

Stefan Kooths

Die Unbundling-Entscheidung im EU-Wettbewerbsverfahren gegen Microsoft

Kürzlich hat das europäische Gericht erster Instanz den Antrag des Software-Herstellers Microsoft abgelehnt, die von der EU-Kommission ausgesprochenen Auflagen einstweilig auszusetzen. In der Hauptsache ist dadurch aber noch keine Entscheidung gefallen. Die EU-Kommission hatte gegen Microsoft ein Wettbewerbsverfahren angestrengt, weil das Unternehmen technische Informationen zurückgehalten und Software als Paket verkauft hatte. Wurden beim aktuellen Wettbewerbsverfahren der EU-Kommission die Besonderheiten von Betriebssystem-Märkten ausreichend berücksichtigt?

Neben der Offenlegung von technischen Informationen über das Windows-Desktopbetriebssystem für Anbieter alternativer Server-Betriebssysteme fordert die EU-Kommission im aktuellen Wettbewerbsverfahren gegen Microsoft unter Berufung auf Art. 82 d des EG-Vertrages (Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung) die Bereitstellung einer Windows-Version ohne die Funktionalität des Windows Media Players¹. Der Kern des mit der Unbundling-Entscheidung angesprochenen ökonomischen Problems stellt sich folgendermaßen dar: Durch den Einbau des Windows Media Players in das Windows-Betriebssystem erwirbt der Kunde ein Paket, das das Abspielen von Audio- und Videodateien ohne weitere Nutzungskosten ermöglicht. Anbieter vergleichbarer Technologien stehen damit vor dem Problem, etwas verkaufen zu wollen, was der Windows-Kunde schon hat.

Die Befürchtung der Kommission geht daher dahin, dass die Dominanz von Microsoft auf dem Markt für PC-Betriebssysteme auf diese Weise auf den Markt für Multimediastsoftware (Player, Server, Dateiformate) übertragen wird, was dem klassischen Mechanismus einer Wettbewerbsbehinderung durch Koppelungsverträge entspräche (Hebelwirkung der Marktmachtübertragung). Fraglich ist allerdings, ob die gewählten Instrumente unter Berücksichtigung der Nebenwirkungen adäquat sind und ob dabei den Besonderheiten von Software- und speziell Betriebssystemmärkten ausreichend Rechnung getragen wird². Den nachfolgenden Überlegungen werden daher die Grundzüge

einer ökonomischen Bereitstellungsanalyse für Softwareprodukte vorangestellt.

Gütereigenschaften und Bereitstellungsformen

Um Fragen der optimalen Bereitstellung zu klären, werden Güter typischerweise nach den Kriterien Exkludierbarkeit und Rivalität in vier Kategorien geordnet, die in Tabelle 1 dargestellt sind.

Das Kriterium der Exkludierbarkeit stellt darauf ab, ob es zu vertretbaren Kosten möglich ist, Nutzer, die sich nicht an den Produktionskosten eines Gutes beteiligen, auch von der Nutzung auszuschließen. Ist der Ausschluss von Nichtzahlern zudem auch noch mit privatrechtlichen Mitteln möglich, dann sind staatliche Eingriffe für die Nachfrageorganisation nicht erforderlich. Kopierschutzvorkehrungen stellen im Softwarebereich eine kostengünstige privatrechtliche Exklusionstechnik dar, mit deren Hilfe Zahler (Lizenzkäufer) und Nichtzahler (Trittbrettfahrer) leicht voneinander unterschieden werden können.

Die Rivalitätseigenschaft stellt darauf ab, ob es den Nutzern eines Gutes egal ist, ob sich der Nutzerkreis ausdehnt (Nichtrivalität) oder ob sie eine solche Mehrnutzung als störend empfinden (Rivalität), was bei Individualgütern offensichtlich der Fall ist (ein Brot kann immer nur einmal gegessen werden). Da der Nutzen von Software aufgrund von Netzwerkeffekten sogar mit steigender Nutzerzahl zunehmen kann, herrscht

¹ EU-Kommissionsentscheidung vom 24.3.2004, COMP/C-3/37.792 Microsoft.

