

Zeitschrift: Gewerkschaftliche Rundschau : Vierteljahresschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes
Herausgeber: Schweizerischer Gewerkschaftsbund
Band: 65 (1973)
Heft: 10

Artikel: Wettbewerbspolitik und Arbeitnehmer
Autor: Jucker, Waldemar
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-354624>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 22.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

neralsekretär – tätig war. Er ist Nationalökonom von Beruf und den Wirtschaftsfachleuten der europäischen Gewerkschaftszentralen gut bekannt; aber für die britische Öffentlichkeit ist er eine unbekannte Grösse. Mit ihm kommt eine neue Generation und ein neuer Stil zu Wort, dem nach menschlichem Ermessen die Rekordzeit von vierzehn Jahren im Amt beschieden sein wird, was die ganze Zukunft der britischen Gewerkschaftsbewegung in einem starken Masse beeinflussen dürfte.

Wettbewerbspolitik und Arbeitnehmer¹

Waldemar Jucker

Arbeitnehmer haben nicht selten – und wohl kaum immer zu Unrecht – das Gefühl, sie seien doppelt benachteiligt. Einmal zahle ihnen der Arbeitgeber nicht immer den Lohn, der seiner Ertragslage entspreche, zum zweiten werde ihnen über Preise und Mieten ein Tribut abgenommen, der oft übersetzt sei.

Freilich ist ihnen auch klar, dass sich mit einem beinahe bankrotten Arbeitgeber keine guten Gesamtarbeitsverträge und individuellen Dienstverträge aushandeln lassen. Besonders während der Krisenjahre haben einzelne Gewerkschaften, vor allem im gewerblichen Sektor, deshalb einiges Verständnis für kartellistische Wettbewerbsbeschränkungen gezeigt. Schon während der Kriegszeit hat sich dieses Verständnis abzukühlen begonnen. Nicht allzu selten haben damals Arbeitgeber versucht, Gewerkschafter zu bewegen, mit ihnen den Gang zur Preiskontrolle nach Montreux anzutreten, um eine Preiserhöhung herauszuholen.

Wie *Max Weber*, der damals Präsident des Bau- und Holzarbeiterverbandes war, gelegentlich noch erzählt, habe er in solchen Fällen nie direkt abgelehnt, sondern von seinem Gegenüber Einblick in die Preiskalkulationen verlangt. Dieser sei ihm jedoch nie gewährt worden, deshalb sei er auch nie in Montreux mit dabeigewesen.

Nach dem Krieg versuchten einzelne Kartelle gelegentlich noch, Gewerkschaften gegen Aussenseiter zu mobilisieren, auch wenn diesen kein soziales Dumping vorgeworfen werden konnte. Mit Ausnahme einer einzigen Gewerkschaft haben sich, trotz einiger entsprechender vertraglicher Verpflichtungen, meines Wissens keine Gewerk-

¹ Erschienen ist dieser Beitrag in der Festschrift zum 80. Geburtstag von Fritz Marbach, «Wettbewerbspolitik in der Schweiz», Verlag Paul Haupt, Bern.

schaften in der Praxis zu einer derartigen kartellunterstützenden Politik bereit gefunden. Schloss ein Aussenseiter mit ihnen einen Firmenvertrag ab, liessen sie ihn wettbewerbspolitisch in Frieden. Die Loslösung von der kartellfreundlichen Politik der dreissiger Jahre vollzog sich allmählich und undramatisch. Sogar die lange zünftlerisch orientierte Gewerkschaft wurde schliesslich ihre Kartellsorgen los, indem der Arbeitgeberverband der betreffenden Branche zum Richtpreissystem übergang.

So kam es nie zu einem direkten Konflikt zwischen Gewerkschaften und Kartellkommission. Der einzige Fall, in dem es möglicherweise soweit hätte kommen können, fand auf die oben angedeutete Weise einen friedlichen Ausgang.

