

Buchbesprechungen

Herder-Dorneich, Philipp (Hrsg.): Arbeitsmarkt und Arbeitsmarktpolitik. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 127. Duncker & Humblot, Berlin- München 1982. 221 S. DM 78,—.

Der Sammelband, der den Schwerpunkt weniger auf die Analyse des Arbeitsmarktgeschehens als auf die Arbeitsmarktpolitik setzt, enthält acht Beiträge, die in erster Form auf einer Tagung des Ausschusses für Sozialpolitik zum Thema „Aktuelle Probleme des Arbeitsmarktes“ im Herbst 1981 vorgetragen wurden.

In seinem Grundsatzartikel über Leistungsfähigkeit und Grenzen der Arbeitsmarktpolitik definiert *H. Lampert* Arbeitsmarktpolitik als Gesamtheit von wirtschafts- und sozialpolitisch motivierten Maßnahmen zur Gestaltung und Beeinflussung der Beschäftigungsmöglichkeiten und -bedingungen der Arbeitnehmer. Arbeitsmarktpolitik zielt nach Lampert auf Verhaltensänderungen bei den Akteuren auf den Arbeitsmärkten und ist begrifflich von „Beschäftigungspolitik“, die an der Veränderung gesamtwirtschaftlicher Kreislaufzusammenhänge ansetzt, zu trennen. Lampert sieht eine Diskrepanz zwischen den Anforderungen und Erwartungen an die Arbeitsmarktpolitik, die in den siebziger Jahren den Anspruch formulierte präventiv und nicht reaktiv zu sein, und ihren tatsächlichen Möglichkeiten. Der Widerspruch ist bereits im Arbeitsförderungsgesetz angelegt, in dem als Aufgabe die Erziehung und Aufrechterhaltung eines hohen Beschäftigungsstandes formuliert wird, das aber hauptsächlich nur Instrumente bereitstellt, mit denen nur indirekt auf Gesamtarbeitsmarkt und Gesamtbeschäftigung eingewirkt werden kann. Zu nennen sind hier etwa die Maßnahmen zur Vermeidung unterwertiger Beschäftigung und zur Förderung der Eingliederung benachteiligter Gruppen, Maßnahmen, die der Struktur-, nicht der Niveauveränderung der Beschäftigung dienen. Auch die Wirkung der Instrumente „Mobilitätsförderung“, „Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen“ und „Kurzarbeitergeld“ sollte nach Meinung des Autors nicht überschätzt werden. Grenzen der Arbeitsmarktpolitik liegen auch im Informations- und Erkenntnisstand. Lampert verweist insbesondere auf die gravierenden Fehlprognosen für die mittelfristige Arbeitsmarktentwicklung nach 1973, um die Defizite quantitativer Verfahren bei der Arbeitsmarktanalyse aufzuzeigen, und auf den Dissens unter Ökonomen über die Ursachen der herrschenden Massenarbeitslosigkeit, um die theoretischen Lücken zu verdeutlichen. Es müsse deshalb in der Arbeitsmarktpolitik auf die Unsicherheiten der Diagnose und damit auf die Unsicherheiten der Therapie Rücksicht genommen werden. Lampert plädiert für den Einsatz „gemischter Strategien“ und für den Vorzug „allgemeiner, führender, indirekter Instrumente gegenüber speziellen, zwingenden und direkten Maßnahmen“ (S. 132).