² Für das wettbewerbspolitisch keineswegs eindeutige Für und Wider von Bundling aus Konsumentensicht siehe J. Tirole: The Analysis of Tying Cases: A Primer, in: Competition Policy International, Vol. 1 (2005), Nr. 1.

Dr. Stefan Kooths, 36, ist Leiter des Münster Institute for Computational Economics an der Universität Münster.

Tabelle 1
Güterkategorien

Rivalität	Exkludierbarkeit	
	möglich	unmöglich/zu teuer
ja	Individualgüter (z.B. Brot)	Quasi-Kollektivgüter (z.B. Hochseefischbestände)
nein	Club-Kollektivgüter (z.B. TV-Programme, Software)	Kollektivgüter (z.B. Landesverteidigung)

unter den Softwarenachfragern keine Rivalität um bestehende Software. Gleichwohl ist Software ein knappes Gut, weil für die Entwicklung von Computerprogrammen knappe Ressourcen eingesetzt werden müssen und sich daher nicht alle Bedürfnisse gleichermaßen befriedigen lassen. Infolgedessen ist es den Wirtschaftssubjekten nicht gleichgültig, welche und wie viel Software entwickelt wird. Es herrscht daher immer Ex-ante-Rivalität um die nächste Softwaregeneration.

Nimmt man die Exkludierbarkeits- und Ex-post-Rivalitätseigenschaften zusammen, so wird deutlich, dass sich Software in die Kategorie der Club-Kollektivgüter einordnen lässt. Aus Bereitstellungssicht kommt aufgrund der privatrechtlichen Exkludierbarkeit von Software neben der privaten Club-Lösung (freiwilliger genossenschaftlicher Zusammenschluss aller Nutzer) eine Bereitstellung über private Anbieter in Betracht. Da die Club-Lösung insbesondere bei Massensoftware an organisatorische Grenzen stößt (Transaktionskostenproblem), hat sich die private Bereitstellung durch Softwareunternehmen auf breiter Front durchgesetzt. Nicht selten kommt es dabei aufgrund der speziellen Produktionsbedingungen (hohe First-Copy-Costs und damit verbundene lizenzbezogene Kostendegressionseffekte) zu dominierenden Marktpositionen, die dann spezielle wettbewerbspolitische Fragen nach der Funktionsfähigkeit der jeweiligen Märkte aufwerfen.

Bereitstellungsmenge und Bundling

Bei der Bestimmung der optimalen Bereitstellungsmenge für eine bestimmte Software ist die Frage des Bundling unmittelbar relevant. Hierzu muss zunächst der Begriff der Bereitstellungsmenge auf Softwaremärkten genauer gefasst und von der installierten Basis unterschieden werden. Die aus volkswirtschaftlicher Sicht relevante Softwaremenge ist nicht mit der Anzahl verkaufter Lizenzen zu verwechseln, sondern besteht im jeweiligen Funktionsumfang der verfügbaren Software. In analoger Weise besteht das Mengen-

maß einer Nachrichtensendung aus der Summe der Meldungen (Informationsgehalt) und ist unabhängig von der Zuschauerzahl. Die Ausdehnung der so gefassten Softwaremenge ist mit positiven Grenzkosten verbunden, so wie auch die Verlängerung der Nachrichtensendezeit nicht kostenlos möglich ist. Steigende Skalenerträge (Economies of Scale) sind für die Softwareproduktion völlig untypisch und fallende Durchschnittskostenverläufe, die häufig mit Skaleneffekten verwechselt werden, gelten nur in Bezug auf die Lizenzmenge.