Preisbindung der zweiten Hand

Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Gewerkschaften nicht hie und da mit der Wettbewerbspolitik in Berührung geraten wären. Sie gaben den Anstoss zur Gründung der Stiftung für Konsumentenschutz, die durch ihre Warentests zweifellos wettbewerbsverschärfend wirkte. Vor allem der Mythos, Gutes müsse auch teuer sein, erhielt durch die Warentests einen schweren Stoss, der wohl erheblich mit dazu beigetragen hat, die Preisbindung der zweiten Hand einzudämmen. Die Kartellkommission wurde in dieser Beziehung von den Gewerkschaften – welche auch heute noch zu den finanziellen Hauptträgern der Stiftung für Konsumentenschutz gehören – nicht nur nicht behindert, sondern indirekt unterstützt.

Dabei mussten sie mindestens zu Beginn der Tätigkeit der Kartellkommission zum Teil über ihren eigenen Schatten springen. Der erste grössere Durchbruch erfolgte bekanntlich bei der durch den EFTA-Vertrag ausgelösten Neuordnung der Tabakbesteuerung.

In der früheren Ordnung schrieb das Steuerrecht die Preisbindung der zweiten Hand vor. Die tabakverarbeitende Industrie hatte sich seinerzeit die Zustimmung – oder die Nichtbekämpfung – zur Besteuerung der Tabakwaren zugunsten der Altersversicherung abringen lassen durch die Zusicherung einer staatlich auferlegten Preisbindung der zweiten Hand. Bei der nach dem Krieg erfolgten Bereinigung des Notrechts hatten sich auch die Gewerkschaften noch für die Ueberführung der Tabakordnung ins ordentliche Recht eingesetzt. Neben der Solidarität vor allem mit den Stumpen- und Zigarrenarbeitern hatte das damals noch nicht begrabene Gespenst der Nachkriegskrise wohl mitgespielt.

Nach einigem Zögern verzichtete diesmal der VHTL darauf, sich für die Preisbindung der zweiten Hand einzusetzen. Er konzentrierte sich darauf, kollektivvertraglich einen gewissen Schutz für ältere Arbeitnehmer herauszuholen, die Mühe hatten, einen neuen Arbeitsplatz zu finden. Dabei konnte er freilich die Erfah-

rung machen, dass ein Teil jener, die früher gern die Preisbindung der zweiten Hand mit der Rücksicht auf die Stumpen- und Zigarrenarbeiter zu rechtfertigen gesucht hatten, für dieses Problem nun kein grosses Interesse mehr zeigten. Der Mohr hatte seine Schuldigkeit getan; jetzt, nach dem Fall der Preisbindung, war er nicht mehr interessant.

Bald nach dem Tabak geriet die Kartellkommission an den zweiten, bedeutungsvollen Preisbindungsfall, die Alcoholica. Die Aufhebung der Preisbindung für Tabakwaren erhöhte zweifellos die Attraktivität der Discounter und einiger anderer Grossverteiler, die sich nicht mehr an die Richtpreise hielten. Folgerichtig stiessen sie zum zweiten Massen-Genussmittel, den gebrannten Wassern aller Art und den «long drinks» vor. Es kam zu einem Zivilgerichtsfall, in dem die Kartellkommission als Gutachter beansprucht wurde. Zu ihrer eigenen, bessern Information führte sie auch gleich eine allgemeine Erhebung durch. Auch hier endete die Auseinandersetzung mit dem weitgehenden Verzicht auf die durch kollektive Zwangsmassnahmen abgesicherte Preisbindung der zweiten Hand.

Diese beiden Präjudizien genügten offenbar. Nachdem es zu weiteren Auseinandersetzungen gekommen war, verzichtete schliesslich die Promarca, die Vereinigung der Hersteller von Markenartikeln, auf die Preisbindung und ging zum Richtpreissystem über.