Lamperts recht skeptische Beurteilung der Diagnose- und Prognosemöglichkeiten wird im Beitrag von *D. Mertens*, dem Leiter des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, relativiert. Zwar konstatiert auch Mertens in

seinem Aufsatz über „Möglichkeiten und Grenzen der Berufsprognostik“ das Ende der „Prognose-Euphorie“ (S. 153), weist jedoch gleichzeitig darauf hin, daß nach jeder Verunsicherung jeweils neue quantitative Orientierungsverfahren entstanden sind. Die kurz- und mittelfristige Arbeitsmarktentwicklung kann seiner Meinung nach heute recht gut vorausgeschätzt werden. So wurde etwa die jüngste massive Verschärfung des Arbeitsmarktungleichgewichts bereits in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre vorausgesagt. Eine wichtige Funktion erfüllten Warnprognosen, wobei diese in besonderem Maße dem „Beratungsparadoxon“ unterliegen. So habe etwa die Ausbildungsengpaßprognose aus dem Jahre 1975 zu außerordentlichen politischen Anstrengungen geführt, die eine Reduktion des ursprünglich prognostizierten Defizits von 1,5 Mio. Ausbildungsplätzen auf weniger als 0,5 Mio. bewirkt hätten.

Mertens expliziert am Beispiel der Berufs- und Qualifikationsprognose das „magische Dreieck der Prognostik“, d. h. das Rivalitätsverhältnis von Fristigkeit, Detaillierung und Genauigkeit bei der Prognose. Das herkömmliche Verfahren auf diesem Gebiet, die auf Strukturextrapolation beruhende Systemprognose, wird von Mertens glänzend dargestellt und kritisiert. Das Hauptargument ist, daß die traditionelle Vorgehensweise die Flexibilität von Anpassungsvorgängen unterschätzt und keinen Raum für die Wirkung gesellschaftlicher Entscheidungen läßt. Mertens stellt der mechanistischen Extrapolation die Intervallprognose gegenüber, wobei die Größe der Intervalle durch Flexibilitätserforschung zu ermitteln ist. Die Vorhersage von Berufschancen und Qualifikationserfordernissen habe sich seiner Meinung nach mehr an *Bedarfsspielräumen* zu orientieren. Apodiktische Aussagen über die zukünftige Entwicklung sollten vermieden werden, weil sie, wie an Beispielen zu zeigen ist, zu einer Überreaktion der Betroffenen führen können (S. 150). Mertens propagiert demgegenüber das Konzept der „differenzierten Information“, d. h. für jeden Berufs- und Ausbildungsgang wird eine Vielzahl objektiver Einzelinformationen angeboten, aus denen heraus der Einzelne sich entsprechend seinen Präferenzen ein Gesamturteil über Chancen und Anforderungen in einem bestimmten Berufs- und Ausbildungsgang bilden kann.

Neben den allgemeiner gehaltenen Beiträgen von Lampert und Mertens enthält der Sammelband sechs weitere Aufsätze zu spezielleren Themen. Wir beginnen mit der Besprechung zweier Beiträge, an denen deutlich wird, daß die Trennung von Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik in theoretischen Analysen nicht einzuhalten ist, weil arbeitsmarktpolitische Instrumente in der Regel in beschäftigungs- und wirtschaftspolitischem Kontext zu analysieren sind.

Der Beitrag von E. Knappe beschäftigt sich mit den Arbeitsmarkteffekten von Rationalisierungsinvestitionen. Die These der Arbeitsplatzvernichtung bei Rationalisierungsinvestitionen wird einer Prüfung unterzogen. Der Autor zeigt, daß Rationalisierungsinvestitionen in einer wachsenden Wirtschaft nicht notwendigerweise zum Abbau von Arbeitsplätzen führen. Zwischen der Entwicklung der Arbeitslosigkeit und dem Wachstum der Produktivität in der BRD lassen sich keine eindeutigen Beziehungen ausmachen. Grundlage der theoretischen Argumentation bei Knappe ist ein herkömmliches Güter-/Arbeitsmarktmodell, das durch einige — m. E. ungenau rezipierte — Überlegungen aus der Neuen Makroökonomie ergänzt wird. Knappe nimmt, obwohl diese Vorstellung in der Neuen Makroökonomie stark relativiert wird, eine hohe Reallohnelastizität der Arbeitsnachfrage an. Hierbei verweist er auf eine empirische Studie von Clark/Freeman, unterschlägt jedoch, daß andere Ar-

