

Hoffmann: Manipulation der Preise ist Handwerk des Geschäftsmanns

In den vergangenen Jahren wurde die Papierindustrie bereits zweimal von den Kartellbehörden heimgesucht und mit allerhöchsten Strafen belegt. Im Bereich der SD-Papiere addierten sich die Bußen der EU-Kommission am Ende auf 271 Mio €, im Bereich der Dekorpapiere stehen in den Bescheiden Bußen, die sich auf 62 Mio € addieren (zzgl. der immensen Kosten und Belastungen durch die Verfahren) – schier unzumutbare Belastungen für Unternehmen einer mittelständisch geprägten Industrie. Während man in der Vergangenheit Namen wie Microsoft, BASF, Siemens, Lufthansa, VW, ThyssenKrupp, BP und andere Milliarden-Unternehmen am Pranger stehen sah und heimlich dachte, dass sie die Bußen wohl immer noch aus Risikorückstellungen (oder der berühmten Portokasse) bedienen können, sind jetzt auch Mittelständler betroffen. Wenn es schon bei den „Großen“ kein allgemeines öffentliches Mitgefühl gab, so gibt es das bei den unbekannteren „Kleinen“ erst recht nicht. Die allgemeine Reaktion ist: Das Kartellamt hat wieder einmal welche dabei „erwischt“, wie sie Preise abgesprochen haben. Sie bekommen hohe Strafen. Recht so! Selbst schuld!

Oder doch nicht? Allein die Tatsache, dass es mittlerweile kaum noch eine Branche gibt, die nicht im Fokus kartellrechtlicher Ermittlungen steht, sollte zu Denken geben. Es kann doch eigentlich nicht sein, dass es kaum mehr ehrbare Kaufleute gibt!

Was tut der normale Kaufmann? Seine Aufgabe ist es, Waren von einem zum anderen Markt zu verbringen und dadurch einen Gewinn zu erwirtschaften, d.h. einen Mehrwert zu schaffen. Der Weg von einem Markt zum anderen war schon immer beschwerlich (Seidenstraße, Seewege) und gefährlich. Nicht selten schlossen sich Kaufleute zu Risikogemeinschaften zusammen und natürlich unterhielten sie sich auf wochenlangen Wegen, auf welche Weise man den Ertrag aus ihrer Mühe maximieren könne – und natürlich wurden Preise abgesprochen. Und nicht nur das. Alle Informationen über Kunden, Märkte, Lieferanten und sonstiges wurde privat und in Gilden ausgetauscht, Allianzen wurden gebildet. Schon seit Urzeiten ist dies alles, sind auch Preisabsprachen absolut marktkonform, Marktwirtschafts-konform! Niemand erleidet durch Preisabsprachen einen Schaden, außer dem Kaufmann, der seine Angebotspreise falsch festsetzt oder sie mit dem Wettbewerber falsch vereinbart. Ist der Preis zu hoch, bleibt die Ware (auch die des Wettbewerbers) liegen, ist er zu niedrig, ist die Ware weg und der Profit liegt bei den Käufern. Das sind die Realitäten des Marktes.

Kein „natürlicher Preis“ (Adam Smith) hat sich je gebildet, die entscheidende Kompo-

nente war immer das Kalkül des Kaufmanns. Was also von den Kartellgesetzen und von den Kartellbehörden als verwerflich an den Pranger gestellt wird, die Manipulation der Preise, ist in Wahrheit die normale Kunst des Kaufmanns, das gelernte „Handwerk“ des Geschäftsmannes. Denn sein Interesse kann nicht das Wohl des Verbrauchers sein, sondern nur sein eigenes. Wenn es nach dem Verbraucher geht, so möchte der immer allen Profit für sich! Er möchte Rabatte ohne Ende, kostenlose Zugaben und am besten alles umsonst, er möchte die Kalkulation sehen und dem Kaufmann die Gewinne zuteilen.

Bei verbraucherorientiertem Denken wird jedoch übersehen, dass der Verbraucher janusköpfig ist, dass er zugleich als Lohnempfänger, als Angestellter, ja sogar als Kaufmann selbst leidtragender der Preisdrückerei ist. Denn mit sinkenden Preisen sinken mangels Wertschöpfung die Einnahmen allgemein und steigt der Kostendruck, sinken die Löhne und werden Mitarbeiter entlassen. Dass bei sinkenden Einnahmen für alle der Spaß an der Arbeit verloren geht, ist zwar ohne weiteres erkennbar, hat sich aber noch nicht herumgesprochen. Und: Das verbraucherorientierte Denken löst eine Einkommensspirale nach unten aus: Es ist nicht nur zum Schaden der Kaufleute, es ist zugleich die Ursache für unser neues Präkariat!

