

IW-Kurzbericht 46/2020

Corona: Wettbewerbliche Aspekte der Virus-Pandemie

Christian Rusche, 7. April 2020

Konsumenten profitieren von einem funktionsfähigen Wettbewerb durch mehr Auswahl, eine bessere Qualität und niedrigere Preise. Die Corona-Pandemie und die ergriffenen Maßnahmen, die die Ausbreitung des Virus verlangsamen sollen, haben gravierende Auswirkungen auf die gesamte Weltwirtschaft und damit auch auf den Wettbewerb in Deutschland.

Das Coronavirus betrifft nicht alle Staaten gleichzeitig und in einem vergleichbaren Ausmaß (Johns Hopkins University, 2020). Dadurch kann der Wettbewerb zwischen Volkswirtschaften und den jeweiligen Unternehmen beeinflusst werden, was zu Verschiebungen in der Weltwirtschaft führen kann. Doch die Pandemie betrifft auch Unternehmen sowie Geschäftsmodelle innerhalb einer Volkswirtschaft unterschiedlich. Daher werden im Folgenden die wesentlichsten Auswirkungen von Corona auf den Wettbewerb skizziert.

1. Je eher desto besser?

Die deutschen Unternehmen sahen sich Ende März 2020 zwei Herausforderungen gegenüber: Erstens waren die weltweiten Lieferketten beeinträchtigt, wodurch beispielsweise Inputs für die Produktion fehlten. Zwei-

tens führten Geschäftsschließungen und Ausgangsbeschränkungen sowie Unsicherheiten über die Dauer der Maßnahmen zu einem Nachfragerückgang (Bardt/Hüther, 2020). Während die Maßnahmen in Deutschland aktuell noch andauern, kehren beispielsweise die chinesischen Unternehmen zur Normalität zurück. Zwar gelten Nachfragerückgänge auch für Unternehmen in Volkswirtschaften, die die Pandemie (zunächst) überstanden haben. Doch es besteht die Möglichkeit, dass Unternehmen in solchen Ländern im Wettbewerb mit Unternehmen in aktuell noch betroffenen Staaten einen Vorteil haben. Da die Beschränkungen geringer sind, können Waren und Dienstleistungen angeboten werden, bei deren Bereitstellung andere Unternehmen aktuell Probleme haben. So können Unternehmen aus „post Corona“-Staaten Marktanteile in den jeweiligen Absatzmärkten gewinnen. Zudem könnte sich ein Zeitvorteil ergeben, wenn bereits jetzt produziert werden kann, während die Produktion in anderen Staaten nach der Lockerung nicht sofort in vollem Umfang aufgenommen werden kann. Je weiter das Ende der Beschränkungen in einer Volkswirtschaft im Vergleich zum Ende in einer anderen Volkswirtschaft entfernt ist, desto größer sind diese Effekte. Eine verfrühte Lockerung kann jedoch die (erneute) Ausbreitung des Virus begünstigen und ist somit nicht automatisch besser. Dennoch sollten die Lockerungen sicherheitskonform so früh wie

möglich erfolgen und im besten Fall auch auf EU-Ebene koordiniert werden, um Wettbewerbsverzerrungen im Binnenmarkt zu verringern.

2. Wettbewerbsfaktor digitale Infrastruktur

In Folge der Maßnahmen gegen die Pandemie finden derzeit zahlreiche Tätigkeiten digital statt (Engels, 2020). Dadurch wird einerseits die digitale Infrastruktur zu einem Wettbewerbsfaktor: Unternehmen, denen eine leistungsfähige Infrastruktur zur Verfügung steht, haben dadurch einen Vorteil gegenüber Unternehmen mit schlechter Anbindung. Dies gilt innerhalb einer Volkswirtschaft, aber auch zwischen Volkswirtschaften. Unternehmen in einem Land mit leistungsfähiger digitaler Infrastruktur kommen eventuell leichter durch die Krise.

