DIW Wochenbericht

20 2021

Wirtschaft. Politik. Wissenschaft. Seit 1928

DIW BERLIN

339 Bericht von Pauline Affeldt, Tomaso Duso, Klaus Gugler und Joanna Piechucka

Marktkonzentrationstrend steigt in Dienstleistungsmärkten deutlich

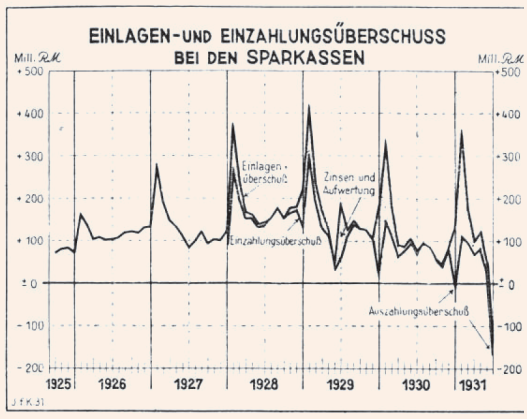
- Durchschnittlicher Marktkonzentrationstrend in Deutschland bleibt konstant
- Konzentration steigt in Dienstleistungsmärkten um 41 Prozent
- Strenge Wettbewerbspolitik ist wichtig, um Markteintrittsbarrieren abzubauen

348 Interview mit Tomaso Duso

352 Kommentar von Marcel Fratzscher

Patentfreigabe: Die Fehleinschätzung der Bundesregierung

Die deutschen Sparkassen



© DIW Berlin 1931

1. Die Entwicklung der Spareinlagen im Juni

Im Juni 1931 ist zum erstenmal seit der Stabilisierung der Einlagenbestand bei den deutschen Sparkassen absolut zurückgegangen: Die Spareinlagen sanken um 152,2 Mill. RM auf 11073,6 Millionen RM. Der kassenmäßige Überschuß der Auszahlungen über die Einzahlungen betrug sogar 166,8 Mill. RM. Im Mai hatte sich eine gewisse Zurückhaltung bei den Neueinzahlungen gezeigt; die Auszahlungen aber waren noch durchaus normal. Im Juni dagegen sanken die Einzahlungen zwar wie alljährlich; sie waren beinahe wieder so hoch wie im Juni 1930, während die Auszahlungen außergewöhnlich stark zunahmen. Die Einleger hoben um 228,6 Mill. RM oder etwa die Hälfte mehr als im Juni 1930 bei den Sparkassen ab.

Der Rückgang der Spareinlagen war in den einzelnen Teilen des Reichs verschieden stark; er war im allgemeinen — ähnlich wie im Mai 1929 und im September/Oktober 1930 — in den Großstädten und in den Industriegebieten bedeutend größer als in den vorwiegend landwirtschaftlichen Gebieten. Den größten Verlust an Einlagen hatte die Sparkasse der Stadt Berlin; ihr Bestand hat sich im Juni um 2,82 v.H. vermindert.

Aus dem Wochenbericht Nr. 20 vom 12. August 1931

IMPRESSUM

DIW BERLIN

DIW Berlin — Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e. V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
www.diw.de
Telefon: +49 30 897 89–0 Fax: –200
88. Jahrgang 19. Mai 2021

Herausgeberinnen und Herausgeber
Prof. Dr. Tomaso Duso; Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.; Prof. Dr. Peter Haan; Prof. Dr. Claudia Kemfert; Prof. Dr. Alexander S. Kritikos; Prof. Dr. Alexander Kriwoluzky; Prof. Dr. Stefan Liebig; Prof. Dr. Lukas Menkhoff; Dr. Claus Michelsen; Prof. Karsten Neuhoff, Ph.D.; Prof. Dr. Carsten Schröder; Prof. Dr. C. Katharina Spieß; Prof. Dr. Katharina Wrohlich

Chefredaktion
Dr. Anna Hammerschmid (Stellv.)

Lektorat
Nicole Wägner

Redaktion
Marten Brehmer; Rebecca Buhner; Claudia Cohnen-Beck; Dr. Hella Engerer; Petra Jasper; Sebastian Kollmann; Sandra Tubik; Kristina van Deuverden

Vertrieb
DIW Berlin Leserservice, Postfach 74, 77649 Offenburg
leserservice@diw.de
Telefon: +49 1806 14 00 50 25 (20 Cent pro Anruf)

Gestaltung
Roman Wilhelm, Stefanie Reeg, DIW Berlin

Umschlagmotiv
© imageBROKER / Steffen Diemer

Satz
Satz-Rechen-Zentrum Hartmann + Heenemann GmbH & Co. KG, Berlin

Druck
USE gGmbH, Berlin

ISSN 0012-1304; ISSN 1860-8787 (online)
Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe und unter Zusendung eines Belegexemplars an den Kundenservice des DIW Berlin zulässig (kundenservice@diw.de).

Abonnieren Sie auch unseren DIW- und/oder Wochenbericht-Newsletter unter **www.diw.de/newsletter**

DIW Wochenbericht 20 2021

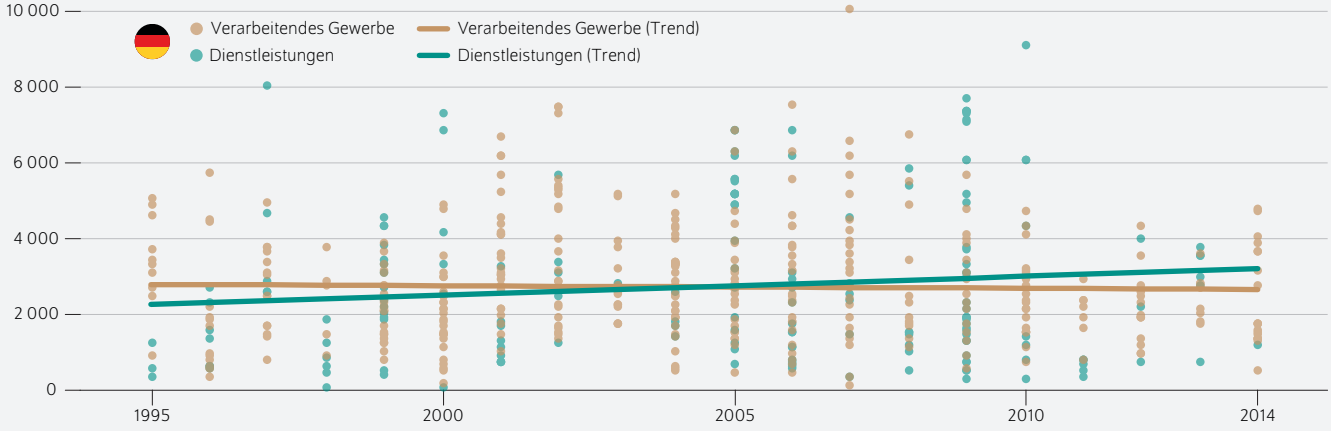
AUF EINEN BLICK

Marktkonzentrationstrend steigt in Dienstleistungsmärkten deutlich

Von Pauline Affeldt, Tomaso Duso, Klaus Gugler und Joanna Piechucka

- Durchschnittlicher Marktkonzentrationstrend auf nationalen Produktmärkten in Deutschland bleibt zwischen 1995 und 2014 konstant
- Konzentration verharrt im verarbeitenden Gewerbe im Schnitt auf hohem Niveau und steigt in Dienstleistungsmärkten um 41 Prozent
- In EU- und weltweiten Dienstleistungsmärkten nimmt die Konzentration stärker zu als in nationalen Produktmärkten
- Eintrittsbarrieren stehen wohl hinter heterogenen Konzentrationsniveaus, während immaterielle Investitionen nur in Dienstleistungsmärkten die Konzentration treiben
- Strenge Wettbewerbspolitik ist wichtig, um Markteintrittsbarrieren abzubauen, Wettbewerb zu stärken und steigender Marktmacht vorzubeugen

Die Marktkonzentration entwickelt sich in Deutschland heterogen, steigt im Trend aber nur bei Dienstleistungen
HHI-Index für das verarbeitende Gewerbe und Dienstleistungen in Deutschland (nationale Märkte) in Punkten



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der EU-Fusionsdatenbank.

Anmerkungen: Zur Bestimmung des linearen Trends wird der HHI auf die Zeit regressiert.

© DIW Berlin 2021

ZITAT

„Zu einer steigenden Marktkonzentration kann im positiven Fall eine höhere Effizienz zum Beispiel durch immaterielle Investitionen wie Forschung und Entwicklung, Patente und Lizenzen geführt haben. Im negativen Sinn aber auch eine größere Marktmacht. Denken wir dabei nur an die Tech-Konzerne wie Google & Co.“

— Tomaso Duso —

MEDIATHEK

Audio-Interview mit Tomaso Duso
www.diw.de/mediathek

Marktkonzentrationstrend steigt in Dienstleistungsmärkten deutlich

Von Pauline Affeldt, Tomaso Duso, Klaus Gugler und Joanna Piechucka

ABSTRACT

Studien dokumentieren weltweit steigende Marktkonzentration, Gewinne und Preisaufschläge in vielen Wirtschaftssektoren seit den 1980er Jahren. Doch die Datenanalyse nach Wirtschaftszweigen entspricht nicht den ökonomisch relevanten Märkten im Sinne des Wettbewerbsrechts. Berechnungen auf Basis eines neuartigen Datensatzes über relevante Märkte zeigen hingegen, dass die Marktkonzentration in Deutschland zwischen 1995 und 2014 zwar sehr heterogen, aber der durchschnittliche Trend stabil ist. Im verarbeitenden Gewerbe verharrt er auf einem hohen Niveau, in den Dienstleistungsmärkten nimmt die durchschnittliche Konzentration um 41 Prozent zu. Dies ist sowohl in anderen Ländern wie Frankreich oder dem Vereinigten Königreich als auch in EU- und weltweiten Märkten zu beobachten. Die Konzentrationsniveaus korrelieren mit Markteintrittsbarrieren, während eine strenge Fusionskontrolle der Konzentration entgegenwirkt. Immaterielle Investitionen als möglicher Indikator von erhöhter Effizienz spielen hingegen nur in EU- und weltweiten Dienstleistungsmärkten eine Rolle. Die Kartellbehörden sollten in ihrem Bemühen um eine effektive Wettbewerbspolitik nicht nachlassen, um Wettbewerbsverzerrung durch Marktkonzentration zu verhindern. Andere Politikbereiche müssen ebenso dazu beitragen, Eintrittsbarrieren zu reduzieren.

