommensbesteuerung im internationalen Zusammenhang behandeln.

Der erste Abschnitt des Bandes („Allocation and Taxation“) beschäftigt sich mit den Effekten, die verschiedene Formen der Besteuerung auf die intertemporale und internationale Allokation von Kapital ausüben. Der Beitrag von *Giovannini* schafft auf insgesamt recht gelungene Weise die Einstimmung auf die theoretischen Probleme, die sich im Zusammenhang mit den internationalen Aspekten der Kapitaleinkommensbesteuerung stellen. Zunächst wird dabei – im Rahmen des üblichen Fisher-Diagramms – aufgezeigt, wie sich eine Kapitaleinkommensbesteuerung nach dem Quellenland- bzw. dem Wohnsitzlandprinzip auf die Spar- und Investitionsentscheidung jeweils auswirkt: Beim Quellenlandprinzip bleibt die Sparentscheidung unberührt, beim Wohnsitzlandprinzip die Investitionsentscheidung. Ein zentrales Resultat, zu dem *Giovannini* in diesem Zusammenhang gelangt, besagt, daß die Besteuerung nach dem Wohnsitzlandprinzip der Besteuerung nach dem Quellenlandprinzip unter Wohlfahrtsgesichtspunkten überlegen ist, sofern man von den üblicherweise unterstellten Elastizitätswerten ausgeht. In welcher Weise die Elastizitätswerte die Höhe der steuerlichen Zusatzlasten beeinflussen, wird leider nicht näher beleuchtet. Generell hätte man sich bei *Giovannini* eine genauere Darstellung der Modelle und eine ausführlichere Interpretation ihrer Ergebnisse gewünscht. Den zweiten Schwerpunkt der Überlegungen *Giovanninis* bildet die formale Analyse des Steuerwettbewerbs zwischen verschiedenen, der Einfachheit halber als identisch angenommenen Länder. Dabei kommt *Giovannini* zu dem etwas erstaunlichen Schluß, daß bei unkoordinierten Steuerpolitiken der einzelnen Länder und ausschließlicher Besteuerung der jeweils im Inland erzielten Kapitalerträge das Investitionsniveau unter seinem Optimalwert bleibt. Wenn (im Sinne des Wohnsitzlandprinzips) aber alle Kapitalerträge gleichmäßig erfaßt werden, kann ganz nach dem Wert der Elastizitätsparameter im Cournot-Nash-Gleichgewicht der Kapitalstock auch zu hoch sein. Auch bei diesen spieltheoretischen Überlegungen fallen die Erläuterungen äußerst knapp aus, welche ökonomischen Zusammenhänge hinter den interessanten Ergebnissen stecken, bleibt offen. Stattdessen springt der Autor etwas überraschend zu einer wiederum sehr kurzen Darstellung der einzelnen EG-Länder von der Besteuerung nach dem strikten Wohnsitzlandprinzip. Betont wird dabei v. a., daß eine Verletzung des Wohnsitzlandprinzips genau genommen schon dann resultiert, wenn (innerhalb ein- und desselben Landes) die Körperschaftsteuerzahlungen nicht auf die persönliche Einkommensteuer anrechenbar ist.

Anhand eines rudimentären Portfoliomodells beschreibt *Slemrod* im zweiten Beitrag die Anreizstrukturen, die im internationalen Rahmen für die individuellen Anleger, die Kapital nachfragenden Firmen sowie für die steuererhebenden Staaten bestehen. Dabei arbeitet *Slemrod* nochmals klar heraus, welche Bedeutung der Integration der Steuersysteme der verschiedenen Länder für die Lage der gleichgewichtigen Allokation zukommt. Es findet sich ferner die interessante Bemerkung, daß jeder Staat den Anreiz hat, eine Quellensteuer auf Vermögenserträge zu erheben, deren Satz mindestens so hoch liegt wie der minimale Satz der persönlichen Einkommensteuer der anderen Länder. Wird diese Quellensteuer auf die Steuerzahlungen im Ausland angerechnet, bewirkt sie nur eine Umverteilung der Steuereinnahmen, jedoch keine Veränderung der Allokation. Davon kann in der Realität aber nicht ausgegangen werden, da die Möglichkeit zur Steuerhinterziehung besteht. Es ist dann eher zu erwarten, daß die Erhebung einer Quellensteuer allokativen Effekte hat. Insbesondere ist damit zu rechnen, daß sich der Kapitalstock des die Quellensteuer erhebenden Landes senkt, so daß der empirische Trend zur Senkung der Quellensteuern erklärbar wird. Zudem behandelt *Slemrod* Direktinvestitionen als spezielle Form des internationalen Kapi-