Andererseits ist auch die technische Ausstattung, das heißt in welchem Umfang und mit welcher Effizienz Unternehmensprozesse auch dezentral beispielsweise im Homeoffice stattfinden können, ein Wettbewerbsfaktor. Unternehmen, die die Potenziale der Digitalisierung bereits vor der Krise genutzt haben und entsprechend investierten, haben jetzt womöglich einen Vorteil. Dies gilt insbesondere für den Handel. Anbieter, die lediglich ein Ladengeschäft betreiben, welches geschlossen werden musste, stehen ohne Einnahmen da, während die Fixkosten dennoch anfallen. Händler, die neben dem stationären Verkauf auch einen Onlineshop betreiben, haben gegenwärtig die Chance, weiterhin Einnahmen zu erzielen und die Fixkosten zumindest teilweise zu decken.

Doch die Corona-Krise kann auch ein heilender Schock sein: Zum einen werden jetzt mit Hochdruck digitale Anwendungen implementiert (Engels et al., 2020) und Potenziale wie beispielsweise der Verkauf über digitale Plattformen genutzt. Zum anderen wird der Wert digitaler Infrastruktur und entsprechender Investitionen offenbar, wodurch ein weiterer, zügiger Ausbau der Breitbandnetze nach Corona hoffentlich befördert wird.

3. Digitale Plattformen auf dem Vormarsch?

Digitale Plattformen sind sogenannte „asset-light“ Geschäftsmodelle (Demary/Rusche, 2018): Plattformen konzentrieren sich auf die Vermittlung von Transaktionen zwischen Nutzern einer oder mehrerer Nutzergruppen. Eine Plattform in Reinform besitzt somit lediglich die Infrastruktur zur Vermittlung wie Namensrechte, Serverkapazitäten oder eine Webseite. Die angebotenen Waren und Dienstleistungen werden jedoch nicht von der Plattform bereitgestellt. Beispiele sind Ebay oder Airbnb. Häufig ist die Plattform jedoch selbst als ein Anbieter auf der eigenen Plattform aktiv, wie beispielsweise Amazon oder Zalando.

Durch die Konzentration auf die Vermittlung und die wachsende Bedeutung von digitalen Angeboten in der aktuellen Krise sind diese Plattformen in der Regel relativ wenig betroffen und können ihre Position voraussichtlich stärken, was aktuelle Analysen beispielsweise für Amazon (Demary, 2020), Microsoft und andere Kommunikationsplattformen (Engels et al., 2020) nahelegen. Da digitale Plattformen jedoch kaum in Deutschland angesiedelt sind (Demary/Rusche, 2018), ergibt sich daraus ein Wettbewerbsnachteil für deutsche Unternehmen. Plattformen können schnell wachsen, da sie nur wenige Assets benötigen. Sie dominieren sogar die Rangliste der wertvollsten Unternehmen (Demary/Rusche, 2018). Sollte diese Dominanz weiter steigen, ist dies problematisch, weil deutsche Unternehmen sich entweder einer übermächtigen Konkurrenz gegenübersehen oder von diesen Plattformen abhängig sind. Die Regulierung von marktmächtigen Plattformen ist somit im Stellenwert durch die Krise nochmals gestiegen. Diese Regulierung wurde beispielsweise im Entwurf der 10. GWB-Novelle bereits angegangen (BMW, 2020).