Große US-Konzerne wie Google, Apple, Facebook, Amazon oder Microsoft (GAFAM) gelten seit langem als Quasi-Monopolisten in ihren Kern-Produktmärkten. Es wird befürchtet, dass sie ihre Monopolmacht zunehmend auch auf benachbarte Märkte ausdehnen. Dies bereitet den politischen Entscheidungsträgern weltweit erhebliche Sorgen und lässt sie nach neuen Instrumenten zur Zähmung der Tech-Giganten suchen.

Doch die Tendenz zur Monopolisierung von Märkten und zu zunehmender Konzentration ist nicht nur auf die digitale Sphäre beschränkt. Studien weisen darauf hin, dass sich die Marktanteile, zumindest auf dem US-Markt[1], in fast jedem Wirtschaftssektor – von der Telekommunikation über die Pharmaindustrie bis hin zu Transport, Energie und Einzelhandel – auf immer weniger Unternehmen verteilen als noch vor zwanzig Jahren.

Dieser Konzentrationsprozess hat Folgen für alle BürgerInnen, da er potenziell die Preise erhöht, während Löhne, Investitionen, Produktivität und Wachstum sinken. Diese Prozesse verstärken die Ungleichheit in der Ökonomie, da die Unternehmen einen immer größeren Teil der volkswirtschaftlichen Renten abschöpfen und damit eine Umverteilung von VerbraucherInnen und ArbeitnehmerÍnnen hin zum Kapital stattfindet. Darüber hinaus wird befürchtet, dass die ungebremste Konzentration wirtschaftlicher Macht auch negativen Einfluss auf den politischen Prozess und demokratische Strukturen hat.

Die Debatte über die Gefahren der Marktkonzentration zusätzlich angeheizt hat eine wachsende Anzahl empirischer Studien, die steigende Konzentration, Gewinne und Preisaufschläge sowie sinkende Beschäftigung und Lohnquoten in vielen Branchen weltweit bereits seit den 1980er

1 Thomas Philippon (2019): The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets. Harvard University Press.

DOI: https://doi.org/10.18723/diw_wb:2021-20-1

Jahren dokumentieren.[2] Die Diskussion über die zunehmende Marktkonzentration hat sich mit der Covid-19-Pandemie noch verschärft, da befürchtet wird, dass beispielsweise die Tech-Konzerne von Eindämmungsmaßnahmen in der Pandemie besonders profitieren.[3]

In Deutschland haben die Monopolkommission und das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) die Entwicklung der Marktkonzentration untersucht. In ihrem letzten Hauptgutachten aus dem Jahr 2020 hat die Monopolkommission insgesamt zwar keinen signifikanten Anstieg der durchschnittlichen Umsatzkonzentration über alle deutschen Wirtschaftsbereiche zwischen 2007 und 2017 festgestellt.[4] Allerdings dokumentiert das Gutachten, wie heterogen die Sektoren aufgestellt sind und dass die Konzentration im Dienstleistungsbereich und im Baugewerbe in den Jahren 2015 bis 2017 ansteigt.

Dieser Bericht will der Frage nachgehen, wie sich die Marktkonzentration in Deutschland tatsächlich entwickelt, stützt sich dabei aber erstmals auf neuartige Daten[5], die sich nicht – wie die oben beschriebenen Studien und Berichte – auf die Firmenebene und breit definierte Wirtschaftszweige beschränken. In der vorliegenden Analyse wird stattdessen auf Basis korrekt abgegrenzter relevanter sachlicher und räumlicher Märkte die Konzentrationsentwicklung in Deutschland untersucht.

Wie misst man Marktkonzentration?

Fast alle Studien, seien es akademische Arbeiten oder Politikberichte, verwenden zur Berechnung von Konzentrationskennzahlen die Umsatzdaten auf Firmenebene und ordnen diese Firmen mithilfe von Wirtschaftszweigklassifikationen bestimmten Sektoren auf nationaler Ebene zu. Dies ist jedoch höchst problematisch, da das Vorgehen aus mindestens drei Gründen zu falschen Konzentrationsmaßen führen kann.

Erstens entsprechen Wirtschaftszweige nicht den ökonomisch relevanten Märkten im Sinne der kartellrechtlichen Marktabgrenzung. Ein relevanter Markt umfasst alle Produkte und Dienstleistungen, die aus Sicht der NachfragerInnen Substitute füreinander, also austauschbar sind.[6] Wirtschaftszweige werden hingegen auf Basis von Produktionsprozessen und nicht auf Basis von Substituierbarkeit aus Sicht der NachfragerInnen definiert.[7]

Zweitens basiert die Zuordnung eines Unternehmens zu einem Wirtschaftszweig in der Regel auf der Haupttätigkeit, die über die Wertschöpfungsanteile der einzelnen Aktivitäten bestimmt wird. Jedes Unternehmen wird also mit seinem Gesamtumsatz einem einzigen Wirtschaftszweig zugeordnet, auch wenn es in mehreren Sektoren und Produktmärkten tätig ist. Ein Konzern wie beispielsweise Siemens stellt jedoch so viele verschiedene und nicht miteinander verwandte Produkte her, dass es zur Bestimmung der Marktkonzentration problematisch ist, das gesamte Unternehmen einem bestimmten Wirtschaftszweig zuzuordnen.

Drittens sind relevante Märkte nicht immer durch die geografischen Grenzen eines Landes bestimmt, obwohl Branchenstatistiken oft auf dieser Ebene berechnet werden. So kann der relevante geografische Markt für viele Dienstleistungen lokal begrenzt sein, da die VerbraucherInnen nicht bereit sind, sehr weite Distanzen zurückzulegen, um zum Beispiel einen Friseursalon oder eine Arztpraxis aufzusuchen. Andere Dienstleistungen, wie IT-Dienstleistungen oder Beratungsdienstleistungen, werden zunehmend auch online angeboten, so dass die Dienstleister möglicherweise auf einer weiteren als der lokalen oder sogar nationalen Ebene miteinander konkurrieren. Auch Komponentenhersteller oder Logistik- und Transportunternehmen konkurrieren oft auf EU-weiter oder sogar globaler Ebene.

Um zu veranschaulichen, warum das Konzept des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts so wichtig und entscheidend für die Messung von Marktkonzentration und Marktmacht ist, mag als Beispiel der geplante

2 David Autor et al. (2020): The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. Quarterly Journal of Economics, 135(2) (online verfügbar, abgerufen am 5. Mai 2021. Dies gilt für alle Onlinequellen in diesem Bericht, sofern nicht anders vermerkt); Matej Bajgar, Chiara Criscuolo und Jonathan Timmis (2020): Supersize Me: Intangibles and Industry Concentration (mimeo) (online verfügbar); Matej Bajgar et al. (2019): Industry Concentration in Europe and North America. OECD Productivity Working Papers, Nr. 18. (online verfügbar); Sara Calligaris, Chiara Criscuolo und Luca Marcolin (2018): Mark-Ups in the Digital Era. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, Nr. 10 (online verfügbar); Nicolas Crouzet und Janice C Eberly (2019): Understanding Weak Capital Investment: The Role of Market Concentration and Intangibles. Technical Report. National Bureau of Economic Research (online verfügbar); Gustavo Grullon, Yelena Larkin und Roni Michaely (2019): Are US Industries Becoming More Concentrated? Review of Finance, 23(4), 697–743 (online verfügbar); Germán Gutiérrez und Thomas Philippon (2018): How EU Markets became More Competitive than US Markets: A Study of Institutional Drift. Technical Report. National Bureau of Economic Research (online verfügbar); Jan De Loecker und Jan Eeckhout (2018): Global Market Power. Technical Report. National Bureau of Economic Research (online verfügbar); Jan de Loecker, Jan Eeckhout und Gabriel Unger (2020): The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. The Quarterly Journal of Economics, 135(2), 561–644 (online verfügbar).

3 Siehe zum Beispiel The Economist (2018): Competition is withering on both sides of the Atlantic, 20. November (online verfügbar); Austan Goolsbee (2020): Big Companies Are Starting to Swallow the World. New York Times vom 30. September (online verfügbar); Beata Javorcik: Staatskonzerne und Big Tech könnten die großen Gewinner der Coronakrise werden. Homo Oeconomicus. Handelsblatt vom 17. Februar (online verfügbar).