taltransfers. Allerdings werden dabei nur zwei Teilaspekte (Tax Bargains, Tax Addresses) diskutiert, wobei – entgegen der Ankündigung Slemrods – so gut wie kein Bezug zu seinem Portfoliomodell hergestellt wird. Schließlich wird vor dem Hintergrund der theoretischen Überlegungen untersucht, wie sich die Reform der amerikanischen Einkommensteuer im Jahre 1986 auf die internationalen Kapitalströme ausgewirkt hat. In diesem Zusammenhang wird v. a. auf das schon vor einigen Jahren von Sinn entdeckte Paradoxon eingegangen, daß bei einer Erhöhung der effektiven Steuerbelastung von Kapitaleinkommen in den U.S.A. eine *Verstärkung* der in die U.S.A. fließenden Kapitalströme zu erwarten ist. Und zwar tritt dieses Ergebnis dann ein, wenn die Erhöhung der Steuerlast in den U.S.A. die im Herkunftsland eines Unternehmens zu entrichtende Steuer vermindert. Insbesondere gilt dies für Unternehmen mit Sitz in Großbritannien und Japan. Wie das von Slemrod präsentierte statistische Material deutlich belegt, haben sich nach 1986 in der Tat die aus diesen beiden Ländern stammenden Kapitalimporte der U.S.A. besonders stark erhöht.

In einem realen Außenhandelsmodell mit zwei Ländern, die beide jeweils ein Investitions- und ein Konsumgut erzeugen, untersucht *Sinn*, welche Ausgestaltung der Mehrwertsteuer und der Kapitaleinkommensteuern Allokationsneutralität und damit insbesondere Wettbewerbsneutralität zwischen den beiden Ländern garantiert. Eine erste ganz zentrale Erkenntnis ist, daß es Konstellationen gibt, die zu *robuster Neutralität* im folgenden Sinne führen: Unabhängig von der Wahl der Steuersätze in beiden Ländern bleibt die ursprüngliche Allokation unverändert. Hieran wird auch sofort deutlich, daß einfache Vergleiche der aggregierten Steuerbelastungen in einzelnen Ländern keinerlei Hinweise auf deren internationale Wettbewerbsfähigkeit geben müssen. Die von Sinn zunächst abgeleiteten Neutralitätsaussagen hängen in starkem Maße davon ab, ob im Hinblick auf die Mehrwertsteuer das Ursprungs- oder das Bestimmungslandprinzip und im Hinblick auf die Kapitaleinkommensteuer das Quellenland- oder das Wohnsitzlandprinzip gilt. Robuste Neutralität herrscht beispielsweise dann, wenn das Wohnsitzlandprinzip mit dem Bestimmungslandprinzip kombiniert wird und die Abschreibungen gleichzeitig nach dem Ertragswertverfahren vorgenommen werden. Unter den ansonsten gleichen Annahmen können bei beschleunigter Abschreibung nur noch die Sätze der Umsatzsteuern in beiden Ländern beliebig variiert werden. Bei den Kapitaleinkommensteuern ist zur Sicherung der Neutralität hingegen eine Angleichung der Steuersätze sowie der Abschreibungsmöglichkeiten erforderlich. Komplizierter sind die Verhältnisse, wenn das Ursprungslandprinzip an die Stelle des Bestimmungslandprinzips tritt. Nach Sinns Auffassung ist dies beim Wegfall der Grenzkontrollen im Endeffekt wohl unvermeidlich. Um Wettbewerbsneutralität sicherzustellen, bedarf es jetzt entweder einer Angleichung der Mehrwertsteuersätze oder aber – gemäß der second-best-Theorie – einer kompensierenden Verzerrung auf den Kapitalmärkten. Wenn die Investitionsgüterproduktion kapitalintensiver als die Konsumgüterproduktion ist, muß – bei Gültigkeit des Quellenlandprinzips – dem durch eine höhere Mehrwertsteuer in dem einen Land an sich ausgelöste zusätzliche Kapitalfluß in dieses Land durch eine höhere steuerliche Belastung der in diesem Land erzielten Kapitaleinkünfte entgegengewirkt werden. Beim Wohnsitzlandprinzip besteht im Falle beschleunigter Abschreibung ein noch paradoxerer Zusammenhang: Zwar ist zur Gewährleistung von Neutralität im Land mit der höheren Mehrwertsteuer dann in der Tat eine niedrigere Besteuerung des Kapitaleinkommens erforderlich, allerdings dient die *niedrigere* Einkommensteuer jetzt dazu, den von der hohen Mehrwertsteuer verursachten Zustrom von Kapital *abzuhalten*. „The conventional belief is confirmed because two paradoxes offset one another.“ (S. 61).