Wie konnte das geschehen? Die Geschichte des Wettbewerbsrechts ist Teil der Geschichte der Industrialisierung. Die wichtigsten Modelle der Wettbewerbstheorie wurden im 19. Jahrhundert erdacht, allen voran die Neoklassik und der Marxismus. Während der Marxismus uns alle von Geld und Märkten verabschieden wollte, schuf die Neoklassik – aufbauend auf Adam Smith und anderen – graphische und mathematische Modelle zur Darstellung der volkswirtschaftlichen Realität. Dass diese Modelle am Ende die betriebswirtschaftliche Realität eben oft nicht darstellen, sondern sogar Marktgesetzen diametral zuwider laufen, wird von den Volkswirten bis heute achselzuckend hingenommen: Die Volkswirte ignorieren die Betriebswirte und deren Erkenntnisse, viele weigern sich sogar, überhaupt mit „den Betriebswirten“ zu reden. Zwar ist die Kaufmannschaft eine uralte Gilde, in etwa so alt wie die Erfindung des Geldes und des Marktes, d.h. sie bildet den Kern der Marktwirtschaft, aber ihre Wissenschaft, die moderne Betriebswirtschaftslehre, wurde erst in der Zeit zwischen den Weltkriegen (von Erich Gutenberg) begründet. Seit Adam Smith jedoch vor 230 Jahren den „Wohlstand der Nationen“ beschrieb, schwebt seine „unsichtbare Hand“ geistig über der gesamten Wissenschaft und verhindert, dass erkannt wird, dass es die Kaufleute sind, die mit ih-

ren Händen und Köpfen die Märkte steuern – und nicht die unsichtbare Hand! Die Folgen des Mangels an Erkenntnissen innerhalb der Wirtschaftswissenschaft sind fatal.

Im Jahr 1890 etablierte sich in den USA ein Gesetz, das einem gewissen Herrn Rockefeller und anderen gierigen Neureichen das Handwerk legen sollte: Der Sherman Antitrust Act. Er verbot Preisabsprachen und den Missbrauch von Marktmacht. Der ehemalige US-Notenbank-Präsident Alan Greenspan hielt im Jahr 1998 eine Philippika gegen den Sherman Act und beklagte u.a. den allgemeinen Schaden: „It is the product: (a) of a gross misinterpretation of history, and (b) of rather naive, and certainly unrealistic, economic theories. No one will ever know what new products, processes, machines, and cost-saving mergers failed to come into existence, killed by the Sherman Act before they were born. No one can ever compute the price that all of us have paid for that Act which, by inducing less effective use of capital, has kept our standard of living lower than would otherwise have been possible“.

Dies konnte Ludwig Erhard natürlich im Jahr 1956 nicht wissen, als er genau dieses fragwürdige Antitrust-Recht „importierte“ (und es zugleich in den EU-Vertrag schreiben ließ). Was Ludwig Erhard damals aber hätte erkennen können, war der kulturelle Graben zwischen den USA und Europa. In Europa gab und gibt es eine entwickelte Wirtschaftskultur mit Zünften, Innungen, Gilden, Kammern, Verbänden und Gewerkschaften, und mit Gesetzen, die in ihrer ganzen Anlage schon dazu geeignet waren und sind, Auswüchse zu verhindern und auch für sozialen Ausgleich zu sorgen. Die Einführung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) war und ist daher überflüssig, kontraproduktiv.

Im Laufe der Jahrzehnte haben sich die Grundvorstellungen des GWB bzw. des Sherman Acts fest im allgemeinen Bewusstsein verankert. Ihre zum Teil falschen theoretischen Grundlagen werden im Rahmen der Neoklassik an den Universitäten weiterhin als Grundwissen gelehrt. Das Kartellgesetz selbst ist rechtlich so fest verankert, dass es einer (einstimmigen) Änderung des EU-Vertrages bedürfte, um es zu verändern oder abzuschaffen. Eine Hoffnung dafür besteht momentan nicht. Wenn sich das Wettbewerbsrecht allerdings ganz oder in Teilen als verfassungswidrig herausstellen würde, z. B. als menschenrechtsverletzende Ideologie, oder wenn die Bußgeldpraxis der Kartellbehörden als rechtsstaatlich bedenklich und verfassungswidrig eingestuft werden könnte, dann gäbe es doch noch Hoffnung für unseren Mittelstand. Und auch für die Papierindustrie.

Der Autor und Rechtsanwalt, Florian J. Hoffmann, hat Anfang der siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts in Nürnberg Betriebswirtschaftslehre studiert. □