Es darf vermutet werden, dass zu diesem Entschluss auch eine Reihe von Warentests der Stiftung für Konsumentenschutz beigetragen haben. Diese verglichen Preise und Qualität von Eigenmarken von Grossverteilern mit preisgebundenen Markenartikeln. Trotz ihres meist erheblich geringeren Preises erwiesen sich die Eigenmarken der Grossverteiler in der Regel als qualitativ ebenbürtig, öfters nahmen sie sogar Spitzenpositionen ein. Die Perspektive eines weiterhin sinkenden Marktanteils der preisgebundenen Artikel war offenbar zu unattraktiv, um einen Grosskampf für die Preisbindung noch als sinnvoll erscheinen zu lassen.

Während der Schwebezeit, als die Hersteller von Markenartikeln sich noch nicht zu ihrer neuen Verkaufspolitik entschlossen hatten, suchten einige von ihnen das Gespräch mit den Gewerkschaften. Vermutlich wollten sie abtasten, ob sich hier nicht doch noch Verbündete zur Verteidigung der Preisbindung finden liessen.

Vom staatserhaltenden Mittelstand war dabei nicht mehr die Rede. Offenbar hatte es sich in Unternehmerkreisen herumgesprochen, dass die Gewerkschaften nicht begreifen wollten, weshalb und auf welche Weise die Besitzer kleiner Läden in besonderem Masse zur Erhaltung des Staates beigetragen hätten.

Diesmal war die Argumentation pragmatischer. Ein intensiverer Wettbewerb auf der Handelsstufe werde früher oder später auch auf die Produktion zurückschlagen. Der schärfere Wettbewerb zwischen den Fabrikanten werde sich nachteilig für die Arbeitnehmer

auswirken, den sozialen Fortschritt erschweren und möglicherweise zu Betriebsstillegungen führen.

Es soll hier nicht behauptet werden, in der innergewerkschaftlichen Diskussion habe man sich ohne Zögern und Schwanken für mehr Wettbewerb entschieden. Hauptsächlich zwei Argumentationen oder Erfahrungen gaben schliesslich den Ausschlag.

Die zwischenbetrieblichen Lohnunterschiede waren zu evident, die Vertragsverhandlungen mit marginalen Produzenten zu mühsam, als dass die These noch hätte Glauben finden können, das Ueberleben der ineffizienten Betriebe diene dem sozialen Fortschritt.

Dazu kamen die Erfahrungen mit der Einwanderungspolitik. Jahr für Jahr, wenn es um die Festsetzung der neuen Einwanderungskontingente ging, legten die meisten Arbeitgeberorganisationen zwar grundsätzliche Bekenntnisse zu einer restriktiveren Politik ab. Versuchten die Gewerkschaften jedoch, die Bundesbehörden zu einer spürbar restriktiveren Politik zu bewegen, so machte sich harter Widerstand aus dem Unternehmerlager bemerkbar.

In der Schweiz – vermutlich auch anderswo – ist Misstrauen geboten, wenn jemand eine gewisse Politik «grundsätzlich» befürwortet. Das «aber» folgt so sicher wie das Amen in der Kirche. Immer lassen sich mehr oder weniger plausible Gründe finden, weshalb die grundsätzlich befürwortete Politik nicht schon heute, sondern frühestens übermorgen und erst noch behutsam eingeleitet werden solle. Mit ihren unaufhörlichen Klagen über mangelnde Arbeitskräfte impften die Unternehmer die Gewerkschaften erfolgreich gegen eine allzu leichtfertig und aus durchsichtigen Gründen beschworene Krisenangst.

Da die neuen Volkszählungsdaten noch kaum ausgewertet sind, lassen sich die Folgen des Falls der Preisbindung quantitativ noch nicht überblicken. Immerhin ist auch so bekannt, dass eine Reihe von Kleinhandelsbetrieben eingegangen sind und auch in der Inlandindustrie eine gewisse Konzentrationsbewegung erfolgte.

Dabei darf vermutet werden, die Konzentrationsbewegung habe sich nicht nur in der klassischen Form der Betriebsstättenkonzentration abgespielt. Eine erhebliche Zahl von Betrieben ist von stärkeren Konkurrenten aufgekauft und mit einem veränderten, konzernabgestimmten Sortiment weiterbetrieben worden.