beiten zu gegenteiligen Aussagen kommen. (Siehe etwa Solow, AER 70 (1980), No. 1, S. 1 ff.) Dieser Punkt ist jedoch nicht entscheidend. Im weiteren bezieht Knappe nämlich bezüglich der Diagnose der wirtschaftlichen Situation in der BRD nach 1973 eine Position, die Widerspruch geradezu herausfordern muß. Seiner Meinung nach ist die anhaltende Inflation Beweis genug, um auf einen Nachfrageüberhang auf dem Gütermarkt zu schließen zu können. Knappe übersieht, daß Preissteigerungen aufgrund von Kostenüberwälzung durchaus auch bei Absatzstockungen zu beobachten sind, Inflation also keineswegs immer als Zeichen für einen Verkäufermarkt zu deuten ist. Aufgrund dieses Irrtums kommt Knappe zu der Diagnose „Angebotsüberschuß auf dem Arbeitsmarkt“, „Nachfrageüberschuß auf dem Gütermarkt“, also „klassische Unterbeschäftigung“ im Sinne der Neuen Makroökonomie. Damit hat er aber bereits vorausgesetzt, was er beweisen wollte, denn in einem klassischen Regime gilt in der Tat, daß Rationalisierungsinvestitionen nicht nur unschädlich für die Beschäftigung sind, sondern sogar positive Beschäftigungseffekte besitzen, weil die Freisetzen auf Grund von Rationalisierung durch Mehreinstellungen wegen der gestiegenen Rentabilität der Produktion überkompensiert werden. Da jedoch die Bestimmung des vorherrschenden Regimes bei Knappe unhaltbar ist, muß vor den pauschalen Schlußfolgerungen (etwa auf S. 97) gewarnt werden.

Im Beitrag von H. Ahlbeck, der sich mit der Wirkungsanalyse von Lohnsubventionen befaßt, spielt die volkswirtschaftliche Gesamtkonstellation ebenfalls eine wichtige Rolle. Ahlbeck bezieht sich bei der Wirkungsanalyse von Lohnsubventionen (gemeint ist immer die Subvention *zusätzlicher* Beschäftigung) zunächst auf die finanzwissenschaftliche Subventionslehre. Kurzfristig sind Beschäftigungsmengeneffekte nur zu erwarten, wenn durch Lohnsubventionen induzierte Güterpreissenkungen eine Ausweitung des Umsatzes nach sich ziehen. Langfristig können Lohnsubventionen zu Substitutionsprozessen führen, die tendenziell eine arbeitsintensivere Produktion einleiten. Bei der Gesamtbewertung von Lohnsubventionen sind Substitution zwischen Arbeitskräften und Mitnehmereffekte gegen den Niveaueffekt und den Faktorsubstitutionseffekt aufzurechnen. Die einzelnen Effekte sind in unterschiedlichen Verfassungen der Märkte verschieden. Ahlbeck (S. 23) führt aus, daß Lohnsubventionen nur bei klassischer, nicht jedoch bei keynesianischer Unterbeschäftigung ein probates Mittel zur Hebung der Beschäftigung sein können. Nur wenn Arbeitskosten, nicht aber Absatzchancen die zentrale Rolle im Kalkül der Unternehmen spielen, sind Lohnsubventionen prinzipiell als ein geeignetes arbeitspolitisches Instrument anzusehen. Falls eine solche Situation bestünde, könnten mit Hilfe von Lohnsubventionen z.B. die Beschäftigungschancen bestimmter Gruppen relativ flexibel verbessert werden. Zusammenfassend spricht sich Ahlbeck nach einer detaillierten und differenzierten Analyse für einen eher vorsichtigen Einsatz von Lohnsubventionen als arbeitsmarktpolitisches Instrument aus. Leider setzt sich der Autor dabei nicht mit dem engagierten Plädoyer für Lohnsubventionen bei Layard/Nickel (Economic Journal 90, 1980) auseinander.

