

Amerikanisierung ist ein falscher Weg

Keine Angst, hier steht nichts gegen Amerika und die Amerikaner. Nein, hier geht es um uns und um das, was wir zu erwarten haben, wenn wir so weitermachen wie bisher. Die Amerikaner haben uns vor mehr als sechzig Jahren zwar von der Diktatur befreit. Sie haben uns aber auch die neue Wettbewerbsfreiheit in Form des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) gebracht. Eine Norm, die leider nicht nur heilsame Entwicklungen gebracht hat. Die Folge dieser Entwicklung ist, dass wir sehen, wie unser Mittelstand ausgedünnt wird und wir in deutschen Fußgängerzonen außer Apotheken

kaum noch inhabergeführte Geschäfte finden.

So, wie der Kolonialwarenladen an der Ecke den Ketten des Lebensmittel-einzelhandels weichen musste, so wick die klassische Drogerie Douglas, Schlecker, dm und weiteren Ketten. Weitere Beispiele

könnten noch angeführt werden. Natürlich geht diese Entwicklung nicht am Großhandel und der Produktion vorbei. Die große Handelskette braucht keinen Großhandel mehr. Sie ist selbst einer. Folgerichtig akquirierte Celésio den Versandhändler DocMorris und versucht, mit ihm eine Kette aufzubauen, bevor es jemand anderes tut, wenn auch erst einmal moderat im Franchise-Verfahren.

Muss diese Entwicklung unausweichlich sein? Für den Einzelnen ja, nicht aber politisch. Hinter der Aufhebung der Preisbindung der zweiten Hand durch den Gesetzgeber am Ende der Sechziger Jahre stand die Vorstellung, dass »der arme Verbraucher« vom gewieften Kaufmann durch Ausschaltung des Wettbewerbs und überhöhte Preise

ausgebeutet wird. Fortan durfte der Kunde beim Einkauf der Zahnpasta, des Apfels, der Schuhe, des Waschmittels, der Schokolade und anderem um den Preis feilschen. Der schlaue Kaufmann nutze die Möglichkeit des niedrigeren Preises, um durch zeitweilige Preisunterbietungen den Wettbewerber in der näheren oder weiteren Umgebung auszuschalten. In der Folge reduzierte sich die Zahl von Einzelhändlern durch Pleiten und Fusionen dramatisch. Die Namen ihrer heutigen Eigentümer sind bekannt. Dem Mittelstand gehören sie nicht mehr an. Sie gehören zu den Reichsten dieser Welt, ihre Mitarbeiter manchmal zu den ärmsten.

Der selbstständige Apotheker lebt in höchster Gefahr, diese Schicksale zu teilen, weil der EU seine gesetzliche Sonderstellung ein Gräuel ist. Nur noch faktische Argumente helfen dem Apotheker, um sein selbstständiges Überleben vor dem EuGH zu verteidigen, das heißt der Hinweis auf die Gefahr, dass ein Abnehmer von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln mit minderwertiger Ware in inkompetenter Umgebung versorgt würde.

Wirtschaftliche Argumente gelten nicht, schlichte Zusammenhänge sind nicht vermittelbar. Stattdessen behaupten falsche Ideologien, der selbstständige Apotheker arbeite »unrationell«, obwohl die Apotheken in Wahrheit die Qualität der Versorgung in der Fläche und in der Nähe sicherstellen, und bei ihrem Wegfall für viele Menschen essenzielle Lebensqualität verloren ginge, insbesondere für Alte und Kranke.

Nun sind es natürlich nicht die gesetzlichen Vorgaben allein, die den verstärkten Wettbewerb, die radikale Auslese auslösen. Es sind auch die technologischen Neuerungen, die allerorten eingreifen. DocMorris ist ein Kind des Internets, so wie eBay, das unser gutes Versandhaus »Quelle« dahingerafft hat, oder andere Entwicklungen, die zusammen mit der explodierenden Informations-Technologie die Globalisierung der Märkte logistisch ermöglichen.

Was hat das mit Amerikanisierung zu tun? Amerika ist uns in der Entwicklung immer voraus. Als Amerikanisierung kann man die Entwicklung zu einem Zustand bezeichnen, der für die USA typisch ist: übermäßiger Wettbewerb (Turbo-Kapitalis-

mus), Mangel an Qualität und Qualitätsbewusstsein, Fehlen von Muße, Zeit und Geduld. Amerikanisierung heißt also: alles wird wirtschaftlichem Druck und ökonomischen Prinzipien untergeordnet.

Auf der Suche nach den Ursachen landet man beim Wettbewerbsrecht als einer der Urzellen, das seinen Ursprung im »Sherman Antitrust Act« hat, einer Rechtsverordnung aus dem Jahr 1890, mit der der texanische Senator John Sherman versuchte, den wildgewordenen Rockefeller und andere unmäßige Neukapitalisten zu bändigen.

Der Sherman Act verbietet und sanktioniert damals wie heute Preisabsprachen und den Missbrauch von Marktmacht. Bei der Übernahme und Einführung der zwei Paragraphen nach Deutschland und in den EU-Vertrag der Fünfziger Jahre unter massivem us-amerikanischen Einfluss (aber auch mit Unterstützung von Ludwig Erhard) wurde von den Befürwortern schlicht übersehen, dass ein gravierendes wirtschaftskulturelles Gefälle zwischen der regelungsarmen USA und einer in Jahrhunderten entwickelten, differenzierten und ausbalancierten europäischen Wirtschaftskultur mit Zünften, Innungen, Kammern, Verbänden, Gewerkschaften und einer Gewerbeordnung existiert.

Wir brauchten und brauchen keinen Sherman Act, weil es bei uns nur ganz wenige »Rockefellers« gab. Wenn es heute mehrere oder viele gibt, so liegt das gerade an »unserem« Wettbewerbsrecht, das gewachsene Grenzen in vielen Branchen ausgehebelt, vertragliche und gesetzliche Grenzen der Freiheit beseitigt und das Terrain ganz den Stärkeren überlassen hat.

Unsere klassischen Parteien des Mittelstandes stehen dem Schwund ihrer Klientel hilflos gegenüber, weil sie als freiheitliche Parteien für die Maßnahmen der Liberalisierung plädiert haben und heute noch plädieren. Trotzdem sollten sie der zwar freiheitlich gesinnten, aber auch unzivilisierten Amerikanisierung entgegentreten und die selbstständigen Apotheken retten.

Florian J. Hoffmann
Rechtsanwalt und
Unternehmensberater