Zur theoretischen Analyse trägt im zweiten Teil des Bandes („Taxation and Capital Flows“) auch *Gros* bei, der Kapitalmarktgleichgewichte für den Fall untersucht, daß

private Kapitalanbieter und Unternehmen als Nachfrager von Fremdkapital ihre Transaktionen über sogenannte Off-shore-Centers abwickeln und auf diese Weise Quellensteuerzahlungen umgehen. Sowohl auf der Haushalts- als auch auf der Firmenebene fallen dabei Kosten („Switching Costs“) an, durch die sich die Attraktivität der Steuerhinterziehung bei den Off-shore-Centers vermindert. Bei den privaten Anlegern bestehen diese Switching Costs v. a. in psychischen Belastungen (Furcht vor den Folgen einer Entdeckung der Steuerhinterziehung oder schlechtes Gewissen); bei den Firmen wird nach Gros das Engagement auf Off-shore-Märkten um so leichter sein, je stärker die Firma bereits international tätig ist, oder kurz, je größer die Firma ist. Plausiblerweise sind deshalb die Switching Costs zwischen den einzelnen Firmen und Haushalten verschieden, was Gros dadurch berücksichtigt, daß er für die Switching-Cost-Parameter von Firmen und Haushalten Wahrscheinlichkeitsverteilungen unterstellt. Die formale Analyse bestätigt zunächst, daß der Betrag des zu einem Off-shore-Center abfließenden Kapitals um so größer ist, je höher die inländische Kapitaleinkommensbesteuerung ist und je geringer die Erwartungswerte der Switching-Costs sind. Darüber hinaus kann Gros einen Laffer-Effekt explizit beschreiben. Bei Erhöhung des Steuersatzes auf Kapitaleinkünfte vergrößert sich ja der Anreiz zur Steuerhinterziehung via Kapitalflucht. Im zweiten Schritt betrachtet Gros dann den Fall, daß das Off-shore-Center gleichfalls eine Kapitaleinkommensteuer erhebt. In dem sich bei unkoordinierten Steuerpolitiken ergebenden Cournot-Nash-Gleichgewicht müssen die Steuersätze der beiden beteiligten Länder keineswegs Null betragen. Ferner läßt sich ermitteln, daß der Steuersatz des Off-shore-Centers in etwa halb so groß wie der Steuersatz des anderen Landes sein muß.