Die folgenden vier Beiträge sind weniger theoretisch ausgerichtet und beziehen sich auf konkrete Probleme der Arbeitsmarktpolitik. Wir beginnen mit dem Aufsatz von W. Mieth, der die arbeitsmarktrelevante Forderung nach flexibleren Lohnstrukturen untersucht. Darin wird grundsätzlich die Aussage, daß unverhältnismäßig hohe Arbeitslosigkeit in einer Gruppe auf deren Überbezahlung zurückzuführen sei, als oberflächlich und pauschal verurteilt. Mieth erkennt dennoch nicht den Einfluß der Lohnstruktur auf die indivi-

duelle Beschäftigungslage und sieht hierin ein wirksames arbeitsmarktpolitisch Instrument. Allerdings dürfe man nicht übersehen, daß die „gewachsene“ Lohnstruktur in der BRD im großen und ganzen akzeptiert werde. (Das an dieser Stelle angeführte Argument, die geringe Streikbereitschaft in der Bundesrepublik, überzeugt allerdings nicht). Gerade die relative Lohnposition im näheren Umfeld der Beschäftigten ist eine wichtige Determinante der Arbeitsplatzzufriedenheit. Betriebliche Lohnstrukturen seien deshalb eher von Gerechtigkeitsvorstellungen und Standards der Fairneß geprägt als Markteinflüssen unterworfen. Nach Meinung des Autors erklärt dieser Sachverhalt die relative Inflexibilität des Entlohnungssystems. Um Marktgegebenheiten besser Rechnung zu tragen und um bestimmte soziale Kosten stärker zu berücksichtigen, empfiehlt Mieth gewisse ordnungspolitische Korrekturen an der bestehenden Lohnstruktur. Im einzelnen schlägt er die relative Verteuerung von Nacharbeit vor, Abschläge hingegen bei Teilzeitarbeit bzw. bei den Einstiegsgehältern für Akademiker. Als wichtigen Ansatzpunkt für die Veränderung der Lohnrelationen sieht er den Öffentlichen Dienst an.

Der Beitrag von G. Kleinhenz beschäftigt sich mit regionalen Arbeitsmarktproblemen und der dezentralen Implementation arbeitsmarktpolitischer Strategien. Der Autor geht zunächst auf die wichtigsten Instrumente regionaler Arbeitsmarktdiagnose ein und gibt dann eine Übersicht über die wichtigsten Ergebnisse dieses Forschungszweigs. Er differenziert dabei zwischen ländlichen Arbeitsmärkten und Ballungsgebieten, zwischen Problemregionen und wirtschaftsstarken Arbeitsmärkten. In einer anschließenden Beurteilung politischer Handlungsmöglichkeiten kommt Kleinhenz sowohl, was die Leistungsfähigkeit der Arbeitsmarktpolitik als auch die Politik der Regionalförderung insgesamt betrifft, zu einer skeptischen Einschätzung. Kleinhenz' eigene Vorschläge zur Überwindung regionaler Arbeitsmarktprobleme bedeuten im Grunde, wenn man von einigen institutionell-organisatorischen Maßnahmen am Schluß absieht, den Rückverweis der Lösung regionalpolitischer Arbeitsmarktprobleme an die Beschäftigungspolitik („Bildung einer konzertierten Aktion zur Beschäftigungsausweitung“, „gesellschaftliche Offensive“, „Neue Gründerjahre“).