4 Die Monopolkommission veröffentlicht regelmäßig ihr Hauptgutachten, in dem sie unter anderem den Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in Deutschland analysiert. Monopolkommission (2020): Wettbewerb 2020 – XXIII. Hauptgutachten der Monopolkommission (online verfügbar). Das BMWi kommt in seiner kürzlich veröffentlichten Studie zu Marktkonzentration, Produktivität und Preisaufschlägen auf Basis der von der Monopolkommission aufbereiteten und bereitgestellten Daten zu dem gleichen Schluss, was die branchenübergreifende Marktkonzentration im Zeitraum 2007 bis 2015 angeht. Vgl. Alexandra Effenberger et al. (2020): Marktkonzentration, Produktivität und Preisaufschläge: Deskriptive Evidenz auf Basis amtlicher Daten für Deutschland. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Diskussionspaper Nr. 9 (online verfügbar).

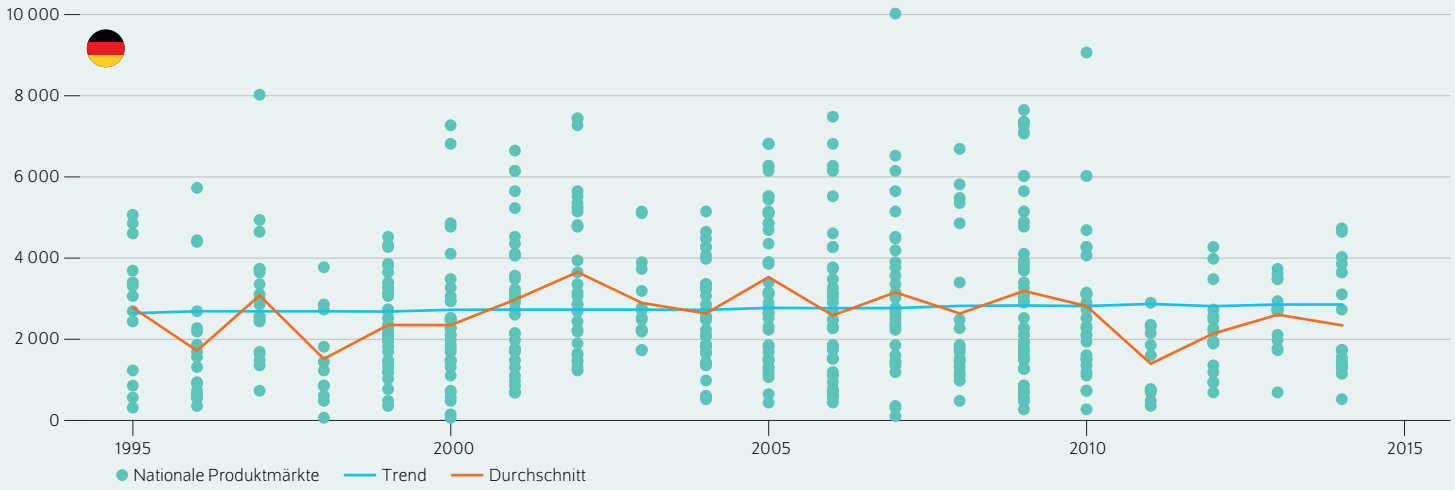
5 Pauline Affeldt, Tomaso Duso und Florian Szücs (2018): EU merger control database: 1990–2014. DIW Data Documentation, Nr. 95 (online verfügbar)

6 Die Europäische Kommission definiert in ihren Untersuchungen von Unternehmenszusammenschlüssen relevante Märkte auf der Grundlage des Konzepts der Substitution zwischen den auf den Märkten konkurrierenden Produkten. Weitere Details finden sich in ihrer Bekanntmachung über die Definition des relevanten Marktes.

7 Die Monopolkommission merkt in ihrem Gutachten selbst an, dass Konzentrationskennzahlen auf Basis von Wirtschaftszweigklassifikationen nicht als Marktkonzentration, sondern lediglich als nationale Unternehmenskonzentration interpretiert werden können. Vgl. Monopolkommission (2020), a. a. O., 125/126.

Abbildung 1

Entwicklung der Marktkonzentration in Deutschland (nationale Märkte)
Herfindahl-Hirschman-Index in Punkten



Anmerkung: Zur Bestimmung des linearen Trends wird der HHI auf die Zeit regressiert.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der EU-Fusionsdatenbank.

© DIW Berlin 2021

Die durchschnittliche Marktkonzentration in Deutschland bleibt seit Mitte der neunziger Jahre konstant. Allerdings sind sehr starke Schwankungen in einzelnen Produktmärkten zu beobachten.

Unternehmenszusammenschluss zwischen Alstom und Siemens dienen, der von der EU-Kommission abgelehnt wurde (Kasten 1).

Die EU-Fusionsdatenbank erlaubt bessere Abgrenzung relevanter Märkte

Ein neuartiger Datensatz ermöglicht es, Konzentrationskennzahlen auf der Ebene des relevanten (sachlichen und räumlichen) Marktes und nicht auf der Ebene breit definierter Wirtschaftszweige zu berechnen. Die EU-Fusionsdatenbank basiert auf der Analyse von fast 6 000 Fusionen, die einer kartellrechtlichen Prüfung durch die Generaldirektion für Wettbewerb (GD Wettbewerb) der EU-Kommission unterzogen wurden.[8] Alle Fusionsfälle und -entscheidungen werden von der GD Wettbewerb veröffentlicht und sind auf der Website der Kommission öffentlich zugänglich. Diese Daten im Zeitraum 1995 bis 2014 wurden für die vorliegende Studie verwendet.[9] Die meisten dieser Fusionen wurden von der Kommission genehmigt, manche unter Auflagen, nur 17 Fusionen wurden in dem Zeitraum untersagt.

Zur Berechnung der Konzentrationskennzahlen wurden die folgenden Schlüsselinformationen aufgenommen (zum Zeitpunkt der Fusionsanmeldung): die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen und ihre Wettbewerber in jedem von der GD Wettbewerb definierten relevanten (sachlichen und räumlichen) Markt, der vom Zusammenschluss betroffen ist; die Marktanteile aller Unternehmen (falls verfügbar); ob der Markt auf nationaler/lokaler, EU-weiter oder weltweiter Ebene räumlich abgegrenzt ist oder ob die räumliche Marktabgrenzung offen gelassen wurde. Mit diesen Informationen lässt sich der Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) als Maß für den Konzentrationsgrad auf der Ebene des relevanten Marktes berechnen (Kasten 2).[10] Wichtig ist, dass eine Beobachtung im Datensatz nicht einem Unternehmenszusammenschluss entspricht, sondern einen betroffenen sachlich und räumlich abgegrenzten Markt darstellt.

Marktkonzentration in Deutschland: in verarbeitendem Gewerbe stabil, bei Dienstleistungen deutlich steigend

Zunächst soll die zeitliche Entwicklung des HHI-Maßes für alle Produktmärkte untersucht werden, bei denen Deutschland der räumlich relevante Markt ist (Abbildung 1). Während

8 In der EU müssen alle größeren Unternehmenszusammenschlüsse (oder Fusionen und Übernahmen), die einen wesentlichen Teil der EU betreffen – im Kartellrechtsjargon: „die eine gemeinschaftsweite Bedeutung haben" – bei der EU-Kommission angemeldet werden. Die GD Wettbewerb untersucht, ob der Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb erheblich behindern und die VerbraucherInnen schädigen könnte.

9 Affeldt, Duso und Szücs (2018), a. a. O.

10 Miteinbezogen werden Fusionen, für die die Kommission zumindest die gemeinsamen Marktanteile der beteiligten Unternehmen nach dem Zusammenschluss sowie die Marktanteile von mindestens einem wichtigen Wettbewerber erfasst hat. Dies führt zu einem Datensatz mit 9 346 Beobachtungen auf Ebene des sachlich und räumlich relevanten Marktes. Da die Marktanteile nur als Intervalle in den Kommissionsberichten ausgewiesen werden, enthält das Konzentrationsmaß einen Messfehler.

Kasten 1

Ein konkretes Beispiel: Marktabgrenzung in der Alstom/Siemens-Fusion

Der viel diskutierte, aber gescheiterte Unternehmenszusammenschluss zwischen Alstom und Siemens ist ein gutes Beispiel, um zu veranschaulichen, warum das Konzept des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts so wichtig und entscheidend für die Messung von Marktkonzentration und Marktmacht ist.[1] Die beiden Unternehmen, die Hunderte verschiedene Produkte herstellen, planten im Herbst 2017, ihre Aktivitäten im Bereich der Bahn-Signaltechnik und der Hochgeschwindigkeitsfahrzeuge zusammenzulegen. Aufgrund der Größe des Zusammenschlusses und seiner potenziell problematischen Auswirkungen auf den Wettbewerb in der Europäischen Union wurde die geplante Fusion von der EU-Kommission kartellrechtlich geprüft.

Die Kommission äußerte ernsthafte Bedenken, da der Zusammenschluss den Wettbewerb in bestimmten Märkten, zum Beispiel bei bestimmten Hauptbahn-Signaltechnikprojekten[2] und Hochgeschwindigkeitsfahrzeugen, erheblich einschränken würde. Die Kommission hatte also keine Bedenken hinsichtlich des Gesamtwettbewerbs zwischen allen von diesen beiden Unternehmen hergestellten Produkten, sondern nur hinsichtlich der präzise definierten Märkte, auf denen die Produkte miteinander konkurrieren und auf denen die Überschneidungen sowohl im Produktangebot als auch den räumlichen Märkten zwischen den beiden Unternehmen sehr groß sind.