Als wertvollster Aktivposten erweisen sich für manchen Betrieb «seine» Arbeitnehmer. Es kam die leistungsfähigen Unternehmen offenbar billiger zu stehen, für oft veraltete Anlagen einen Ueberpreis zu bezahlen, als über den Arbeitsmarkt Arbeitskräfte aus andern Unternehmungen abzuwerben.

Arbeitnehmer, die in der Endzeit der alten Unternehmung noch Zurückhaltung in der Ausnutzung ihrer Verhandlungsposition gezeigt hatten, konnten sich so vielleicht einen Arbeitsplatz- oder Domizilwechsel ersparen. Gleichzeitig sicherten sie aber auch ihrem Arbeit-

geber eine Art Abgangsentschädigung, die in den Lehrbüchern der Marktwirtschaft nicht vorzukommen pflegt.

Die Folgen dieser Art der Konzentration lassen sich heute noch kaum endgültig abschätzen. Man kann diesen Typ der Konzentration aus regionalpolitischen Gründen begrüßen; ob er sich langfristig als haltbar erweist, ist eine andere Frage. Nachdem die Aufwertung und die nachfolgende internationale Wechselkursbereinigung die Unterbewertung des Frankens gemildert, wenn nicht beseitigt hat, dürfte die Importkonkurrenz sich stärker fühlbar machen. Eine eventuelle Freihandelszonenvereinbarung mit der EWG würde in der gleichen Richtung wirken. Es wird sich erst in einigen Jahren zeigen, ob die Unternehmenskonzentration bei Aufrechterhaltung einer relativ hohen Zahl von Betriebsstätten wirklich zu neuen, haltbaren Strukturen geführt hat.

Die Konzentrationsbewegung dürfte Rückwirkungen auch auf die Politik der Kartellkommission haben. Diese dürfte gut daran tun, sich in Zukunft mit den Besonderheiten des oligopolistischen Wettbewerbs intensiver zu befassen. Eine reine Antikartellpolitik wird kaum mehr genügen.

Besonderheiten des oligopolistischen Wettbewerbs

In vielen, zu vielen Berichten der Kartellkommission findet sich die Aussage, der Wettbewerb sei zwar scharf, er sei jedoch in erster Linie ein Preiswettbewerb. Der Konkurrenzkampf habe sich auf «andere» Wettbewerbsdimensionen verlagert (entsprechende Aussagen finden sich z. B. im Bankenbericht, im Bericht über flüssige Brenn- und Treibstoffe, dem Pressebericht, bei den Zeitungsagenturen usw.). Genannt werden u. a. Qualität und Umfang der Dienstleistungen, Reparaturservice, Nebenleistungen aller Art, dichtes Filialnetz, rasche Anpassung an Modeströmungen, Forschung usw.

Diese Hypertrophie des nicht-preislichen Wettbewerbs ist mindestens ein Indiz dafür, dass vielerorts die Bruttomargen reichlich bemessen sind. Die Discountbewegung ist vielleicht nur ein erster Vorläufer der Rückkehr zum Verkauf bedarfsgerechter Produkte und Leistungen, die sich ohne einen parfümierten Schwall sogenannter Zusatzleistungen absetzen lassen.

Die Verkaufsstättenhypertrophie, die sich im Lebensmitteldetailhandel etwas zurückgebildet hat, geht z. B. im Bankgewerbe munter weiter, ebenso bei den Tankstellen, manchenorts bei den Kiosken, um nur einige Beispiele zu nennen. In all diesen Branchen haben marktpotente Oligopole die Hand im Spiele.

Es ist auffällig, welche Bedeutung in einer Reihe von Branchen der physischen Marktpräsenz beigemessen wird. Die bloße «Omnipräsenz» scheint vielfach zu genügen, um sich bei sonst durchschnitt-

licher Leistung einen erheblichen Marktanteil sichern zu können. Die Präsenzpolitik marktstarker Unternehmungen hat wohl wesentlich dazu beigetragen, die Liegenschaftspreise hinaufzutreiben. Aber selbst die steigenden Grundstückspreise haben bisher keine sichtbare Kontraindikation hervorgerufen. Offenbar sind trotz allen Klagen über intensiven Wettbewerb die Selbstfinanzierungsmargen noch so hoch, dass dieser Wettlauf weitergehen kann.