Der Beitrag von H. Hanusch und K. N. Münch beschreibt Effekte, die im Zusammenhang zwischen Lohnersatzleistungen und Steuerrecht entstehen. Zeitweilige Arbeitslosigkeit, so ihr Argument, reduziert das steuerpflichtige Jahreseinkommen und führt damit zu Steuerersparnissen. Rechnet man diese in die Lohnerstattung bei Arbeitslosigkeit ein, so ergibt sich i. d. R. ein höherer effektiver Erstattungssatz als die im Arbeitsförderungsgesetz festgelegten 68 %. Die Autoren sprechen von „Überzahlungen“, die vom Gesetzgeber nicht gewollt sind und sehen hierin einen wichtigen Ansatzpunkt für fiskalische Einsparungen. (Anmerkung: Man könnte sich auf den Standpunkt stellen, die Bestimmungen des Arbeitsförderungsgesetzes seien in Kenntnis des bestehenden Steuerrecht festgelegt worden, d. h. man kann hier nicht von *ungewollten* Überzahlungen sprechen.) Nach Steuern wurden in den Jahren 1980 und 1981, wie die Autoren mit Datenmaterial der Bundesanstalt für Arbeit nachweisen, 78,59 % bzw. 79,35 % des entgangenen Nettolohns ersetzt. Hanusch und Münch zeigen weiterhin, daß die effektive Erstattung mit Höhe des Einkommens steigt, daß das herrschende Steuersystem also zu unerwünschten Verteilungsänderungen führt.

Im Aufsatz von D. Schäfer geht es um Veränderungen der Zumutbarkeitsregelungen. Schäfer führt zunächst aus, daß die Veränderung von Zumutbarkeitsregelungen keine neuen Arbeitsplätze schafft, sondern bestenfalls

für eine schnellere Besetzung offener Stellen sorgen kann. Insbesondere kritisiert er die Versuche, Arbeitslosen nach einer gewissen Zeit sozialen Abstieg zumuten zu wollen: „Wenn die Struktur der Arbeitslosigkeit durch besonders hohe Arbeitslosigkeit der Unqualifizierten einerseits, Facharbeitermangel ... andererseits charakterisiert ist, kann Arbeitslosigkeit nicht dadurch, daß mehr Dequalifizierung und mehr sozialer Abstieg, sondern allenfalls dadurch, daß mehr Um- und Höherqualifizierung und mehr räumliche Mobilität zugemutet wird, reduziert werden.“ (S. 220). Schäfer weist insbesondere darauf hin, daß eine Veränderung der Zumutbarkeitskriterien für Erwerbstätigkeit, die einen starken Einfluß auf das Arbeitsangebot ausüben, eine größere Wirkung auf das Arbeitsmarktgeschehen besitzen als die Veränderung der Zumutbarkeit von Arbeitsplätzen.

Insgesamt dokumentiert der Sammelband recht gut die Agonie der Arbeitsmarktpolitik. Arbeitsmarktpolitik beschränkt sich mehr und mehr darauf, den Mangel zu verwalten und die Lösung der globalen Beschäftigungslücke an die Beschäftigungs- und Wirtschaftspolitik zu verweisen.

J. Möller, Konstanz

Hofmann, Hans-Joachim: Die Evolution von Marktstrukturen. Eine theoretische und empirische Untersuchung zur Entwicklung der horizontalen Unternehmenskonzentration. Verlag Paul Haupt, Bern und Stuttgart 1982. 247 S. Kart. DM 68,—.

Von einer Reihe von Autoren ist darauf hingewiesen worden, daß das in der Industrieökonomik häufig verwendete Marktstruktur, -verhalten und -ergebnis -Paradigma unvollständig ist. Zumindest bei längerfristiger Betrachtung kann die Marktstruktur nicht als Datum betrachtet werden. Sie ist ihrerseits von den Verhaltensweisen der betreffenden Unternehmen abhängig. Dieser Zusammenhang ist der Untersuchungsgegenstand der Habilitationsschrift von Hans-Joachim Hofmann.

Der Verfasser gliedert seine Arbeit in zwei Teile: Im ersten, theoretischen Teil setzt er sich mit der vorhandenen Literatur zu seiner Fragestellung auseinander und entwickelt danach ein eigenes Erklärungsmodell. Im zweiten Teil der Arbeit testet er das von ihm entwickelte Modell für die Bundesrepublik empirisch.