Da jeder Nachfrager (Software Nutzer bzw. Fernsehzuschauer) jede produzierte Mengeneinheit eines reinen Club-Kollektivgutes ohne Wertverlust für die übrigen Nachfrager in Anspruch nehmen kann, ergibt sich die Nachfragedringlichkeit für eine Mengeneinheit (Softwarefunktion bzw. Nachrichtenmeldung) aus der Zusammenfassung der maximalen Zahlungsbereitschaften (= Reservationspreise) aller potenziellen Nutzer dieser Mengeneinheit. Zur Konstruktion einer Gesamtnachfragekurve findet daher technisch eine Vertikalaggregation über die individuellen Nachfragekurven aller Nutzer statt. Hierbei besteht ein grundsätzlicher Unterschied zu Individualgütermärkten, bei denen sich die Gesamtnachfrage (nachgefragte Mengeneinheiten in Abhängigkeit des Preises) aus der Horizontalaggregation der individuellen Nachfragekurven ergibt. Im Kollektivgüterfall wird gefragt, was eine Mengeneinheit den Club-Mitgliedern insgesamt wert ist, während im Individualgüterfall gefragt wird, welche Menge erforderlich ist, um alle Nachfragerwünsche in Abhängigkeit des Preises befriedigen zu können.

Um entscheiden zu können, ob es volkswirtschaftlich sinnvoll ist, eine weitere Einheit eines Individualgutes herzustellen, genügt es, einen Nachfrager zu finden, der bereit ist, mindestens die dafür anfallenden Kosten durch seine Zahlungsbereitschaft zu decken, für den also der geforderte Preis unterhalb seines Reservationspreises liegt. Eine weitere Einheit eines Club-Kollektivgutes ist hingegen volkswirtschaftlich immer dann sinnvoll, wenn sich im gesamten Club genügend Interessenten finden lassen, deren potenzielle Finanzierungsbeiträge (= Reservationspreise) in der Summe ausreichen, um die Produktionskosten zu decken.

Unter dem Gesichtspunkt statischer Effizienz ist es volkswirtschaftlich optimal, eine Software wie z.B. ein PC-Betriebssystem solange mit zusätzlichen Funktionen auszustatten, wie die dafür auftretenden Grenzkosten durch die zusätzlich akkumulierbare Zahlungsbereitschaft der Nutzer gedeckt werden kann.

Tabelle 2
Reservationspreise und Markterlöse für
Systemkomponenten (Zahlenbeispiel)

	Nutzer		Markt (A und B)
	A	B	
Komponente 1 (z. B. Media Player)	7	4	8 (Preis = 4)
Komponente 2 (z. B. Security Center)	4	9	9 (Preis = 9)
Komponentenbündel	11	13	22 (Preis = 11)

Die Ausdehnung der Softwaremenge ist dann aber nichts anderes als Bundling im Sinne der von der EU-Kommission vertretenden Sichtweise. Sind die Nutzerinteressen homogen, so sind die Anreize selbst für einen privaten Monopolisten mit der volkswirtschaftlich optimalen Softwaremenge (= Marktgrenze des Bundling) kompatibel. Das allokativen Hauptproblem von Monopolen auf Individualgütermärkten, die Angebotsmenge strategisch zu verknappen, besteht bei privatwirtschaftlicher Bereitstellung von Club-Kollektivgütern somit nicht. Setzt sich der Anbieter über den volkswirtschaftlich optimalen Bündelumfang hinweg, so geht dies zu Lasten seines eigenen Gewinns, weil die dadurch generierten Mehrerlöse nicht ausreichen, um den Kostenanstieg zu decken.