Möglicherweise spielen hier auch intersektorielle Beziehungen eine Rolle. Neben dem Eigenkapital spielt gerade in liegenschaftsintensiven Branchen der Zugang zu Fremdgeld eine Rolle. Präferenzielle Beziehungen zu potenten Geldgebern, die nicht ausschliesslich Banken zu sein brauchen, sind möglicherweise mit im Spiel.

In ihrer bisherigen Tätigkeit hat sich die Kartellkommission – z. T. auch aus budgetären Gründen – weitgehend darauf beschränken müssen, wettbewerbsbehindernden Vereinbarungen nachzugehen. Betriebswirtschaftliche Strukturen, individuelles unternehmerisches Wettbewerbsverhalten und die Wettbewerbspolitik vor allem der Oligopole hat sie vorläufig zu wenig durchleuchten können, um tatbeständlich abgesicherte Aussagen über die unternehmerischen Motivationen des perversierten Wettbewerbs machen zu können. Sie ist deshalb auch noch kaum auf Aktionsparameter gestossen, die es mit einiger Erfolgswahrscheinlichkeit ermöglichen könnten, diese Perversion zurückzudrängen zugunsten eines wieder mehr auch preisorientierten Wettbewerbs.

Der Baumarkt – trotz Kartellverzicht ein ungelöstes Problem

Mit ihren Erhebungen über das Baugewerbe hat sich die Kartellkommission bereits zu Beginn ihrer Tätigkeit einem Markt genähert, der nicht gerade im Ruf stand, mit gedrückten Margen zu arbeiten. Oligopolisten liessen sich hier allerdings, ausser im Elektro- und Sanitärinstallationsgewerbe infolge der staatlichen Wettbewerbsbeschränkungen, auf der Produzentenstufe nur wenige finden. Im Grosshandel waren sie eher anzutreffen.

Dank einer intensiven Seelenmassage, teilweise auch unterstützt von den Wettbewerbsbestimmungen des EFTA-Vertrages, gelang es der Kommission, die Aufhebung einer Reihe von wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen und Praktiken herbeizuführen oder zu beschleunigen. Anders als bei der Preisbindung der zweiten Hand wirkte sich dies auf die Preisgestaltung kaum aus. Die Preissteigerung hat sich seit der Liberalisierung eher beschleunigt.

Die Kommission hat dieses Paradox bisher nicht zu erklären vermocht. Die hohen Preissteigerungsraten sind jedoch ein Indiz dafür, dass trotz erheblicher Entkartellisierung hier noch einiges wettbewerbspolitisch zu klären ist.

Mit einiger Wahrscheinlichkeit geht hier von der staatlichen

Arbeitsmarktpolitik, d. h. der Einwanderungspolitik, eine erhebliche wettbewerbsverfälschende Wirkung aus. Im Gegensatz zur Industrie besteht hier noch die betriebliche Arbeitskontingentierung für einen hohen Anteil der Beschäftigten, die sog. Saisonarbeitskräfte.

Sowohl die staatlich vergebenen Aufträge für Bauten betreffen in einem hohen Umfang Grossbauten, ebenso nehmen im Wohnungsbau grössere Ueberbauungen zu. Die immer noch bestehende betriebliche Kontingentierung der Saisonarbeitskräfte hat wesentlich das Entstehen weiterer grösserer Firmen – in Parallelentwicklung mit der Struktur der Nachfrage – verzögert.