Die Kritik Hofmanns an der vorhandenen Literatur erstreckt sich auf zwei theoretische Ansätze,

- erstens auf die von ihm als „traditionell“ bezeichnete amerikanische industrial organization-Theorie (Kap. 2)
- und zweitens auf Modelle mit stochastischen Konzentrationsdeterminanten (Kap. 3, I).

Die Kritik an der amerikanischen industrial organization Lehre nimmt in der Arbeit breiten Raum ein. Ausgehend von einem schematischen Schaubild im einführenden Kapitel des Lehrbuches von Scherer stellt Hofmann zunächst den üblichen Ansatz dieser Lehre dar, der von einer grundlegenden Kausalbeziehung zwischen sog. Grundbedingungen über die Marktstrukturen zu den Marktverhaltensweisen und schließlich zu den Marktergebnissen verläuft. Er weist an verschiedenen Stellen darauf hin, daß die Marktstrukturen und auch die Grundbedingungen ihrerseits von den Verhaltensweisen beeinflußt wer-

den und daß somit die Kausalitätsbeziehung nicht nur in der angegebenen Richtung verläuft. Seine Hauptkritik richtet sich gegen die komparativ-statische Methode.

Nach dieser grundlegenden Kritik des Paradigmas wendet sich Hofmann den von der „traditionellen“ Theorie angebotenen Erklärungen der Unternehmenskonzentration zu. Es handelt sich um die folgenden Erklärungsansätze:

- Kostendegressionsvorteile
- Produktdifferenzierungsvorteile
- Marktzugangsbarrieren
- Nachfragewachstum
- institutionelle Determinanten.

Bei jeder dieser fünf möglichen Konzentrationsursachen stellt Hofmann zunächst die betreffenden theoretischen Hypothesen dar und dann die empirischen Tests. Seine Kritik richtet sich in erster Linie gegen letztere. Trotz der methodisch begründeten, skeptischen Grundhaltung Hofmanns scheint mir diese Kritik fundiert und ausgewogen.

Sodann folgt die Behandlung der zweiten Frage, die Kritik an den Modellen mit stochastischen Konzentrationsdeterminanten. Der Verfasser stellt zunächst verschiedene Modelle von Gibrat, Champernowne, Hart und Prais, Simon und Bonini und schließlich von Steindl dar. Sie bauen alle auf der Grundannahme auf, daß alle Unternehmen einer Volkswirtschaft, eines Sektors oder einer Industrie zufälligen Wachstums- und Schrumpfungsimpulsen ausgesetzt sind, die unabhängig von der bereits erreichten Größe des betroffenen Unternehmens zu entsprechenden, prozentual gleichen Größenveränderungen führen. Die Modelle zeigen, daß sich unter dem Einfluß derartiger stochastischer Impulse eine ursprünglich gleichmäßige Größenstruktur in eine linkssteile Verteilung verwandelt, wie sie typisch für empirische Größenverteilungen von Unternehmen in Industrien, Sektoren usw. ist.

Bei der Darstellung und Diskussion legt der Verfasser vor allem Gewicht auf die formalen Eigenschaften der betreffenden Modelle. Für das Verständnis des Lesers wäre es förderlich gewesen, wenn neben der formalen Struktur der Modelle auch ihre ökonomischen Annahmen und Aussagen ausführlich diskutiert worden wären, wie dies beispielsweise in Scherers bekanntem Lehrbuch geschieht.

Hofmann kommt in seiner Untersuchung zu dem Ergebnis, daß derartige stochastische Konzentrationsmodelle zur Erklärung der tatsächlichen Unternehmenskonzentration nur wenig beitragen können. Dem ist sicherlich zuzustimmen. Bei der Begründung legt er aber m. E. zu viel Gewicht auf den Sonderfall des steady state-Gleichgewichts, d. h. einer Größenverteilung, die sich als Gleichgewichtszustand durch den Prozeß herausgebildet und dann unverändert fortbesteht.