So wurde beispielsweise für den Produktmarkt der Hochgeschwindigkeitsfahrzeuge der räumlich relevante Markt entweder als Europäischer Wirtschaftsraum (EWR) einschließlich der Schweiz oder als weltweiter Markt ohne Südkorea, Japan und China definiert, da sich diese Länder vom internationalen Wettbewerb abschotten. In diesem Fall entschied die Kommission, dass der Zusammenschluss auf jedem dieser räumlichen Märkte eine erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs zur Folge hätte.

Siemens und Alstom argumentierten jedoch vehement, dass der zunehmende Wettbewerb durch den chinesischen Konkurrenten CRRC Corporation jedwede negative Auswirkung des Vorhabens auf den wirksamen Wettbewerb im EWR verhindern würde. Die Kommission hielt diesem Argument entgegen, dass der Wettbewerber aus China im problematischsten Produktmarkt der Hoch- und Höchstgeschwindigkeitsfahrzeuge in absehbarer Zeit keinen erheblichen Wettbewerbsdruck auf die fusionierenden Parteien ausüben könne. Durch den Zusammenschluss wären Alstom und Siemens auf diesem Markt in der EU zu Quasi- Monopolisten geworden.

Letztlich verbot die EU-Kommission das Zusammenschlussvorhaben im Februar 2019. Sowohl Paris als auch Berlin kritisierten die Entscheidung heftig.[3] Diese Fusionsentscheidung führte zu einer allgemeineren Debatte über die europäischen Wettbewerbsregeln, insbesondere darüber, ob eine europäische Industriepolitik „europäische Champions" fördern solle, um auf dem globalen Markt zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben.[4]

1 Europäische Kommission (2019): Case M.8677 Siemens/Alstom. Merger Procedure Regulation (EC) 139/2004 (online verfügbar).

2 Der Markt für Hauptbahn-Signaltechnik wurde in unterschiedliche Produktmärkte unterteilt, die wiederum unterschiedlich räumlich abgegrenzt wurden. Während einige Märkte als EWR-weit abgegrenzt wurden, wurden andere als nationale Märkte definiert.

3 Vgl. zum Beispiel Peter Altmaier und Bruno Le Maire (2019): Europa braucht Industrie-Champions. Tagesspiegel vom 9. Februar (online verfügbar).

4 Zur Medienberichterstattung siehe zum Beispiel Frankfurter Allgemeine Zeitung (2019): Altmaier und Le Maire wollen die Regeln ändern. 6. Februar (online verfügbar); Dana Heide (2019): Wie Merkel und Altmaier die Fusion von Siemens und Alstom durchdrücken wollten. Handelsblatt vom 13. März (online verfügbar). Im Anschluss an die Diskussion um die Siemens/Alstom-Fusionsentscheidung haben Frankreich und Deutschland ein „Franco-German Manifesto for a European Industrial policy fit for the 21st Century" verfasst (online verfügbar).

der durchschnittliche HHI zwischen 1500 und 4000 Punkten schwankt, ist über die Zeit kein klarer Trend in der Konzentration zu beobachten. Allerdings ist die Schwankungsbreite um diesen Trend sehr hoch. Der niedrigste HHI liegt bei 34, der höchste beim Maximalwert von 10000 Punkten.

Interessanterweise ist festzustellen, dass der durchschnittliche deutsche HHI-Wert auf Basis der EU-Fusionsdatenbank (2700 Punkte) fast dreimal so hoch ist wie der Durchschnitt von rund 1000 Punkten, den die Monopolkommission für den Zeitraum von 2007 bis 2017 ausweist.[11] Die Monopolkommission berichtet auch, dass 75 Prozent der Wirtschaftszweige in diesem Zeitraum einen Wert von weniger als 1500 Punkten aufweisen. Nur zehn Prozent der Wirtschaftszweige haben im gleichen Zeitraum einen überdurchschnittlich hohen HHI-Wert zwischen 2500 und 4000 Punkten. Diese niedrigeren Konzentrationswerte sind nicht überraschend, da im Allgemeinen Sektoren, die auf der Grundlage von Wirtschaftszweigklassifikationen definiert werden, viel breiter sind als die in Kartellverfahren definierten relevanten Produktmärkte.

Entwicklung in Sektoren sehr heterogen

Bei der Unterscheidung der Konzentrationstrends nach grob definierten Sektoren zeigt sich, dass das verarbeitende Gewerbe und der Dienstleistungssektor in der Tat divergierende HHI-Trends in deutschen nationalen Produktmärkten aufweisen (Abbildung 2).[12] Der lineare Trend für deutsche

11 Vgl. Monopolkommission (2020), a. a. O., 126. Im Einklang damit meldet das BMWi einen Mittelwert von 939 Punkten für den Zeitraum 2007 bis 2015. Vgl. Effenberger et al. (2020), a. a. O., 4.

12 Jeder in der EU-Fusionsdatenbank erfasste Unternehmenszusammenschluss enthält von der Kommission bereitgestellte Informationen über die von der Fusion betroffenen NACE-Branchen. Die Produktmärkte wurden auf Basis ihrer NACE-Branche entweder dem verarbeitenden Gewerbe oder dem Dienstleistungssektor zugeordnet. Dabei wurden die NACE-Abschnitte A, B, C und D dem verarbeitenden Gewerbe zugeordnet, während die NACE-Abschnitte E bis S als Dienstleistungen klassifiziert wurden.

Kasten 2

Konzentrationsmaß: Der HHI-Index auf Basis der EU-Fusionsdatenbank

Der Konzentrationsgrad wird mit dem Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) gemessen, definiert als die Summe der Quadrate aller verfügbaren Marktanteile auf dem relevanten Markt:

$$HHI = \sum_{j=1}^{J} s_j^2$$

Wobei j das Unternehmen und s_j der prozentuale Marktanteil von Unternehmen j auf diesem Markt sind.

Der HHI berücksichtigt sowohl die Anzahl als auch die relative Größenverteilung der auf dem Markt aktiven Unternehmen. Er geht gegen Null, wenn der Markt durch eine große Anzahl relativ ähnlich großer Firmen gekennzeichnet ist und erreicht sein Maximum von 10 000 in einem Markt mit einer einzigen Firma.

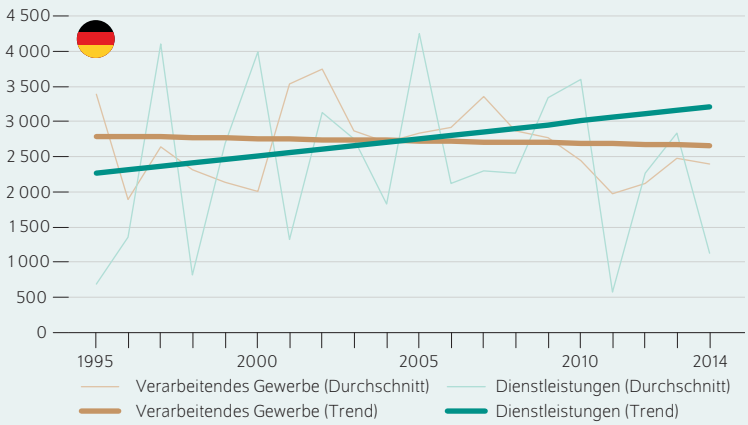
In die Berechnung einbezogen werden nur Beobachtungen, für die die EU-Kommission die gemeinsamen Marktanteile der beteiligten Unternehmen nach dem Zusammenschluss sowie die Marktanteile von mindestens einem wichtigen Wettbewerber erfasst hat (44 Prozent der relevanten Märkte). Dies führt zu einem Datensatz mit 9 346 Beobachtungen auf Ebene des sachlich und räumlich relevanten Marktes. Berechnet wird der HHI-Wert nach dem Zusammenschluss, das heißt, der gemeinsame Marktanteil der fusionierenden Parteien wird bei der Berechnung berücksichtigt. Da nicht immer die Marktanteile aller Wettbewerber angegeben werden, kann das Konzentrationsmaß als Untergrenze des tatsächlichen HHI-Werts interpretiert werden.[1]

Auch die Monopolkommission und das BMWi benutzen in ihren Studien den HHI als Maß für den Konzentrationsgrad eines Marktes. Zusätzlich verwenden sie noch die Konzentrationsrate CR6, das heißt den prozentualen Umsatzanteil, der auf die sechs umsatzstärksten Unternehmen entfällt. Allerdings berechnen sie diese Konzentrationsmaße auf der Ebene eines Wirtschaftssektors anstatt eines relevanten Marktes.

1 Für eine vollständige Erläuterung der Berechnung des Konzentrationsmaßes vgl. Pauline Affeldt, Tomaso Duso und Florian Szücs (2021): Twenty-five Years European Merger Control: The Determinants of the Commission's Decisions. International Journal of Industrial Organization, 76 (online verfügbar).

Abbildung 2

Entwicklung der Marktkonzentration im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor in Deutschland (nationale Märkte)
Herfindahl-Hirschman-Index in Punkten



Anmerkung: Zur Bestimmung des linearen Trends wird der HHI auf die Zeit regressiert.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der EU-Fusionsdatenbank.

© DIW Berlin 2021

Während bei den Dienstleistungen die durchschnittliche Konzentration über die Zeit zunimmt, verharrt sie im verarbeitenden Gewerbe auf hohem Niveau.