Gewissermassen als Ersatz dafür kam es zur zunehmenden Konsortialbildung mittlerer und kleiner Firmen zur Bewältigung grösserer Aufträge. Das Kombinieren kleinerer Firmen zu temporären Pools ist nicht unbedingt die Spezialität der kreativen Architekten. Diese im Baugewerbe besonders notwendige Abart der Kombinatorik hat wohl wesentlich dazu beigetragen, den Generalunternehmer entstehen zu lassen. Einige von ihnen dürften längst entdeckt haben, dass neben der Dienstleistung für Auftraggeber auf diesem Verkäufermarkt durch selbständiges Auftreten an der Verkaufsfront zusätzlicher Gewinn zu erzielen ist.

Mit dieser Bemerkung soll nicht etwa ein ganzer, neuer Berufsstand angeschwärzt werden. Durch die Verwirklichung der freien Wahl des Arbeitsplatzes auch für Saisonarbeiter dürften hier jedoch Wettbewerbsverhältnisse geschaffen werden, die marktgerechter wären und einige Kontingentsrenten verschwinden liessen, die auch sonst nicht gerade zu den Lieblingskindern der Kartellkommission gehören.

Der Wettbewerb wird jedenfalls auch heute noch durch staatliche Vorschriften in einem wesentlichen Ausmass behindert. Dass dies eher dem Bundesrat als dem Parlament anzulasten ist, macht die Sache nicht besser. Die im Bau- und Gastgewerbe noch herrschende betriebliche Arbeitskräftekontingentierung steht jedenfalls in merkwürdigem Gegensatz zu den Klagen über die hohen Baukosten, die von Bundesrat und Nationalbank periodisch geäussert werden.

Auch wenn man die Hypothese Prof. *Kneschaureks* nicht ganz wörtlich nimmt, verlangsamtes Bevölkerungswachstum und raschere Rationalisierung dürften in Zukunft zur allmählichen Einsparung von gegen 100 000 Arbeitskräften im Baugewerbe führen, dürfte in diesem Sektor doch mit einiger Wahrscheinlichkeit ein erheblicher Abstand zur optimalen Struktur bestehen.

Die Kartellkommission hat sich mit dem Nachfrageproblem noch kaum befasst. Mit einiger Wahrscheinlichkeit kann vermutet werden, die Unterversorgung auf dem Wohnungsmarkt treffe die verschiedenen Einkommensschichten nicht gleichmässig. Soll das Wohnungsangebot für die unteren und mittleren Einkommensgruppen

während einiger Zeit überproportional verstärkt werden, so wird mindestens in den grösseren Agglomerationen der Uebergang zum programmierten Wohnungsbau notwendig sein.

Im Wohnungsbau für die mittleren und unteren Einkommensgruppen liegt vermutlich ein Fall vor, in dem das Verhalten der einzelnen Bodeneigentümer und Bauherren zwar marktgerecht genannt werden kann, aber trotzdem in einem erheblichen Ausmass volkswirtschaftlich und sozial schädliche Auswirkungen zeitigt.

An und für sich ist es verständlich, dass der einzelne Bodeneigentümer und Bauherr möglichst viel aus seinem Boden und Bauwerk herauszuschlagen trachtet. Da die Einkommenselastizität der Wohnungsnachfrage recht hoch und mit zunehmendem Einkommen steigend sein dürfte, führt das gewinnstrebige Verhalten zu einer permanenten Präferenz zugunsten des Wohnungsbaus für die mit Kaufkraft gut versehenen Schichten. Wie der wachsende Anteil des Baus von Zweit- und Drittwohnungen zeigt, ist der Markt für diese Gruppen noch weit vom Sättigungspunkt entfernt.