Im Beitrag von *Levich/Walter* rückt die empirische Seite der steuerlichen Einflüsse auf die Kapitalströme in Europa in den Vordergrund. Dabei gilt die Besteuerung nur als eine Komponente der Nettolast staatlicher Regulierung (net regulatory burden = NRB). Die Autoren beschreiben sehr anschaulich, daß die Staaten selber endogene Akteure sind. Bei der Darstellung des Wegs zum Gleichgewicht ist aber eine charakteristische Asymmetrie zu beachten: Die der Regulierung unterworfenen privaten Wirtschaftssubjekte passen sich schneller an veränderte Bedingungen an als die regulierenden Instanzen. *Levich/Walter* kommen so zu dem Schluß, daß „the lag between a regulation and its avoidance is on average shorter than the lag between avoidance and reregulation.“ Mit abnehmenden Transaktions- und Informationskosten auf seiten der privaten Anleger wächst der Wettbewerbsdruck auf die regulierenden Instanzen, was tendenziell zur Angleichung der NRB führen wird. Diese Überlegungen werden schließlich dadurch konkretisiert, daß *Levich/Walter* am Ende ihres Beitrags sehr detailliert beschreiben, wie Kapitaleinkommens- und Kapitalverkehrsteuern heute noch zu unterschiedlichen NRBs beitragen.

Der Beitrag von *Schlesinger* macht anhand eines empirischen Beispiels nochmals klar, was – zumindest implizit – auch eine zentrale Botschaft der Aufsätze von Gros und *Levich/Walter* ist: Bei stärkerer Verflechtung der internationalen Kapitalmärkte schwinden die Möglichkeiten der nationalen Regierungen, bei der Steuerpolitik eigenständige Ziele durchzusetzen. So mußte bekanntlich die im Jahre 1987 von der deutschen Bundesregierung getroffene Entscheidung zur Einführung einer zehnprozentigen Quellensteuer auf Kapitalerträge sehr schnell revidiert werden, weil schon die Ankündigung dieser Maßnahme zu einer massiven Kapitalflucht aus Deutschland (und – wie *Schlesinger* klar herausarbeitet – zu einem starken Abwertungsdruck auf die DM) führte. In die Klage, daß auf diese Weise ein begrüßenswerter Ansatz zur Schaffung von mehr Steuergerechtigkeit vereitelt worden sei, vermag *Schlesinger* nicht einzustimmen. Vielmehr legt er recht eindrucksvoll dar, daß auch mit der Quellensteuer die Kapitaleinkommensbesteuerung in der Bundesrepublik insgesamt betrachtet recht ungerecht geblieben wäre. Dies ist v. a. auf die steuerliche Behand-

lung von selbstgenutzten Wohnungseigentum, von Kapitallebensversicherungen sowie ganz generell von Wertzuwächsen zurückzuführen.