Dienstleistungsmärkte zeigt, dass die durchschnittliche Konzentration zwischen 1995 und 2014 um 41 Prozent steigt, von etwa 2 000 auf etwa 3 000 Punkte, und damit durchschnittlich zwei Prozent pro Jahr.[13] Die Konzentration in den Märkten des verarbeitenden Gewerbes bleibt über die Zeit auf einem konstant hohen Niveau von fast 3 000 Punkten.[14] In beiden Sektoren ist die Heterogenität um den Trend sehr hoch.

Im Gegensatz dazu erkennt die Monopolkommission keinen Anstieg der Konzentration im Dienstleistungsbereich vor 2015.[15] Sie berichtet, dass die Konzentration erst zwischen 2015 und 2017 um 17 Prozent im Dienstleistungsbereich und zehn Prozent im Baugewerbe gestiegen ist.[16]

Die Konzentrationsniveaus auf Basis der EU-Fusionsdatenbank sind zudem wieder deutlich höher als die von der Monopolkommission berichteten. Für den Zeitraum 2007 bis 2017 stellt die Monopolkommission Konzentrationsniveaus fest, die zwischen rund 600 und 900 Punkten

13 Es ist zu beachten, dass diese linearen Trends stark von den Beobachtungen im ersten und letzten Jahr beeinflusst werden. Sie sind daher mit Vorsicht zu betrachten.

14 Die Anzahl der Produktmärkte im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor beläuft sich im Beobachtungszeitraum auf 369 beziehungsweise 171. Die Datenverfügbarkeit für die jeweiligen Sektoren variiert über die Zeit: Während die Daten je nach Jahr zwischen fünf und 37 Märkte des verarbeitenden Gewerbes enthalten, variiert die Anzahl der Dienstleistungsmärkte zwischen eins und 35.

15 Die Monopolkommission unterscheidet die Sektoren Industrie, Baugewerbe, Dienstleistungen und Handel, während in dieser Studie nur zwischen verarbeitendem Gewerbe und Dienstleistungen (inklusive Baugewerbe und Handel) unterschieden wird.

16 Monopolkommission (2020), a. a. O., 127.

im Dienstleistungsbereich und zwischen rund 1200 und 1600 Punkten in der Industrie schwanken.[17]

Frankreich und UK weisen ähnlich Tendenzen in ihren nationalen Märkten auf

Es stellt sich die Frage, ob diese Befunde spezifisch für Deutschland sind oder ein allgemeines Muster darstellen, das auch in nationalen Produktmärkten anderer europäischer Länder zu beobachten ist. Dazu wird die Entwicklung des HHI für national definierte Produktmärkte in Deutschland mit derjenigen in Frankreich und dem Vereinigten Königreich verglichen.[18] Demnach sind auch in diesen Ländern ähnliche divergierende Konzentrationstrends im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor zu beobachten (Abbildung 3). Die Konzentration im Dienstleistungssektor ist im Vereinigten Königreich mit einem Anstieg des durchschnittlichen HHI von 170 Prozent in den betrachteten 20 Jahren, also im Schnitt 8,5 Prozent pro Jahr, besonders ausgeprägt. In Frankreich entwickelt sich die Konzentration ähnlich wie in Deutschland.

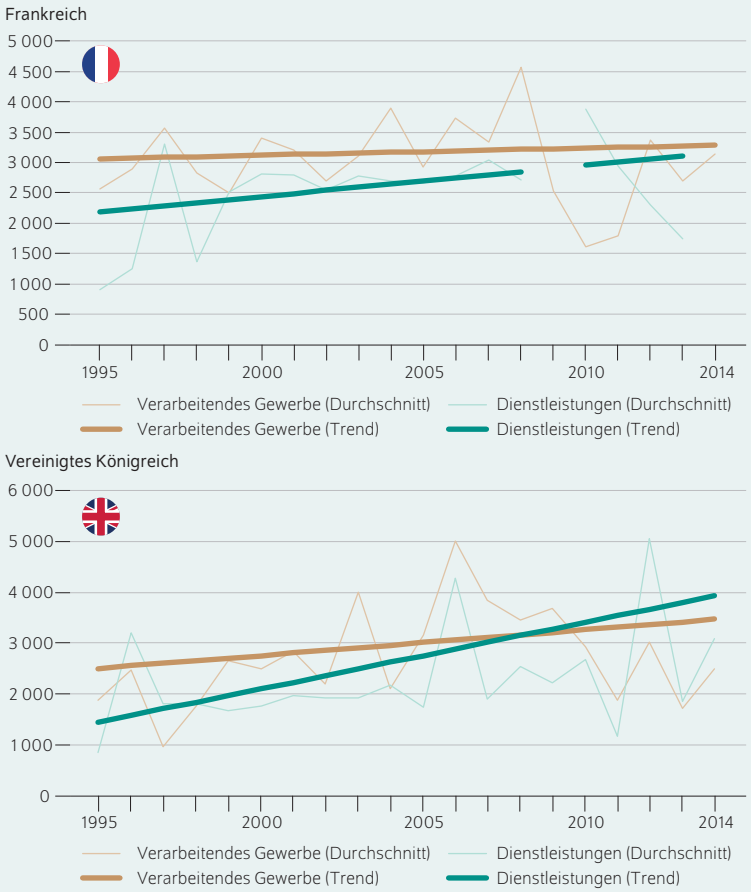
EU- und weltweite Märkte: Auch hier nimmt die Konzentration in den Dienstleistungsbranchen zu

Bei vielen Produkten konkurrieren die Unternehmen jedoch auf einer EU-weiten oder globalen Ebene und nicht nur in nationalen Märkten. Je nach Produkt oder Dienstleistung kann die korrekte geografische Marktdefinition mehrere Länder oder die gesamte EU umfassen, oder der Wettbewerb kann sogar auf Weltmärkten stattfinden. Diese Unterscheidung konnte anhand der konventionellen Daten aus anderen Studien bisher nicht gemacht werden; die Daten aus der EU-Fusionsdatenbank ermöglichen diese Analyse. Zwar sind etwa 61 Prozent der Märkte in der EU-Fusionsdatenbank als national definiert, es gibt aber auch eine beträchtliche Anzahl von Märkten, die von der Kommission als EU-weit (26 Prozent) oder weltweit (13 Prozent) definiert wurden (Abbildung 4).[19]

Bei dieser erweiterten Betrachtung lassen sich zwei Muster identifizieren, die sich schon für deutsche und andere europäische nationale Märkte beobachten ließen (Abbildung 5): Erstens liegt die durchschnittliche Konzentration in den Märkten des verarbeitenden Gewerbes relativ konstant bei etwa 2 500 Punkten – also einem etwas niedrigeren Durchschnittswert als in Deutschland, sowohl für die EU-weiten als auch für die weltweiten Märkte. Zweitens: Während die Dienstleistungsmärkte zu Beginn der Beobachtungsperiode deutlich weniger konzentriert sind als die Märkte des verarbeitenden Gewerbes, nimmt die Konzentration auf den Dienstleistungsmärkten im Laufe der Zeit stark zu. Dieser Konzentrationsanstieg ist umso ausgeprägter, je *größer* der betrachtete räumliche Markt ist. Der durchschnittliche jährliche Anstieg beträgt 19 Prozent (340 Prozent insgesamt im Zeitraum 1997 bis 2014) auf den EU-weiten Dienstleistungsmärkten gegenüber einem durchschnittlichen jährlichen Anstieg von 265 Prozent auf den weltweiten Dienstleistungsmärkten im Zeitraum 1999 bis 2014. Zwischen 1997 und 2014 steigt die durchschnittliche Konzentration auf den EU-weiten Dienstleistungsmärkten von circa 1 000 auf circa 4 300 Punkte, auf den weltweiten von weit unter 1 000 Ende der 90er Jahre auf fast 5 500 Punkte im Jahr 2014.[20] Somit bestätigen die Trends in den EU-weiten und weltweiten Märkten, dass die Konzentration in den

Abbildung 3

Entwicklung der Marktkonzentration im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor in Frankreich und dem Vereinigten Königreich (nationale Märkte)
Herfindahl-Hirschman-Index in Punkten



Anmerkung: Zur Bestimmung des linearen Trends wird der HHI auf die Zeit regressiert.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der EU-Fusionsdatenbank.

© DIW Berlin 2021

Die Entwicklung auf den nationalen Produktmärkten in Frankreich und Großbritannien verläuft ähnlich wie in Deutschland: Die durchschnittliche Konzentration in Dienstleistungsmärkten steigt stärker als im verarbeitenden Gewerbe.

17 Monopolkommission (2020), a. a. O.,128, Abbildung II.29.

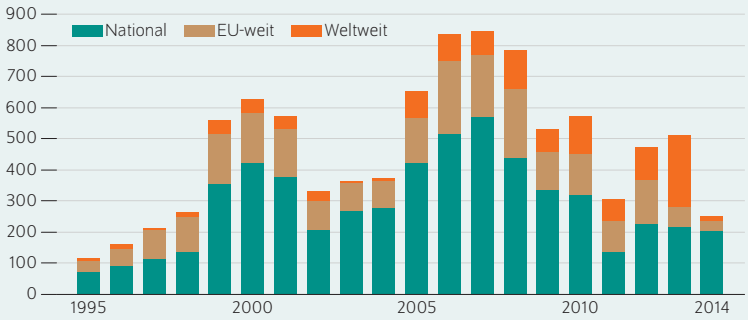
18 Zusammen mit Deutschland (540 Beobachtungen) sind Frankreich (537) und das Vereinigte Königreich (644) die Länder, für die die größte Anzahl an nationalen Produktmärkten in der EU-Fusionsdatenbank über den gesamten Zeitraum beobachtet wurde.