Bei heterogenen Nutzerpräferenzen, also bei stark voneinander abweichenden individuellen Reservationspreisen, kann allerdings die optimale Menge unterschritten werden, wenn der private Anbieter keine Möglichkeit zur Preisdiskriminierung hat. Dies liegt daran, dass mit einem für alle Nachfrager einheitlichen Preis nicht mehr die gesamte Zahlungsbereitschaft für eine bestimmte Softwarefunktion erfasst werden kann. Bei einem relativ hohen Preis wird zwar die Zahlungsbereitschaft derjenigen weitgehend ausgeschöpft, die ein hohes Interesse an der betrachteten Funktion haben, dafür fällt die Nachfrage der weniger Interessierten weg, die nicht bereit sind, sich mit einem aus ihrer Sicht zu hohen Finanzierungsbeitrag (Preis ist größer als ihr Reservationspreis) an den Entwicklungskosten zu beteiligen. Wählt der Anbieter hingegen einen niedrigen Preis, so kann er zwar die Nachfrage vieler Nutzer mobilisieren, jedoch fehlt dann ein Großteil der Finanzierungsbeiträge der Nutzer mit den hohen Reservationspreisen, die dann ja auch nur den niedrigen Preis zahlen.

Bundling und Preisdiskriminierung

Dadurch, dass die einzelnen Funktionen eines Betriebssystemes von unterschiedlichen Nutzern unter-

schiedlich gewichtet, diese aber im Paket angeboten werden, kommt es allerdings zu einer impliziten Preisdiskriminierung, die die Konsumenten hinsichtlich der Zahlungsbereitschaft für das Gesamtpaket homogener macht³.

Dies sei an folgendem Beispiel illustriert: Zwei Nutzer (A und B) mögen die in Tabelle 2 ausgewiesenen Reservationspreise für zwei verschiedene Komponenten des Windows-Betriebssystems haben. Die den in der letzten Spalte ausgewiesenen Marktumsätzen zugrunde liegenden Preise ergeben sich aus einer erlösmaximierenden Strategie des Anbieters, die zugleich gewinnmaximierend ist, da die Kosten unabhängig von der Nutzerzahl sind. Als Kandidaten für eine optimale Strategie kommen die jeweiligen Reservationspreise der Nutzer in Betracht. Setzt der Anbieter für die erste Komponente einen Preis von 7, so fällt Nutzer B als Nachfrager aus und der Gesamterlös entspricht allein dem Umsatz mit Nutzer A (also 7). Bei einem Preis von 4 fragt auch Nutzer B (gerade noch) nach und zusammen mit Nutzer A, der nun eine Konsumentenrente von 3 realisieren kann, ergibt sich ein Gesamtumsatz von 8. Bei Komponente 2 ist in diesem Beispiel ein Preis von 9 für den Anbieter optimal. Bei diesem fragt zwar nur Nutzer B nach, jedoch würde ein Preis von 4, bei dem auch Nutzer A aktiviert würde, nur einen Gesamterlös von 8 ermöglichen. Unabhängig von den konkreten Zahlenwerten ist in dieser Illustration entscheidend, dass verschiedene Nutzertypen die Systemkomponenten unterschiedlich wertschätzen und keine nachfragerindividuelle Preisdiskriminierung möglich ist.

Angenommen, die Kosten jeder einzelnen Komponente betragen 10, dann könnte im Markt ohne Preisdiskriminierung keine ausreichende Zahlungsbereitschaft zur Deckung der Entwicklungskosten mobilisiert werden. Würden die Nachfrager hingegen ihre Zahlungsbereitschaften wahrheitsgetreu offenbaren (woran sie in der Regel keinerlei Interesse haben) und Preisdifferenzierung akzeptieren (ohne diese durch Arbitrage zu unterlaufen), so ließen sich beide Komponenten mit Gesamterlösen von 11 (7 + 4) bzw. 13 (4 + 9) profitabel am Markt bereitstellen. Da ein solches Nachfragerverhalten aber nicht erwartet werden kann (schon gar nicht auf anonymen Softwaremärkten), blieben beide Nutzer unversorgt, was volkswirtschaftlich nicht optimal wäre.