4. Koordinierung zur Überwindung der Krise

Die Störung von Lieferketten und Logistikprobleme während der andauernden Corona-Krise, beispielsweise durch Grenzkontrollen, sowie krisenbedingte Nachfrageverschiebungen erschweren unter Umständen die

Bereitstellung von Gütern (z. B. Desinfektionsmittel und Schutzmasken). Im Falle einer Produktionseinstellung kann bei einer zeitnahen Wiederaufnahme der Produktion eine verstärkte Koordination mit Zulieferern, Logistikern und eventuell sogar Konkurrenten notwendig werden. Diese Kooperationen können aus Sicht des Wettbewerbsrechts unerwünscht sein. In der aktuellen Krise haben die europäischen Wettbewerbsbehörden jedoch klargestellt, dass diese Kooperationen unproblematisch sind, solange dadurch die Bereitstellung von Waren und Dienstleistungen ermöglicht wird (ECN, 2020). In der gleichen Klarstellung haben die Kartellbehörden auch deutlich gemacht, dass sie bei einer Ausnutzung von Knappheiten für überhöhte Preise einschreiten werden und dass Produzenten von Gütern das Setzen von Höchstpreisen erlaubt ist.

Fazit

Je länger der gegenwärtige Ausnahmezustand andauert, desto irreversibler und gravierender sind die Auswirkungen auf den Wettbewerb in Deutschland und weltweit. Die Krise hat das Potenzial, digital-affine Unternehmen, Plattformen und Unternehmen in wenig betroffenen Staaten zu bevorzugen und andere Unternehmen aus dem Markt zu drängen. Eine Insolvenz einer großen Anzahl von Unternehmen schränkt den Wettbewerb zusätzlich ein und kann zu Vertrauensverlusten sowie Liquiditätsengpässen und damit zu weiteren Insolvenzen auch von gesunden Firmen führen (Beznoska et al., 2020). Das Hilfspaket der Bundesregierung (Bundesministerium der Finanzen, 2020) kann die Auswirkungen im Moment zwar abmildern, je länger der Ausnahmezustand jedoch dauert, desto deutlicher sind die skizzierten Auswirkungen auf den Wettbewerb. Eine effiziente Eindämmung des Virus und eine zeitnahe Freigabe aller möglichen Wirtschaftsbereiche durch entsprechende Sicherheitsvorschriften können jedoch auch eine Chance für Deutschland im globalen Wettbewerb darstellen.

Literatur

Bardt, Hubertus / Hüther, Michael, 2020, Corona stoppt die Volkswirtschaft von allen Seiten, IW-Kurzbericht, Nr. 31/2020, Köln

Beznoska, Martin / Demary, Markus / Grömling, Michael / Hüther, Michael, 2020, Corona crisis - liquidity takes priority, IW-Kurzbericht, Nr. 21/2020, Köln

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 2020, Entwurf eines Zehnten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen für ein fokussiertes, proaktives und digitales Wettbewerbsrecht 4.0 (GWB-Digitalisierungsgesetz), Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, Bearbeitungsstand: 24.01.2020, o.O.

Bundesministerium der Finanzen, 2020, Kampf gegen Corona: Größtes Hilfspaket in der Geschichte Deutschlands, <https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Schlaglichter/Corona-Schutzschild/2020-03-13-Milliarden-Schutzschild-fuer-Deutschland.html> [2.4.2020]

Demary, Vera / Rusche, Christian, 2018, The Economics of Platforms, IW-Analysen, Nr. 123, Köln

Demary, Vera, 2020, Onlinehandel: Warum Corona Amazon weiter stärkt, IW-Kurzbericht, Nr. 32/2020, Köln

ECN – European Competition Network, 2020, Joint statement by the European competition authorities on the coronavirus crisis, https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sonstiges/Corona_EC_N_Statement.pdf?__blob=publicationFile&v=2 [2.4.2020]

Engels, Barbara, 2020, Corona: Rechenzentren wortwörtlich systemrelevant, IW-Kurzbericht, Nr.34/2020, Köln

Engels, Barbara / Mertens, Armin / Scheufen, Marc, 2020, Neuerungen in der beruflichen Kommunikation, IW-Kurzbericht, Nr. 41/2020, Köln

Johns Hopkins University, 2020, Coronavirus COVID-19 Global Cases, <https://www.arcgis.com/apps/opsdashboard/index.html?url=/bda7594740fd40299423467b48e9ecf6> [2.4.2020]