Die Ökonomie des digitalen Handels

Rezension von: Michael Latzer, Stefan W. Schmitz, Die Ökonomie des eCommerce. New Economy, Digitale Ökonomie und realwirtschaftliche Auswirkungen, Verlag Metropolis, Marburg 2002, 210 Seiten, € 24,80.

Vor allem von Seiten der Populärwissenschaften, der Medien und der Politik wird oft (euphorisch) verkündet, dass der elektronische Handel eine ähnliche Bedeutung für unser Wirtschaftsleben erlangen könnte, wie vor 200 Jahren die Industrielle Revolution. Diese Sichtweise wird stark von den technischen Möglichkeiten der neuen Kommunikationsmedien geprägt, allen voran denen des Internets. Die Transformation des Wirtschaftens in der Informationsgesellschaft und deren wohlfahrtssteigernde Gestaltung ist daher auch eine zentrale politische Zielvorstellung der Europäischen Union (EU) und findet sich im Lissabon-Prozess wieder, der ja darauf abzielt, die Union bis 2010 zum wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsraum der Welt zu machen. Als Messlatte hiefür gilt vor allem die US-amerikanische Wirtschaft.

Das vorliegende Buch bietet den LeserInnen in einer sehr übersichtlichen Weise eine profunde ökonomische Analyse des *eCommerce* sowie eine Evaluierung seiner realwirtschaftlichen Auswirkungen. Von besonderem Interesse ist hierbei, dass die Autoren Michael Latzer und Stefan W. Schmitz sich ausführlich damit auseinandersetzen, weit verbreitete Ansichten und zentrale Wirkungshypothesen des *eCommerce* kritisch zu überprüfen.

New Economy, digitale Ökonomie oder Internet-Ökonomie zählen zu den Schlagwörtern in der ökonomischen Debatte rund um den Begriff *„eCommerce"*. Trotzdem gibt es für diese Begriffe kaum einheitliche Definitionen. Im zweiten Abschnitt widmen sich die Autoren ausführlich diesen Begriffen, wobei sie die *New Economy* als makroökonomisches Konzept analysieren, die digitale Ökonomie hingegen als industrieökonomisches Konzept.

Die unterschiedlichen Standpunkte zu den Auswirkungen der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) aus makroökonomischer Sicht werden vor allem am Beispiel der US-Wirtschaft demonstriert. Deren Entwicklung in den 90er Jahren – hohes, ungebrochenes Wirtschaftswachstum, sinkende Arbeitslosigkeit und niedrige Inflation – führte weltweit zu einer *New Economy*-Euphorie. In der ökonomischen Diskussion herrscht(e) weitgehend Konsens darüber, dass hierfür der Anstieg des jährlichen Produktivitätswachstums (durch die erhöhten Investitionen in die IKT) seit Mitte der 90er Jahre und die gesamtwirtschaftliche Rate des technischen Fortschritts (durch den technischen Fortschritt im IKT-Sektor) von zentraler Bedeutung waren. Die Autoren hinterfragen diesen allgemeinen Konsens: Sie zeigen auf, dass die Beschleunigung des Produktivitätswachstums in den Perioden 1995 bis 1999 gegenüber 1990 bis 1995 von den Vertretern der *New Economy* überschätzt wurde. Den Großteil der Beschleunigung des Trendwachstums führen sie auf Änderungen in den amtlichen Statistiken der USA zurück (Änderung der Berechnungsmethoden der Preisindizes und Adaption des Investitionsbegriffes in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung). Von diesem Blickwinkel aus be-

trachtet, erscheint die *Performance* der US-Wirtschaft in den 90er Jahren in einem wesentlich anderen Licht, als dies von den veröffentlichten Kennzahlen suggeriert wird.