Ein Bündel ließe sich hingegen zum Preis von 11 profitabel am Markt absetzen, wovon dann sowohl

³ Vgl. W. J. Adams, J. L. Yellen: Commodity Bundling and the Burden of Monopoly, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 90 (1976), S. 475 ff.

der Anbieter als auch die Nachfrager profitieren (Wohlfahrtzuwachs). Bundling kann aus Sicht der Kollektivgütertheorie daher auch als ein Instrument zur Nachfrageorganisation interpretiert werden. Auch wenn das vorstehende Beispiel rein hypothetisch ist, so zeigt es doch, dass Bundling nicht per se als nachfragerfeindliches Absatzinstrument interpretiert werden darf⁴.

Bepreisung und Monopolrenten

Hinsichtlich der Bepreisung der Software könnte ein Monopolist über die Deckung der Produktionskosten hinaus auf die gesamte Konsumentenrente zugreifen, indem der Preis für das Gesamtpaket dicht an den Reservationspreisen der Nachfrager orientiert wird (dies gelingt umso vollständiger, je homogener die Reservationspreise der Nachfrager sind). Dies setzt jedoch völlige Unangreifbarkeit des Anbieters voraus, die auf realen Softwaremärkten nicht gegeben ist. In der Realität bilden die Markteintrittskosten potenzieller Konkurrenten eine wirksame Obergrenze für den Zugriff auf die Konsumentenrente. Daher liegt der Preis des Windows-Betriebssystems auch deutlich unterhalb der Reservationspreise der meisten Nachfrager, andernfalls würde eine Erhöhung des Lizenzpreises um einen geringen Betrag einen Großteil der Nachfrage wegbrechen lassen, was augenscheinlich nicht der Fall ist. Aufgrund der mit jedem Technologiesprung einhergehenden Umwälzungen ist die Softwareindustrie viel stärker durch eine zeitliche Abfolge dominanter Anbieter (im Extremfall natürlicher Monopolisten) gekennzeichnet als dies etwa bei vielen Versorgungsunternehmen mit verfestigten, zum Teil staatlich geschützten Monopolstrukturen der Fall ist. Der Wettbewerb auf Softwaremärkten ist daher oftmals ein Schumpeterscher Wettbewerb um den Markt für den Zeitraum einer gegebenen Technologiestufe mit der Folge zerbrechlicher Marktführer, die sich nicht auf ihrer einmal erreichten Marktposition ausruhen können⁵.

Aus statischen Effizienzgesichtspunkten spielt die Aufteilung der Konsumentenrente jedoch grundsätzlich auch keine wesentliche Rolle. Ineffizienzen treten nur dann auf, wenn Nutzer durch die Höhe des Bundle-Preises von der Nutzung abgeschreckt werden, obwohl ihre Zahlungsbereitschaft ausreicht, sich anteilig an der Finanzierung der Entwicklung der von

ihnen genutzten Softwarekomponenten zu beteiligen. Bezogen auf das Windows-Betriebssystem bezöge sich dieses Argument auf jene Nutzer, die keinerlei Windows Media Player-Funktionalität wünschen (Zahlungsbereitschaft ist null) und durch den Anteil der Windows Media Player-Entwicklungskosten am Windows-Gesamtpreis gerade vom Einsatz des gesamten Betriebssystems abgeschreckt werden (deren Reservationspreis somit um den anteiligen Windows Media Player-Beitrag niedriger ist als der Windows-Lizenzpreis). Dieser Effekt dürfte sich jedoch nur auf sehr wenige Nutzerprofile auswirken und wird auch von der EU-Kommission offenbar nicht als relevant betrachtet.