Im dritten Teil des Sammelbandes („The Harmonization Issue“) geht es um die Frage, wie die Harmonisierung von Kapitaleinkommensteuern und Umsatzsteuern in den verschiedenen Ländern einer Wirtschaftsgemeinschaft aus ökonomischer Sicht zu beurteilen ist. Die Steuerharmonisierung ist sicherlich kein Selbstzweck; es ist ja denkbar, daß die Harmonisierungsbemühungen zu einem aus allokativer Sicht schlechten Steuersystem führen. Allerdings wird – wie *Bovenberg/Tanzi* feststellen – bei einer unterschiedlichen Kapitaleinkommensbesteuerung in den verschiedenen Ländern die Effizienz der Kapitalallokation gefährdet. Zudem ist infolge der Steuerkonkurrenz zwischen den einzelnen Ländern nicht mehr gewährleistet, daß ein Land in dem von seinen Bürgern gewünschtem Maße öffentliche Güter bereitstellen bzw. Umverteilungsmaßnahmen durchführen kann. *Bovenberg/Tanzi* räumen selbstverständlich ein, daß diese Begründungsansätze für eine Steuerharmonisierung nicht das Ende der Geschichte sind. Die beschriebenen Nachteile unterschiedlicher Steuern lassen sich *im Prinzip* natürlich durch eine konsequente Anwendung des Bestimmungsland- und des Wohnsitzlandprinzips vermeiden. Jedoch sind hierzu Kontrollmaßnahmen erforderlich, die in einem vollständig integrierten Markt einen Fremdkörper darstellen. Während *Tanzi/Bovenberg* sich nach gründlicher Diskussion einiger Einwände gegenüber einer Steuerharmonisierung vorsichtig positiv äußern, rücken bei *Cnossen* die möglichen Nachteile einer Steuerharmonisierung in den Vordergrund. Bei einer vollständigen Angleichung würde ja jeglicher Steuerwettbewerb zwischen den einzelnen Ländern der EG verhindert. Ein automatisch wirkender Mechanismus zur Senkung der Steuerbelastung und damit zur Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit der EG insgesamt würde auf diese Weise ausgeschaltet. Allerdings darf nach *Cnossens* Auffassung die Wirkung der unsichtbaren Hand hier nicht zu weit gehen. Aus Gerechtigkeitsgründen muß vermieden werden, daß die Bezieher von Lohneinkommen im Endeffekt die gesamte Steuerlast tragen. Um einen ungezügelten Steuerwettbewerb zu verhindern, schlägt *Cnossen* eine Angleichung der Körperschaftsteuern in allen Ländern der EG vor, während das Ausmaß der Integration der Körperschaftsteuer in die persönliche Einkommensteuer Sache der einzelnen Länder bleiben soll. Hierbei geht *Cnossen* sogar noch über *Bovenberg/Tanzi* hinaus, die lediglich einen für alle Länder der EG einheitlichen Minimalsatz der Körperschaftsteuer fordern.

Der sowohl von *Cnossen* als auch von *Tanzi/Bovenberg* letztlich behauptete positive ökonomische Effekt einer zumindest partiellen Harmonisierung der Kapitaleinkommensteuern wird im Beitrag von *Razin/Sadka* radikal infrage gestellt: „Tax harmonization among initially competing countries will yield no gain for them.“ (S. 163) Leider wird diese zentrale These ihres sehr knappen und in sich wenig geschlossenen Aufsatzes von den Autoren kaum begründet, so daß der Leser hier von vornherein auf die sehr instruktiven Erläuterungen im exzellenten Korreferat von *Stefan Sinn* zu verweisen ist. *Sinn* macht klar, daß die Behauptung von *Razin/Sadka* auf einer Annahme beruht, die in gewisser Weise das Problem hinwegdefiniert. Bei *Razin/Sadka* werden die Bedingungen für die beiden betrachteten Länder von einem völlig passiven Rest der Welt gesetzt, so daß die steuerpolitische Entscheidung des einen Landes von vornherein überhaupt keine Wirkung auf das andere Land ausüben kann.

Im Beitrag von *Frenkel/Razin/Symansky*, der erstaunlicherweise dem zweiten Teil des Sammelbandes zugeordnet ist, werden in einem dynamischen Simulationsmodell die Effekte einer Harmonisierung der Mehrwertsteuer in verschiedenen Ländern untersucht. Der Einfachheit halber wird dabei von lediglich zwei Ländern ausgegangen, von denen das eine im Ausgangszustand eine hohe, das andere eine niedrige

Mehrwertsteuerrate aufweist. Der Mehrwertsteuersatz im ersten Land wird dann um 6 Prozentpunkte gesenkt, der im zweiten Land um 6 Prozentpunkte erhöht. Bei konstanten Staatsausgaben werden die Budgets dann durch eine Erhöhung bzw. Senkung der Einkommensteuern ausgeglichen. Dabei zeigt sich, daß – über einen *terms-of-trade*-Effekt – bei dem Land, das eine Mehrwertsteuer erhöht, ein Wohlfahrtsgewinn eintritt, während das andere Land einen Wohlfahrtsverlust erleidet. Die Autoren ziehen daraus den Schluß, daß die Harmonisierung der Mehrwertsteuer möglicherweise internationale Interessenkonflikte nach sich zieht. Hinzu kommen interne Verteilungskonflikte in den beteiligten Ländern. Diese zentralen Resultate der Analyse von Frenkel/Razin/Symansky erweisen sich im übrigen auch als relativ robust gegenüber alternativen Annahmen über die Ausgestaltung der kompensierenden Einkommensteuern.