Andererseits ist es ebenso verständlich, dass die Bezüger von kleinen bis mittleren Einkommen die Unterversorgung ihres Marktsegments als Missbrauch der Stellung der boden- und kapitalbesitzenden Schichten betrachten. Dass sie ihrerseits verlangen, gegen die marktmässigen Präferenzen durch interventionistische, staatlich gesetzte Gegenpräferenzen geschützt zu werden, ist wohl begreiflich. Die Kartellkommission ist bei den flüssigen Brenn- und Treibstoffen, beim Glas und bei der Sanitärkeramik schon auf Fälle gestossen, in denen man ebensogut wie vom aktuellen oder potentiellen Missbrauch einer marktmächtigen Stellung von einem Missbrauch des Eigentums an knappen, nur begrenzt vermehrbaren Anlagen hätte sprechen können. In ihren Stellungnahmen ist die Kommission bis zu einer allerdings milden Form des Kontrahierungszwangs gegangen. Verglichen mit der Unterversorgungssituation auf dem Wohnungsmarkt erscheinen diese Fälle gesamtwirtschaftlich gesehen beinahe als Bagatellen. Die Situation ist jedoch recht ähnlich. Inhaber von nur schwer reproduzierbaren Produktionsanlagen und Gütern entscheiden, was und wem geliefert werden soll. Sie können Kunden ausschalten, die an und für sich beliefert werden möchten.

Da die Wohnungsnachfrager der untern und mittleren Einkommensgruppen nicht direkt auf dem Boden- und Baumarkt als Nachfrager auftreten, ist das Mittel eines ihnen selbst in die Hand gegebenen Kontrahierungszwangs nicht anwendbar. Hier stossen wir an eine der Grenzen einer reinen Wettbewerbspolitik.

Die Notwendigkeit, gegen Eigentümer- und Produzentenpräferenzen staatliche Gegenpräferenzen zugunsten schwächerer Marktteilnehmer zu setzen, hat einen gewissen Niederschlag in den beiden dringlichen Baubeschlüssen gefunden, ebenso im neuen Verfassungsvor-

schlag zur Bekämpfung von Missbräuchen auf dem Wohnungsmarkt. Das Andauern der Unterversorgung des Wohnungsmarktes für untere und mittlere Einkommensgruppen zeigt, dass das Ende dieses Weges noch kaum erreicht ist.

Es gibt kaum eine gesellschaftliche Gruppe, die ein grösseres Interesse am Wettbewerb hat als die Arbeitnehmer. Ein lebhafter, auch preisbezogener Wettbewerb wirkt sich, solange die Vollbeschäftigung gewahrt werden kann, privilegienabbauend aus, also zugunsten mindestens jener unterprivilegierten Gruppen, die erwerbstätig sind. Trotz dieser privilegienbegrenzenden Wirkung des Wettbewerbs kann man kaum erwarten, dass eine wettbewerbsaktive Wirtschaft gewissermassen automatisch alle sozialen Probleme löse. Die Bau- und Wohnungswirtschaft wie auch Erscheinungen des perversierten Wettbewerbs liefern Hinweise dafür, wie Einkommensstrukturen, Einkommens- und Preiselastizitäten zusammen mit Monopolelementen (nicht oder nur schwer reproduzierbare Güter oder Produktionsmittel- und Forschungskapazitäts-«Kombinate») zu Erscheinungen der Unterversorgung führen, die nicht einfach hingenommen werden können.

Es sollte aber nicht als Absage an eine konsequente Wettbewerbspolitik gedeutet werden, wenn von gewerkschaftlicher Seite in Situationen der Unterversorgung z. B. die Setzung sozialer Marktpreferenzen gefordert wird. Bereits bei einem Teil der Frühliberalen galt der Wettbewerb kaum als absolutes Gut, sondern er wurde als Instrument gesehen, um eine möglichst kostengünstige und bedarfsgerechte Versorgung zu erreichen. Führt er in einzelnen Sektoren nicht zu diesem Ergebnis, so muss er sich das Einführen von Korrektur-elementen gefallen lassen. Auch im Verfassungstext, auf den sich das Kartellgesetz stützt, schwingt diese Optik eigentlich mit. Wenn von sozial oder volkswirtschaftlich schädlichen Auswirkungen von Kartellen und ähnlichen Organisationen gesprochen wird, so kann man daraus doch wohl ableiten, nicht der Wettbewerb an sich stehe in der Zielhierarchie zuoberst, sondern viel eher eine markt-, aber auch bedarfsgerechte Versorgung der Bevölkerung.