Da mit der Erhöhung der Nutzerzahl von reinen Club-Kollektivgütern anders als bei privaten Gütern kein weiterer volkswirtschaftlicher Ressourcenverbrauch einhergeht (Grenzkosten einer weiteren Lizenz ist null), ist die volkswirtschaftliche Effizienzwirkung des Bundling bei Software deutlich von der auf traditionellen Gütermärkten zu unterscheiden. Macht etwa ein dominanter Elektrizitätsversorger den Vertragsabschluss vom gleichzeitigen Kauf eines Elektrogerätes abhängig, so stellt der für die Produktion der Elektrogeräte erforderliche Faktoreinsatz in allen Fällen, in denen die Stromkunden ein solches Gerät nicht auch freiwillig kaufen würden, eine volkswirtschaftliche Verschwendung knapper Ressourcen dar. Das ist bei Softwarekomponenten nicht der Fall, solange der Entwicklungsaufwand jeder Einzelkomponente durch die Zahlungsbereitschaft des Nutzerclubs insgesamt gedeckt ist. Selbst wenn dann einzelne Nachfrager bestimmte Softwarekomponenten überhaupt nicht nutzen, bedeutet dies keine volkswirtschaftliche Ressourcenverschwendung.

Statische Wettbewerbsaspekte auf Komponentenmärkten

Aus statischer Wettbewerbssicht in Bezug auf einen Markt B ist zu konstatieren, dass Bundling-Aktivitäten eines dominanten Anbieters im Markt A (hier Desktop-Betriebssysteme) in der Regel nur dann ein Problem darstellen, wenn der Markt B (hier Multimediasoftware) oligopolistisch strukturiert ist. Herrscht dort hingegen vollständiger Wettbewerb, so lässt sich die Marktmacht aus dem Monopolbereich A nicht erfolgreich auf einen kompetitiven Markt ausdehnen (Chicago-These). Bildet sich im Markt B hingegen das Monopol eines Drittanbieters heraus, so fahren die Konsumenten schlechter als im Falle eines integrierten Monopols, weil der Monopolpreis des Pakets kleiner ist als die Summe der Einzelmonopolpreise.

⁴ Ein Modell der Wohlfahrtseffekte von Komponentenbundling am Beispiel Internet Explorer und Windows-Betriebssystem mit keineswegs eindeutigen Ergebnissen findet sich bei M. T. Clements: System Components, Network Effects, and Bundling, in: Topics in Economic Analysis & Policy, Vol. 2 (2002), Nr. 1.

⁵ Vgl. J. Katz: To Market, To Market, in: Regional Review, Federal Reserve Bank of Boston, Vol. 6 (1996), Nr. 4.

Bei oligopolistischen Märkten, von denen vor allem im Bereich der Dateiformate und Streaming-technologien für audiovisuelle Inhalte ausgegangen werden kann, wirkt ein Bundling jedoch in der Tat als Wettbewerbsvorteil für den Betriebssystemproduzenten, weil alternative Anbieter vergleichbarer Multimediasoftware vor dem Problem stehen, dass die Zahlungsbereitschaft der Windows-Nutzer für die Lizenz einer weiteren, aus Anwendersicht homogenen Multimediakomponente null ist⁶. Dem steht allerdings im Fall homogener Alternativen auch ein volkswirtschaftlicher Grenznutzen von null gegenüber, so dass hier nicht von einer Allokationsverzerrung gesprochen werden kann. Dies gilt ganz allgemein für sämtliche Softwareprodukte, die lediglich die Funktionalität von Betriebssystemkomponenten kopieren. Die Erfindung des Rades wird nur einmal entgolten.

Innovationsanreize und Marktzutrittsschranken

Für die Anbieter alternativer Multimediasoftware bieten sich im Wettbewerb dann Chancen, wenn sie (1) sich durch Innovationstätigkeit einen technologischen Vorsprung erarbeiten oder (2) ihr Produkt bei heterogenen Nutzerpräferenzen besser an bestimmte Nutzergruppen anpassen. Volkswirtschaftlich bedeutet dies, dass damit Innovationsanreize nicht grundsätzlich sinken, sondern in die Entwicklung von Produkten umgeleitet werden, die das Betriebssystem ergänzen oder Teile davon qualitativ verbessern. Dies kann durchaus mit der Zielsetzung geschehen, durch Technologieverkauf in die nächste Generation des Betriebssystembündels aufgenommen zu werden⁷.