Im vierten Teil des Bandes („Restructuring Capital Income Taxation“) werden – ohne spezielle Bezugnahme zu dem sich im internationalen Zusammenhang ergebenden Problem – Ansätze bzw. Vorschläge zur Reform der Kapitaleinkommensbesteuerung vorgestellt. Erstaunlicherweise beschränkt sich die Betrachtung auf Großbritannien und die Bundesrepublik Deutschland. Im Beitrag von *Odling-Smee/Lawton* wird in erster Linie ein Überblick über die Veränderungen der Kapitaleinkommensbesteuerung in Großbritannien während der Thatcher-Ära gegeben. Diese Reformen waren u. a. gekennzeichnet durch die Kombination verminderter Steuersätze bei der persönlichen Einkommensteuer und der Körperschaftsteuer mit einer Verbreiterung ihrer Bemessungsgrundlagen. So hat sich insbesondere die steuerliche Begünstigung von selbstgenutztem Wohnungseigentum, von Lebensversicherungen sowie von Altersrentenzahlungen vermindert. Gleichzeitig wurde die Integration von Körperschaftsteuer und persönlicher Einkommensteuer verbessert. *Odling-Smee/Lawton* konstatieren positive allokativen Wirkungen dieser Steuerreformen. Dabei argumentieren sie weniger theoretisch als pragmatisch, wenn sie feststellen, daß offensichtliche Aneutralitäten bzw. willkürliche Diskriminierungen der Kapitaleinkommensbesteuerung beseitigt worden sind.

Die Autoren räumen auch ein, daß nicht genau bestimmt werden kann, welchen Beitrag die Steuerreformen tatsächlich zur Erhöhung der Wachstumsrate in Großbritannien geleistet haben. Über die Verteilungseffekte der Reformen wird – wie auch *Petersen* in seinem Korreferat bemerkt – so gut wie nichts gesagt. *Odling-Smee/Lawton* stellen fest, daß sich der effektive Beitrag der Kapitaleinkommensteuern zum Gesamtsteueraufkommen im Zuge der Steueränderungen sogar erhöht hat (S. 267). Wie die Autoren selber einräumen, ist dieser Effekt zumindest teilweise dem Fall der Lohnquote zuzuschreiben. Über diese Zusammenhänge hätte man gern noch etwas mehr erfahren.

Im Beitrag von *Schneider* werden zunächst die Bestimmungsfaktoren vorgestellt, die nach seiner Auffassung für die Höhe der steuerlichen Belastung verschiedener Arten von Kapitaleinkommen verantwortlich sind. Dabei weist *Schneider* beispielsweise auf die Ertragsunabhängigkeit der Mehrwertsteuer hin, bei der er die Überwälzbarkeit nicht als ohne weiteres gegeben annimmt. Er beklagt ferner die Doppelbelastung des Firmenvermögens durch die sowohl auf Firmen- als auch auf Haushaltsebene zugreifende Vermögensteuer. Auf der anderen Seite weist er aber auch auf die steuerliche Privilegierung von Pensionsrückstellungen hin, durch die sich die Steuerbelastung des Unternehmenssektors insgesamt vermindert und die die großen Unternehmen bevorzugt. Am Ende seines Beitrags skizziert *Schneider*, in welcher Richtung eine Reform der Kapitaleinkommensbesteuerung seiner Auffassung nach zu gehen hat. U. a. hält er dabei Maßnahmen im Bereich der Vermögensteuer und der Gewerbesteuer sowie im Bereich der Verlustausgleichsregelungen für