Positiv fällt bei diesem Buch auch auf, dass sich die Autoren nicht nur mit der Entwicklung der *New Economy* in den USA auseinandersetzen (wie der überwiegende Teil der Literatur), sondern auch andere Länder in die Untersuchung mit einbeziehen. Latzer und Schmitz zeigen auf, dass in Ländern wie Frankreich, Großbritannien, Kanada und der Euro-Zone das Produktivitätswachstum in der zweiten Hälfte der 90er Jahre gegenüber der ersten sinkt. Das im gleichen Zeitraum im Vergleich zu den EU-Ländern höhere Produktivitätswachstum in den USA begründen sie vor allem mit der höheren Kapitalvertiefung im IKT-Bereich und der höheren Rate des technischen Fortschrittes. Die Autoren betonen aber, dass bei der Interpretation aggregierter Daten die zum Teil große Heterogenität zwischen den einzelnen EU-Ländern und/oder den Subsektoren vernachlässigt wird. In einer tieferen Analyse zeigen sie auf, dass in einigen EU-Ländern das BIP- und das Produktivitätswachstum höher liegen als in den USA (dies gilt auch für einzelne Subsektoren). Ein pauschales Urteil, wonach die Euro-Zone wegen struktureller Defizite ein langsameres Wachstum hat als die USA, ist in dieser Form nicht haltbar. Vielmehr gilt es, bei der Entwicklung ordnungspolitischer Reformkonzepte diese länder- und sektorspezifischen Unterschiede zu berücksichtigen.

Ausführlich widmet sich dieses zweite Kapitel auch der *New Economy*-Indikatoren in Deutschland.[1] Resümierend wird eine zu geringe Dynamik in den IKT-produzierenden und -nutzenden Sektoren festgestellt. Eine Analyse, die auch auf den Nicht-IKT-Sektor in Deutschland zutrifft.

Auf Basis eines industrieökonomischen Konzeptes (das sich mit dem Zusammenhang zwischen Unternehmens- und Marktebene beschäftigt) erläutern die Autoren die Auswirkungen der digitalen Ökonomie auf die Unternehmensstrategien, Marktstrukturen und Wettbewerbspolitik. Sehr ausführlich und übersichtlich wird den LeserInnen hierbei deren zentrale Charakteristika erklärt, nämlich: Netzeffekte, wachsende Skalenerträge und positive Rückkoppelungseffekte (wenn also Netzeffekte und wachsende Skalenerträge einander verstärken) sowie weitere, für das Verständnis der digitalen Ökonomie bedeutende Konzepte, nämlich Fixkosten (insbesondere endogene versunkene Kosten), externe Effekte, Informationsasymmetrien und öffentliche Güter. Diese Charakteristika sind nicht neu, was sich aber in der digitalen Ökonomie gegenüber der traditionellen geändert hat, ist die zunehmende Bedeutung dieser Charakteristika. Sehr anschaulich wird gezeigt, mit welchen neuen Strategien die Unternehmen auf dieses digitale Umfeld reagieren und mit welchen Herausforderungen die Wettbewerbspolitik konfrontiert wird. Ausführlich beschrieben werden: *Winner-takes-it-all*-Strukturen; verstärkte Marktsegmentierungsstrategien; *Multi-Channel*-Strategien und verstärkte Unternehmenskooperationen.

Die Autoren weisen nach, dass sich die vorhandenen volkswirtschaftlichen Konzepte für die Analyse des elektronischen Handels eignen und verwerfen damit die viel diskutierte These, wonach das digitale Umfeld eine neue Nationalökonomik erfordert.

Für LeserInnen, die sich einen Über-

blick über die in der Literatur und in der öffentlichen Debatte weit verbreiteten Hypothesen zu den Auswirkungen des *eCommerce* auf die Wirtschaft verschaffen möchten, ist der dritte Abschnitt dieses Buches von besonderem Interesse: Die Autoren stellen diese Wirkungshypothesen übersichtlich dar und überprüfen diese kritisch, und zwar auf Basis ihres industrieökonomischen Konzeptes sowie einer ausführlichen Präsentation der wichtigsten theoretischen Meinungen und empirischer Studien bzw. Erhebungen. Diese umfassende und übersichtliche Darstellung verleiht diesem Abschnitt jedenfalls Lehrbuchcharakter.