Diese Hypothese ist allenfalls geeignet, den Zustand der marktübergreifenden Konzentration (over all concentration) in den USA zu erklären. Für die Bundesrepublik und beispielsweise auch Großbritannien und Frankreich scheitert sie schon daran, daß die marktübergreifende Konzentration während der letzten Jahrzehnte offensichtlich zugenommen hat.

Nach der Kritik des „traditionellen“ und des stochastischen Ansatzes zur Erklärung der Unternehmenskonzentration entwickelt Hofmann sein eigenes Erklärungsmodell.

Da Hofmann die oben genannten „traditionellen“ theoretischen Ansätze als mechanistisch ablehnt, ist es nur konsequent, wenn er seinerseits Konzentrationsvorgänge als Ergebnis bewußten Unternehmensverhaltens auffaßt. Dabei geht er davon aus, daß die Unternehmer mit ihrem Marktverhalten vor allem zwei Ziele zu erreichen suchen, nämlich

- die Sicherheit ihres Unternehmens gegen Risiken und
- die Erreichung eines Unternehmerwachstums, das mindestens der Durchschnittsrate innerhalb der gesamten Volkswirtschaft entspricht.

Der Verfasser sucht sodann nach Marktbedingungen, die diese Unternehmerziele gefährden und die die Unternehmen deshalb zu ändern trachten, u. a. durch eine Strategie der Unternehmenskonzentration. Dabei stößt Hofmann auf zwei theoretische Ansätze:

- a) die Theorie Zimmermanns über die Neigung zur Monopolisierung (propensity to monopolize) und
- b) die im Rahmen der traditionellen Theorie von ihm kritisierten Hypothesen über den Einfluß unterschiedlichen Branchennachfragewachstums.

zu a) Die Theorie Zimmermanns wird vom Verfasser im wesentlichen unmodifiziert übernommen. Ihr zufolge steigt die Neigung zur Monopolisierung mit steigender Angebotselastizität und sinkender Nachfrageelastizität. Unter diesen Bedingungen ist einerseits die Gefahr eines Preiskampfes unter den Anbietern und andererseits das Gewinnsteigerungspotential beim Übergang vom Wettbewerb zum Monopol besonders groß.

zu b) Der Einfluß unterschiedlichen Branchennachfragewachstums sieht Hofmann nicht in Verbindung mit Schranken für das individuelle Unternehmenswachstum wie die „traditionelle“ Theorie, sondern in Verbindung mit dem Ziel der Unternehmung, mindestens ein Wachstum zu realisieren, das dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt entspricht. Am Ergebnis ändert diese Modifikation nicht viel, hohes Branchenwachstum schafft befriedigende Wachstumsmöglichkeiten für alle, während ein zu geringes die Rivalität unter den Unternehmern steigert und damit auch die Anstrengungen zur Wettbewerbsbeschränkung.

Hofmann formuliert aus diesen Überlegungen die folgenden testbaren Hypothesen: (S. 165)

Die absolute Unternehmenskonzentration wird in einer Industrie mit zeitlicher Verzögerung steigen, wenn ceteris paribus im Zeitablauf

1. die (kurzfristige) Elastizität des Index der aggregierten Nachfrage in bezug auf den Preisindex aller in der Industrie produzierten Güter sinkt;
2. die (kurzfristige) Elastizität eines Index des aggregierten Angebots in bezug auf das Preisniveau aller in der Industrie produzierten Güter steigt; es wird unterstellt, daß diese Elastizität funktional von Indices der Kapazitätsauslastungen und der Fertigwarenlagerbestände abhängig ist;
3. der von den Unternehmen erwartete, von kurzfristigen und konjunkturellen Schwankungen bereinigte Trendwert des Umsatzanteils der Industrie am Gesamtumsatz aller Industrien der Volkswirtschaft sinkt.

Sieht man von der mir unrealistisch erscheinenden Annahme über das Wachstumsziel der Unternehmen einmal ab, so ist die Begründung der abgeleiteten Hypothesen ausführlich und überzeugend durchgeführt.