erforderlich. Insbesondere soll hierdurch die Bereitschaft der Unternehmen zu Investitionen in riskante Projekte erhöht werden. Dieselbe Absicht steckt zumindest teilweise auch hinter seiner Forderung nach Abschaffung der steuerlichen Diskriminierung der Eigenkapitalfinanzierung sowie der Warnung vor einer Senkung der Sätze der Einkommen- und Körperschaftsteuer („A cut in tax rates can hinder risk-taking“ (S. 272).) So interessant und anregend die Ausführungen Schneiders letztlich auch sind, so wenig verständlich dürften sie für einen Außenstehenden, der nicht mit Schneiders Gesamtwerk vertraut ist, sein. Schneider erweckt bei vielen Behauptungen den Eindruck, als seien sie selbst-evident, obwohl sie in Wirklichkeit auf relativ komplizierten formalen Modellen beruhen. Es bleibt auch ziemlich unklar, was Schneider genau mit seinem „Entrepreneurial Approach to Efficiency“ meint, durch den er sich vom neoklassischen Gleichgewichtsansatz abgrenzen will. Dies stellt auch Rose in seinem Korreferat fest, das auch in anderen Punkten die Überlegungen Schneiders in zutreffender Weise relativiert.

Im Prinzip das gleiche Thema wie Schneider behandelt Boss im letzten Beitrag des Sammelbandes. Genauso wie Schneider beschreibt auch Boss zunächst Defekte des deutschen Systems der Kapitaleinkommensbesteuerung, um im Anschluß daran Reformvorschläge zu entwickeln. Die Akzente sind dabei – trotz vieler Übereinstimmungen – letztendlich doch etwas anders gesetzt als bei Schneider. So sieht Boss in einer Konsumsteuer und einer Cash-Flow-Steuer auf Firmenebene das Idealziel einer Steuerreform. Er räumt jedoch ein, daß ein solches Reformvorhaben politisch nicht durchsetzbar ist. Als immer noch sehr radikale second-best-Lösung plädiert Boss dann – ganz im Gegensatz zu Schneider – für eine kräftige Senkung des Körperschaftsteuersatzes und des Maximalsatzes der persönlichen Einkommensteuer auf 36 %. Gleichzeitig sollen die Vermögensteuer für Unternehmen sowie die Gewerbesteuer abgeschafft werden. Doch auch diesem Reformpaket räumt Boss nur geringe Chancen im politischen Prozeß ein. Zum Schluß skizziert er deshalb den Reformvorschlag des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, der zwar nur eher moderate Steuersatzsenkungen, jedoch immerhin den Verzicht auf die Vermögen- und Gewerbesteuer vorsieht. Boss sieht in diesem Reformkonzept zumindest eine bedeutsame Verbesserung („significant improvement“).

Eine zusammenfassende Beurteilung eines Sammelbandes fällt in der Regel schwer, da die Qualität der Beiträge zumeist recht unterschiedlich ist. Beim vorliegenden Band fällt auf, daß die Beiträge der eingeladenen außereuropäischen Gäste z. T. etwas mit der heißen Nadel gestrickt erscheinen. Man gewinnt den Eindruck, als seien diese Aufsätze aus der Kompilation früherer Arbeiten der entsprechenden Autoren entstanden. Davon einmal abgesehen liefert der vorliegende Sammelband einen höchst anregenden Überblick über die Themen, die für die internationalen Aspekte der Kapitaleinkommensbesteuerung von Bedeutung sind. Insbesondere finden sich viele, einander zum Teil widersprechende Aussagen zur Frage, inwieweit eine Harmonisierung von Kapitaleinkommensteuern aus ökonomischer Sicht sinnvoll ist. Keiner der Beiträge behandelt unwichtige Spezialprobleme oder bedient sich zu abgehobener theoretischer Modelle. Ein sinnvoller Bezug zu praktisch relevanten Fragen ist immer deutlich. Mehr als das, was der vorliegende Band leistet, kann man von einer Zusammenstellung von Tagungsbeiträgen ernsthaft nicht erwarten.

W. Buchholz, Regensburg