19 Für das letzte Jahr (2014) sind nicht alle Fusionsfälle in der Datenbank enthalten.

20 Der Wert lag im Jahr 1999 im Durchschnitt bei 800 und im Trend bei gut 100. Ihm liegen aber für dieses Jahr nur sehr wenige Beobachtungen zugrunde.

Abbildung 4

Produktmärkte bei Fusionen nach geografischer Marktabgrenzung
Absolute Zahl



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der EU-Fusionsdatenbank.

© DIW Berlin 2021

Während im Schnitt 61 Prozent der Märkte in der EU-Fusionsdatenbank als nationale definiert wurden, konkurrieren die Unternehmen in den übrigen Märkten auf EU-weiter oder globaler Ebene.

Dienstleistungsbranchen zunimmt, während sie im verarbeitenden Gewerbe im Zeitverlauf konstant ist.

Marktmacht treibt Konzentration mehr als Effizienz

Aber welche Kräfte treiben die große Heterogenität in den Konzentrationswerten zwischen Produktmärkten? Und sind dies dieselben Kräfte, die auch das hohe durchschnittliche Niveau im verarbeitenden Gewerbe und die unterschiedliche Entwicklung in den Sektoren erklären?

Die akademische und politische Diskussion wird in dieser Frage kontrovers geführt. Einige Studien führen an, dass zunehmende Effizienz und überlegene Technologie einiger weniger innovativer „Super-Star"-Firmen die Konzentration sowie steigende Preisaufschläge und Gewinne treiben.[21] Die wachsende Bedeutung von immateriellen Vermögenswerten, wie Forschung und Entwicklung, Patente, Lizenzen und Software, spielt bei diesen Mustern eine Schlüsselrolle, die besonders in Dienstleistungsmärkten relevant sein kann.[22] Andere Studien gehen stattdessen davon aus, dass die zunehmende Konzentration sowie die steigenden Gewinne und Gewinnspannen auf die ungehindert wachsende Marktmacht und die strategische Errichtung von Markteintrittsbarrieren zurückzuführen sind, gerade im Dienstleistungsbereich. Dieser Anstieg der Marktmacht kann auch auf eine zunehmende Fusionsaktivität und fehlende Kartellrechtsdurchsetzung zurückzuführen sein.[23]

Die EU-Fusionsdaten können etwas Licht in diese Debatte bringen. Dazu werden wichtige Faktoren, die mit den Konzentrationsmaßen korrelieren, identifiziert.[24] Die Zusammenhänge können auch differenziert nach Marktgröße und Sektoren dargestellt werden. So zeigt sich, dass Markteintrittsbarrieren deutlich positiv mit der Konzentration korrelieren, unabhängig von den untersuchten Zeiträumen, Wirtschaftszweigen und der geografischen Marktdimension, aber umso mehr, desto kleiner die geografische Marktdefinition ist. Markteintrittsbarrieren gelten als eine der wichtigsten Quellen für die Entstehung von Marktmacht. Eine vorherige strikte Fusionskontrolle durch die EU-Kommission wirkt der Konzentration entgegen. Schließlich korrelieren immaterielle Investitionen – eine mögliche Quelle von Effizienz – positiv mit der Konzentration im Dienstleistungssektor in EU-weiten und weltweiten Märkten.

Marktmacht ist also durchaus im Zusammenhang mit hohen Konzentrationswerten in *allen* Märkten zu sehen, während höhere Effizienz nur in *breiten Dienstleistungsmärkten* eine Rolle spielt. Das könnte erklären, warum sich die durchschnittlichen Trends zwischen den Sektoren und Marktgrößen unterscheiden. In Dienstleistungsmärkten, besonders in immer globaler werdenden Märkten, können Effizienz und Marktmacht Hand in Hand gehen. Die Internet-Giganten von GAFAM sind ein gutes Beispiel dafür. Diese Unternehmen haben eine große Palette an neuen Produkten und Dienstleistungen generiert und sich durch ihre höhere Effizienz etabliert. Gleichzeitig verleiten ihre gewaltige Größe, ihre unvergleichbare Datensammlung, die durch ihre Plattformstruktur generierten enormen Netzwerkeffekte sowie ihre Gatekeeper-Position in vielen Märkten sie dazu, ihre marktbeherrschende Stellung zu missbrauchen. Die vielen Missbrauchsverfahren gegen Big-Tech in Deutschland, Europa und der Welt bestätigen diesen Trend.[25]

Fazit: Effektive Wettbewerbspolitik soll Wettbewerbsverzerrung durch Marktkonzentration verhindern

Entgegen vielen Befürchtungen, aber in Übereinstimmung mit jüngeren Studien der Monopolkommission und des BMWi ist der Marktkonzentrationstrend auf den nationalen Produktmärkten in Deutschland im Schnitt konstant. Die Auswertungen auf Basis relevanter Märkte zeigen aber, dass die Marktkonzentration sehr viel höher ausfällt als bisher angenommen und über die Produktmärkte hinweg sehr heterogen ist. Zudem gibt es deutliche sektorale Unterschiede. So bleibt im verarbeitenden Gewerbe die durchschnittliche Konzentration seit 1995 auf einem hohen Niveau konstant, während der durchschnittliche Trend bei den Dienstleistungen von einem niedrigeren Niveau kommend bis 2014 um rund 41 Prozent zunimmt. Es ist aber davon auszugehen, dass sich dieser Trend in den Folgejahren

21 Autor et al. (2020), a. a. O.

22 Bajgar, Criscuolo und Timmis (2020), a. a. O.

23 Gutiérrez und Philippon (2018), a. a. O.; Philippon (2019), a. a. O.

24 Für die Details der Berechnung siehe Pauline Affeldt et al. (2021): Market Concentration in Europe: Evidence from Antitrust Markets. CEPR Discussion Paper, Nr. DP15699 (online verfügbar).

25 Vgl. zum Beispiel Android Auto: Google soll Konkurrenz ausgebremst haben – gut 100 Mio Euro Strafe. Euronews vom 13. Mai 2021 (online verfügbar).

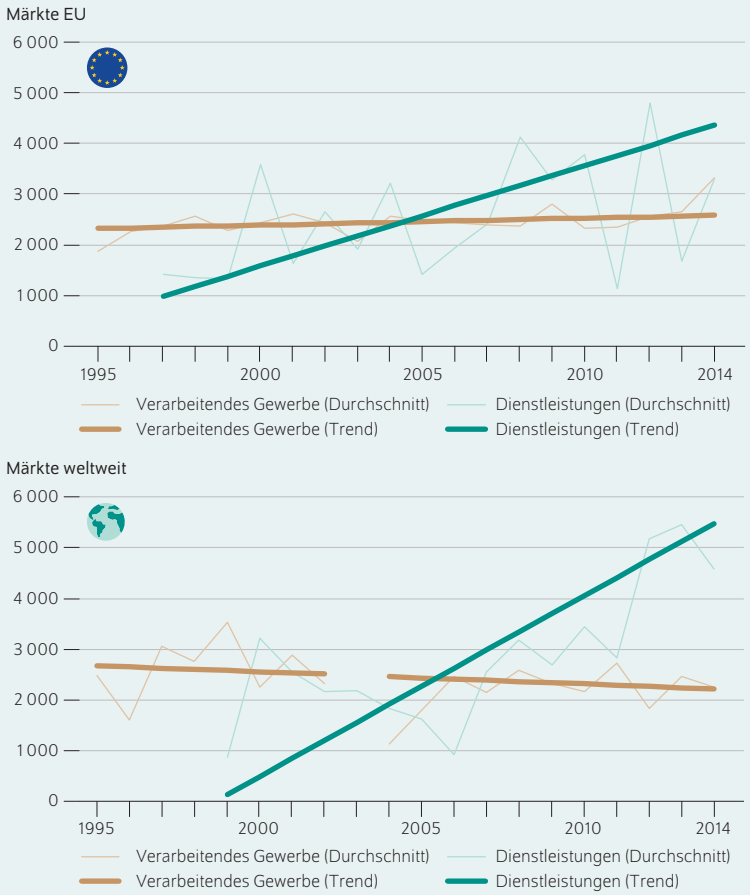
fortgesetzt oder sogar verschärft hat. Ein Konzentrationsanstieg ab 2015 ist bereits mit den konventionellen Daten der Monopolkommission belegt worden und könnte somit auf der Datenbasis relevanter Märkte noch drastischer ausfallen.

Die Ergebnisse zeigen außerdem, dass Märkte mit hohen Eintrittsbarrieren deutlich konzentrierter sind. Das gilt sowohl im Dienstleistungssektor als auch im verarbeitenden Gewerbe und bei allen Marktgrößen. Hohe immaterielle Vermögenswerte korrelieren hingegen nur in weiten Dienstleistungsmärkten positiv mit der Marktkonzentration. Schließlich tendieren Märkte, die von einer aktiven Fusionskontrolle seitens der EU-Kommission betroffen sind, weniger zur Marktkonzentration. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass erhöhte Effizienz für die Marktkonzentration nur eine begrenzte Rolle spielt. Faktoren, die als Quellen von Marktmacht gesehen werden können, spielen hingegen in allen Märkten eine große Rolle, um das Marktkonzentrationsniveau zu erklären.