Bevor der Verfasser schließlich im 5. Kapitel seiner Arbeit sein Modell empirisch testet, befaßt er sich im 4. Kapitel seiner Arbeit ausführlich mit den

Problemen der Datenbeschaffung und der Messung. In der Tat sind die Abweichungen des zur Verfügung stehenden statistischen Materials von den theoretisch erwünschten erheblich.

- Die theoretische Prämisse, daß kooperatives Verhalten ohne weitere Konzentration nicht möglich sein darf, macht die Auswahl entsprechend unkonzentrierter Industrien erforderlich.
- Die Notwendigkeit, aus meßtechnischen Gründen Industrien auszuwählen, bei denen die letzte offene Größenklasse (100 Mill. DM Umsatz) schwach besetzt ist, widerspricht den Hypothesen über die Unternehmensziele, die allenfalls für management-geleitete Großunternehmen plausibel sind.
- Die aus der Datenlage notwendige Beschränkung der Konzentrationsmessung auf juristische Unternehmenseinheiten (also Vollfusionen) schließt Kapitalverflechtungen aus der Betrachtung aus. Diese sind aber gerade am besten geeignet, das vom Verfasser unterstellte Ziel der Wettbewerbsbeschränkung zu erreichen.

Alle diese Probleme werden vom Verfasser gesehen und erwähnt, wenn m. E. auch nicht immer hinreichend gewichtet. Es ist zu fragen, wie groß unter diesen Umständen der Aussagegehalt einer empirischen Bestätigung für die zugrundeliegende Theorie überhaupt noch ist.

Erstaunlich ist die Auffassung des Verfassers bezüglich der Wahl des Konzentrationsmaßes. Hofmann lehnt die Konzentrationsraten und den Hirschmann-Herfindahl-Index zugunsten des sog. Exponentialindex ab, weil bei diesem die absolute Zahl der Unternehmen stärker gewichtet wird. M. E. kommt es aber bei der Frage nach den Möglichkeiten formloser Verhaltensbestimmung weniger auf die absolute Zahl der Unternehmen als vielmehr auf die Marktanteile der größten Unternehmen an. Diese werden aber gerade durch die beiden anderen Maße besser erfaßt.

Sehr viel Sorgfalt verwendet der Verfasser auf die Berechnung der Zeitreihen für die Nachfrage- und Angebotselastizitäten. Auch hierbei wurden Abweichungen vom theoretischen Ausgangsmodell notwendig, so z. B. vor allem die Verwendung der Kapazitätsauslastung anstelle der Angebotselastizität.

Im abschließenden fünften Kapitel testet der Verfasser sein im dritten Kapitel entwickeltes Modell mit Hilfe der im vierten Kapitel ausgewählten Zeitreihen. Wie schon bei der Formulierung seines Modells so beweist der Verfasser auch bei der empirischen Überprüfung seine Fähigkeit zu exakter quantitativer Analyse.

Ergebnis der Regressionsanalyse ist, daß die empirischen Werte in sieben der acht untersuchten Industrien mit dem vom Verfasser entwickelten Modell vereinbar sind. Angesichts der geringen Zahl und der gezielten Auswahl der Industriezweige, lassen sich verallgemeinernde Schlüsse daraus allerdings kaum ziehen. Dementsprechend ist auch die Interpretation des Ergebnisses durch den Verfasser recht zurückhaltend.

Insgesamt gesehen handelt es sich bei Hofmanns Arbeit um ein interessantes und lehrreiches Buch. Auch wenn man, wie der Rezensent, den Überlegungen und Schlußfolgerungen des Verfassers im Ergebnis nicht immer zustimmen kann, muß man die Akribie und Folgerichtigkeit seiner Vorgehensweise anerkennen. Das Buch vermittelt am konkreten Fall einen ausgezeichneten Einblick in die vielfältigen Probleme empirischer industrieökonomischer Forschung.

E. Kantzenbach, Hamburg