Die in der Literatur diskutierten Hypothesen werden in vier Fragestellungen zusammengefasst:

1.) Ist die Wettbewerbsintensität im *eCommerce* besonders hoch? In der Literatur wird überwiegend von einer hohen Wettbewerbsintensität im elektronischen Handel ausgegangen. Begründet wird dies damit, dass auf elektronischen Marktplätzen die Markttransparenz hoch und die Transaktionskosten niedrig seien, womit sich der elektronische Handel dem idealen „vollkommenen" Markt der Mikroökonomie annähere. Als Argumente dagegen werden unter anderem die Bedeutung von Marktsegmentierungsstrategien, *Lock in*-Effekten, asymmetrischer Information oder positiver Rückkoppelungseffekte angeführt. Gegen eine hohe Wettbewerbsintensität sprechen auch die von den Autoren präsentierten empirischen Studien im Bereich des *B2C*-Handels (Untersuchungen unterschiedlicher Güterkategorien anhand der Kriterien Preisniveau und Preisstreuung).

2.) Führt *eCommerce* zur Disintermediation? In der Literatur wird davon ausgegangen, dass auf Grund sinkender Transaktionskosten im *eCommerce* der Zwischenhandel umgangen wird. Die Autoren zeigen auf, dass die Disintermedationshypothese in dieser generalisierenden Form weder in der Theorie noch in der Praxis haltbar ist.

3.) Führt *eCommerce* zur Deterritorialisierung und Standortunabhängigkeit. Profitieren KMU? Die mit der Virtualisierung von Marktplätzen, Unternehmen und Konsumenten oft verbundenen Wirkungshypothesen der Standortunabhängigkeit und der (erhofften) komparativen Vorteile für kleinere und mittlere Unternehmen hält einer differenzierten Analyse nicht stand.

4.) Führt *eCommerce* zu einem Beschäftigungsschub? Auch für diese, in manchen wirtschaftspolitischen Diskussionen geäußerte Prognose finden die Autoren keine empirischen Belege.

Zum Abschluss diskutieren Latzer und Schmitz die wirtschaftspolitischen Herausforderungen, insbesondere das Für und Wider staatlicher Interventionen im Falle von Marktversagen. Zur Lösung möglicher Fehlallokationen im Bereich des elektronischen Handels stellen die Autoren verschiedene Formen der Selbst- und Ko-Regulierung in den Vordergrund, Staatseingriffe bewerten sie im Hinblick auf eine Kosten-Nutzen-Analyse eher kritisch.

Die hohe Innovationsdynamik und Marktsegmentierungsstrategien im Bereich des *eCommerce* stellen jedenfalls die Wettbewerbspolitik bei der Erfassung und Beurteilung wettbewerbsrechtlich Problemfelder vor neue Herausforderungen. Aber auch die Politik kann sich den grundlegenden Veränderungen nicht entziehen – die Autoren fassen dies mit

dem Begriff der „Transformation der Staatlichkeit" zusammen (Veränderungen der institutionellen Form, der Inhalte und der Abläufe).

Dieses Buch ist all jenen zu empfehlen, die sich nicht nur einen umfassenden Überblick über die Grundlagen der Ökonomie des elektronischen Handels verschaffen möchten, sondern auch weit verbreitete Ansichten zum Thema *eCommerce* kritisch hinterfragen wollen. Hierbei hilft die übersichtliche Gestaltung des Buches und die – auch für Nicht-Ökonomen – verständliche Darstellung wirtschaftlicher Zusammenhänge. Ein Buch also, das sowohl dem Studierenden als auch dem Praktiker empfohlen werden kann.

Dorothea Herzele

Anmerkung

[1] Das vorliegende Buch basiert auf einer überarbeiteten und erweiterten Fassung eines Gutachtens für den deutschen Bundestag im Rahmen des Forschungsprogramms „Europäische Informationsgesellschaft" der Forschungsstelle für institutionellen Wandel und europäische Integration (IWE) an der Österreichischen Akademie der Wissenschaften.