Diese Resultate haben wichtige politische Konsequenzen. Um die VerbraucherInnen vor den negativen Folgen zunehmender Marktkonzentration wie hohen Preisen, schlechterer Qualität und niedriger Innovationskraft zu schützen, muss die Politik Märkte offen und wettbewerbsfähig halten. Die Kartellbehörden sowohl in Deutschland als auch in Europa sollten weiter und sogar verstärkt eine strenge Fusionskontrolle und, allgemeiner, eine strenge Wettbewerbspolitik durchsetzen und Markteintrittsbarrieren abbauen. Letzteres ist jedoch nicht allein Aufgabe der Kartellbehörden. Andere Politikbereiche wie Regulierung, Institutionen, die Normen und Standards setzen, sowie internationale Kooperationsabkommen müssen ebenso dazu beitragen. Jedoch kann in bestimmten Märkten, zum Beispiel in Dienstleistungsbranchen mit einem hohen Anteil an immateriellen Vermögenswerten, eine zunehmende Konzentration auch Ausdruck von Effizienzsteigerung sein. Es ist die Aufgabe der Politik, die Balance zwischen diesen Kräften zu wahren.

Abbildung 5

Entwicklung der Marktkonzentration in EU-weiten und weltweiten Märkten
Herfindahl-Hirschman-Index in Punkten



Anmerkung: Zur Bestimmung des linearen Trends wird der HHI auf die Zeit regressiert. Aufgrund der niedrigen Zahl von Dienstleistungsmärkten zu Beginn des Beobachtungszeitraums werden die linearen Trends in EU-weiten und weltweiten Dienstleistungsmärkten jeweils erst ab 1997 beziehungsweise 1999 berechnet.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der EU-Fusionsdatenbank.

© DIW Berlin 2021

Der durchschnittliche Konzentrationsanstieg im Dienstleistungssektor ist umso stärker, je weiter der räumlich relevante Markt ist.

Pauline Affeldt ist wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Abteilung Unternehmen und Märkte am DIW Berlin | paffeldt@diw.de

Tomaso Duso ist Leiter der Abteilung Unternehmen und Märkte am DIW Berlin | tduso@diw.de

Klaus Gugler ist Leiter des Forschungsinstituts für Regulierungsökonomie der Wirtschaftsuniversität Wien | klaus.gugler@wu.ac.at

Joanna Piechucka ist wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Abteilung Unternehmen und Märkte am DIW Berlin | jpiechucka@diw.de

JEL: L19, L24, L40, K21

Keywords: Concentration; HHI; Antitrust markets.

INTERVIEW

„Durch Marktkonzentration erhalten Unternehmen einen größeren Teil vom Kuchen“

Tomaso Duso, Leiter der Abteilung Unternehmen und Märkte am DIW Berlin

1. **Herr Duso, Sie haben untersucht, wie sich die Marktkonzentration in Deutschland entwickelt. Auf welche Daten stützen Sie sich dabei?** Für die Studie haben wir einen neuartigen Datensatz, die EU-Fusionsdatenbank, genutzt, den wir über mehrere Jahre konstruiert haben. Dieser Datensatz basiert auf der Analyse und Kategorisierung von fast 6 000 Dokumenten, die die kartellrechtliche Prüfung von Fusionen durch die EU-Kommission abbilden. Diese Daten ermöglichen es uns, Konzentrationskennzahlen auf der Ebene des so genannten kartellrechtlich relevanten Marktes und nicht auf der Ebene breit definierter Wirtschaftszweige zu berechnen.

2. **Wie hat sich die Marktkonzentration in den verschiedenen Wirtschaftszweigen in Deutschland entwickelt?** Im Durchschnitt bleibt die Konzentration in Deutschland konstant. Es gibt aber eine sehr große Variation zwischen den Märkten. Manche Märkte sind sehr konzentriert, andere sind viel weniger konzentriert. Wenn wir die betrachteten Märkte grob in verarbeitendes Gewerbe und den Dienstleistungssektor unterteilen, sehen wir ziemlich markante Unterschiede. In Märkten des verarbeitenden Gewerbes bleibt die durchschnittliche Konzentration auf einem hohen Niveau konstant, in den Dienstleistungsmärkten fängt sie hingegen in den 90-er Jahren auf einem niedrigeren Niveau an und nimmt über die Zeit zu.

3. **Verläuft diese Entwicklung EU-weit gesehen anders?** Deutschland ist keine Ausnahme. Ähnliche Verläufe sehen wir in anderen europäischen Ländern wie Frankreich und Großbritannien. Betrachtet man nicht nur nationale Märkte, sondern Märkte, in denen der Wettbewerb auf EU- oder sogar weltweiter Ebene stattfindet, ist die Zunahme der durchschnittlichen Konzentration in Dienstleistungsmärkten sogar markanter.

4. **Welche Folgen hat ein Konzentrationsprozess für die VerbraucherInnen?** Wenn die Konzentration von erhöhter Marktmacht getrieben wird, dann hat sie oft höhere Preise, eine niedrigere Qualität und weniger Investitionen zur Folge. In konzentrierteren Märkten sinken oft auch die Löhne, denn Unternehmen haben dort meist auch viel Macht gegenüber ArbeitnehmerInnen. Daher können Konzentrationsprozesse die Ungleichheit in der Ökonomie verstärken, da die mächtiger werdenden Unternehmen einen immer größeren Teil vom volkswirtschaftlichen Kuchen erhalten.

5. **Kann eine Marktkonzentration auch positive Effekte haben?** Ja, das kann auch der Fall sein. Wenn sehr effiziente Unternehmen innovativer als ihre Wettbewerber sind und daher bessere Produkte oder Dienstleistungen anbieten, können diese Unternehmen, die oft „super star firms“ genannt werden, Marktanteile gewinnen. Auch in solchen Fällen kann die Konzentration steigen, aber das kann trotzdem gut für die Verbraucherinnen und Verbraucher sein.

6. **Wodurch wird die Konzentration von Märkten vorangetrieben?** Wir stellen fest, dass Konzentration stark mit Eintrittsbarrieren korreliert und zwar unabhängig von der Branche oder der geografischen Marktgröße. Eintrittsbarrieren sind ein sehr wichtiger Treiber von Markmacht. Wenn Unternehmen sich vom Wettbewerb abschotten können, dann haben sie mehr Macht, die Preise und andere Produktmerkmale so zu bestimmen, dass sie ihre Gewinne auf Kosten der Verbraucherinnen und Verbraucher maximieren.

7. **Wie ließen sich die VerbraucherInnen vor den negativen Folgen zunehmender Marktkonzentration schützen?** Eine effiziente und konsequent durchgesetzte Wettbewerbspolitik soll Märkte offen und wettbewerbsfähig halten. Aber die Regulierung und andere Politikbereiche können auch dazu beitragen, Eintrittsbarrieren abzubauen und damit auch die Marktkonzentration zu reduzieren.

Das Gespräch führte Erich Wittenberg.

Das vollständige Interview zum Anhören finden Sie auf **www.diw.de/interview**

DOI: https://doi.org/10.18723/diw_wb:2021-20-2

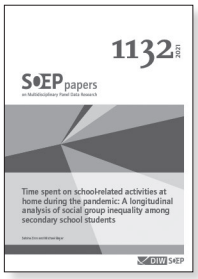
SOEP Papers Nr. 1131
2021 | Christina Boll, Simone Schüller

Shared Parenting and Parents' Income Evolution after Separation: New Explorative Insights from Germany

Based on panel data from 1997 to 2018, we investigate the socioeconomic preconditions and economic consequences of 'shared parenting (SP)' forms in Germany. Referring to the post-separation year, we build SP groups from information on child residence and fathers' childcare hours during a regular weekday. We explore the short-term gender and SP group associations with economic well-being as well as, for mothers only, its medium-term associations in the five years after separation. Our findings indicate that around separation, intense SP is a superior strategy in terms of equivalized household income. This also holds true for mothers in the medium-term, but their earnings barely improve during that time. Mothers stay highly involved in childcare even in shared parenting settings and/or fail to redirect released childcare time to the labor market. Our data support the notion that even high resources do not shield mothers against remaining trapped in economic dependence post-separation.

www.diw.de/publikationen/soeppapers

SOEP Papers Nr. 1132
2021 | Sabine Zinn, Michael Bayer

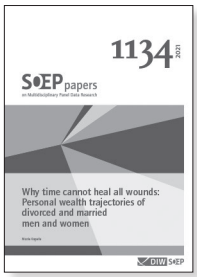


Time Spent on School-Related Activities at Home during the Pandemic: A Longitudinal Analysis of Social Group Inequality among Secondary School Students

Substantial educational inequalities have been documented in Germany for decades. In this article, we examine whether educational inequalities among children have increased or remained the same since the school closures of spring 2020 due to the COVID-19 pandemic. Our perspective is longitudinal: We compare the amount of time children in secondary schools spent on school-related activities at home before the pandemic, during school closures, and immediately after returning to in-person learning. We operationalize family socio-economic status using the highest parental educational attainment. Based on the theoretical assumption that the pandemic affected everyone equally, we formulate a hypothesis of equalization during the first period of school closures. For the period thereafter, however, we assume that parents with a low level of education had more difficulties bearing the additional burden of supervising and supporting their children's learning activities. Thus, for that period, we postulate an increase in educational inequality. To study our hypotheses, we use data from the 2019 wave of the SOEP and the SOEP-CoV study, both of which are probability samples. The SOEP-CoV study provides a unique database, as it was conducted during the lockdown of spring 2020 and in the following month. For statistical analysis, we use probit regressions at three measurement points (in 2019, in 2020 during the school closures, and in the month after closures). The comparison of these three time points makes our analysis and findings unique in the research on education during the COVID-19 pandemic, in particular with regard to Germany-wide comparisons. Our results confirm the hypothesis of equalization during the first school closures and the hypothesis of an increase in educational in the subsequent period. Our findings have direct policy implications regarding the need to further expand support systems for children.

www.diw.de/publikationen/soeppapers

SOEP Papers Nr. 1134
2021 | Nicole Kapelle



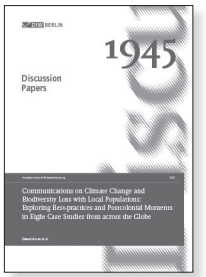
Why Time Cannot Heal All Wounds: Personal Wealth Trajectories of Divorced and Married Men and Women

Amid concerns of long-term economic consequences of divorce, cross-sectional research illustrated that ever-divorce men but particularly women hold less per capita wealth than continuously married spouses in older age. Using a longitudinal approach and unique personal-level wealth data from the German Socio-Economic Panel Study, the present study aims to understand how divorce stratifies men's and women's wealth trajectories. To this end, I apply a novel doubly robust estimation approach that combines propensity score and coarsened exact matching with random-effects growth models to provide causal comparisons of wealth trajectories. Results show that wealth differences between ever-divorce and continuously married individuals predominantly stem from persistent disadvantage generated immediately around divorce rather than a scarring of divorcees' wealth accumulation over time, although remarriage is a relevant moderator of post-divorce wealth accumulation. Divorced women's wealth disadvantage compared to men's likely stems from a range of sources including the maintenance of within-couple wealth inequalities, biased property division processes, and lower wealth accumulation potentials after divorce. Comparatively, married women benefit from marital protection to compensate their lower wealth accumulation potential. Finally, selection into divorce is a relevant although secondary factor that needs to be considered in the explanation of divorce-related wealth stratification.

www.diw.de/publikationen/soeppapers

Discussion Papers Nr. 1945

2021 | Dawud Ansari, Regine Schönenberg, Melissa Abud, Laura Becerra, Anne Cristina de la Vega-Leinert, Nigel Dudley, Michael Dunlop, Carolina Figueroa, Oscar Guevara, Philipp Hauser, Hannes Hobbie, Mostafa A.R. Hossain, Jean Hugé, Luc Janssens de Bisthoven, Hilde Keunen, Claudia Munera-Roldan, Jan Petzold, Anne-Julie Rochette, Matthew Schmidt, Charlotte Schumann, Sayanti Sengupta, Susanne Stoll-Kleemann, Lorrae van Kerkhoff, Maarten P.M. Vanhove, Carina Wyborn



Communications on Climate Change and Biodiversity Loss with Local Populations: Exploring Best-practices and Postcolonial Moments in Eight Case Studies from across the Globe

Climate change and biodiversity loss trigger policies worldwide, many of which target or impact local communities. Although research, international development, and policy implementation (and, thus, success in fighting both threats) require thoughtful consideration and communication of the underlying concepts, field work encounters a cascade of tangible barriers. Technoscientific representations of quantifiable causes and effects often remain alien to local perspectives, and failure to involve communities constantly and genuinely creates gaps that may ultimately prevent research and policy success. Therefore, in this article, we present the results of a collective self-assessment exercise for a panel of eight case studies (covering four continents) of communications between project teams and local communities within the context of climate change or biodiversity loss. Our analysis develops eight indicators of good stakeholder communication, which we construct from the literature, in addition to Verran (2002) 's concept of postcolonial moments as a communicative utopia. Our study contributes to the (analytical) understanding of such communications, while also providing tangible insights for field work and policy recommendations. We demonstrate that applying our indicators can foster a more successful communication, although we find an apparent divergence between timing, complexity, and (introspective) effort of the project teams. While three case studies qualify for postcolonial moments, our findings show that especially the scrutiny of power relations and genuine knowledge co-production are still rare. We verify the potency of various instruments for deconstructing science; however, we also show that their sophistication cannot substitute other crucial factors. Instead, simple deconstruction efforts may suffice, while trust-building, proper time management, and an advanced awareness of the scientists are crucial. Lastly, we consider that reforming rigid and inadequate funding policies will help overcome significant barriers and improve the work in and with local communities.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere

MARCEL FRATZSCHER

Patentfreigabe: Die Fehleinschätzung der Bundesregierung

Marcel Fratzscher ist Präsident des DIW Berlin.
Der Kommentar gibt die Meinung des Autors wieder.

Mit der Ablehnung der Patentfreigabe verweigert Bundeskanzlerin Angela Merkel ärmeren Ländern einen schnelleren Schutz der Bevölkerung vor Corona. Dies ist einer der schwerwiegendsten Fehler ihrer Kanzlerschaft.

Nach dem Einlenken der USA ist Europa die letzte Bastion, die die Interessen der großen Pharmakonzerne verteidigt. Die Bundeskanzlerin und andere bringen drei Argumente vor – die alle widerlegbar sind. Erstens heißt es, die Entwicklung eines Impfstoffes, vor allem auf Basis neuartiger mRNA-Technologie, sei in absehbarer Zeit für Pharmaunternehmen in ärmeren Ländern zu komplex. Dieses Argument ist falsch, denn auch Produzenten in China und Russland haben effektive Impfstoffe entwickelt. Und andere Länder könnten in kurzer Zeit folgen. So ist etwa das Serum Institute of India der weltweit größte Impfstoffhersteller. Der Ex-Moderna-Direktor, Suhaib Siddiqi, ist überzeugt, dass moderne Produktionsanlagen auch anderswo binnen drei bis vier Monaten mRNA-Impfstoffe produzieren könnten. Biontech hat bereits der chinesischen Fosun Pharma eine Lizenz für ihre mRNA-Technologie gegeben.

Selbst wenn die neue Impfstoff-Produktion ein Jahr oder länger dauerte, würde dies weltweit viele Leben schützen und auch für die Weltwirtschaft enormen Nutzen schaffen. Denn anders als in Deutschland, wo BürgerInnen das Versprechen eines Impfangebotes bis September gegeben wurde, werden viele Menschen in den ärmsten Ländern nicht vor 2023 geimpft.

Die wirkliche Sorge vor allem der westlichen Pharmakonzerne ist nicht, dass die Freigabe nicht effektiv wäre, sondern dass sie zu effektiv wäre. Nachdem sich die USA der Initiative zur Freigabe angeschlossen hatten, fielen die Aktienkurse vieler Pharmakonzerne. Denn die Freigabe würde deren Marktmacht massiv reduzieren und zu mehr Wettbewerb und niedrigeren Preisen führen. Es geht nicht darum, das Profitstreben von Pharmakonzern zu verteufeln: Das Streben nach Gewinnen und Renditen ist zentral für jede Marktwirtschaft. Es war sehr wichtig, damit in kurzer Zeit Impfstoffe entwickelt werden konnten. Aber das zweite Argument der Gegner einer Patentfreigabe, solche Profite seien notwendig, um auch in Zukunft Anreize für Forschung und damit medizinischen Fortschritt zu ermöglichen, ist zumindest stark übertrieben. Denn eine Freigabe des Patentschutzes würde nur bedeuten, dass die Pfizers, Modernas und Johnson & Johnsons dieser Welt etwas geringere Gewinne machen würden. Ihre Investitionen und Risiken haben sich bereits jetzt vielfach gerechnet. Die wirtschaftswissenschaftliche Forschung zeigt, dass der optimale Patentschutz nicht bedeutet, Pharmakonzernen einen möglichst umfangreichen Patentschutz zu gewähren. Ganz im Gegenteil, ein Quasi-Monopol führt zu hohen Gewinnen für die erfolgreichen Konzerne, aber häufig auch zu einer Verknappung des Angebots und vor allem langfristig zu weniger Innovation. Mit einer schnellen Freigabe könnten Wettbewerb und Innovation also sogar zunehmen. Es darf auch nicht vergessen werden: Ohne die vom Staat finanzierte Grundlagenforschung an Forschungseinrichtungen wäre die Entwicklung des mRNA-Impfstoffes nicht möglich gewesen.

Das dritte Argument der Freigabegegner ist ein moralisches. PolitikerInnen verweisen darauf, dass die EU mit 200 Millionen Dosen knapp die Hälfte der von ihr produzierten Impfstoffe exportiert, wogegen die USA bisher kaum Impfstoff ausführen. Dies ist ein gefährliches Argument, denn die EU hat mit sechs Prozent der Weltbevölkerung immerhin 20 Prozent aller Impfungen bisher erhalten. Auch haben die EU und die Bundesregierung bisher einen lächerlich kleinen Beitrag zu Covax, der globalen Initiative zur Bereitstellung von Impfstoffen in den ärmsten Ländern, beigetragen. China und Russland dagegen haben sehr viel stärker auch im Technologietransfer geholfen. Europa und Deutschland schießen sich durch ihre Weigerung der Patentfreigabe nicht nur moralisch, sondern auch wirtschaftlich ins Abseits. Die Corona Pandemie wird für niemanden vorbei sein, solange sie nicht für alle beendet ist.

Der Gastbeitrag erschien am 10. Mai auch in der „Welt".

DOI: https://doi.org/10.18723/diw_wb:2021-20-3