Für die Vermarktung und Durchsetzbarkeit dieser Innovationen ist darauf hinzuweisen, dass technologische Marktzutrittsschranken praktisch nicht bestehen. Die Tatsache, dass der Windows Media Player bereits vorhanden und alternative Produkte erst installiert werden müssten, kann nicht ernsthaft als Grundlage für einen staatlichen Eingriff herangezogen werden. Der direkte Zugang zum Kunden (bzw. vom Kunden zum Anbieter), der im hier betrachteten Markt über das Internet mit wenigen Mausklicks hergestellt werden kann, ist im Vergleich zu vielen klassischen Gütermärkten als besonders niederschwellig anzusehen. Die Kommission hätte viel zu tun, wollte sie auf anderen Produktmärkten einen auch nur annähernd ungehinderten Marktzugang herbeiführen.

⁶ Vgl. B. Nalebuff: Bundling as an Entry Barrier, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 119 (2004), Nr. 1, sowie die dort besprochene Literatur.

⁷ Vgl. D. Croson, A. Saunders: Competition and Cooperation in the Bundled Software Market, WISE Conference Paper (2004), <http://opim-sun.wharton.upenn.edu/wise2004/sun221.pdf>.

Wollte man argumentieren, dass manchen Kunden das für die Installation von Alternativprodukten nötige technische Verständnis fehle, so ist zu fragen, welchen Vorteil ausgerechnet diese Verbraucher davon hätten, ein Betriebssystem gänzlich ohne Abspielfunktion für Mediendateien vorzufinden (für Original Equipment Manufacture (OEM)-Installationen spielen diesbezügliche technische Hürden ohnehin keine Rolle).

Bezieht man diese dynamischen Wettbewerbsaspekte in die Überlegungen mit ein, so verwundert es nicht, dass sich auf dem Markt für Multimediasoftware alternative Anbieter behaupten und es dort bislang keineswegs zu der Monopolisierung und Abschreckung von Markteintritten gekommen ist, wie es Modelle ohne technischen Fortschritt und dynamischen Wettbewerb nahe legen. Einer jüngeren Studie von Frost & Sullivan zufolge lag der Microsoft-Weltmarktanteil für streamingfähige Multimediaformate im Jahr 2003 bei 38,2%, gefolgt von Apple (36,8%) und RealNetworks (24,9%), wobei für das gute Abschneiden von Apple's QuickTime-Format vor allem technologische Gründe angegeben werden (frühzeitige Umsetzung von MPEG-4)⁸.

Wirksamkeit der Regulierung

Neben der Frage der Zweckmäßigkeit der von der EU-Kommission ins Auge gefassten Regulierung für das Windows-Desktop-Betriebssystem, sind die Wirksamkeit dieser Maßnahme und die sich daraus ableitenden Folgen von Bedeutung. Die Forderung der Kommission, eine Windows Media Player-freie Windows-Version bereitzustellen, dürfte weitgehend ins Leere laufen, solange beide Versionen zum gleichen Preis angeboten werden können. Kunden werden dann – unabhängig davon, ob sie den Windows Media Player als primäre Multimediasoftware nutzen oder nicht – die bisherige Windows-Version bevorzugen.

Die gegenteilige Ansicht von Ayres/Nalebuff⁹, wonach Anbieter alternativer Media Player die entbündelte Windows-Version für OEMs und Endkunden durch Quersubventionen verbilligen würden, erscheint doch recht fraglich zu sein. Ihrer Meinung nach müsse das Hauptziel der Regulierung darin bestehen, die Ubiquität des Windows Media Players zu zertrümmern, damit Anbieter audiovisueller Inhalte einen Anreiz haben, ihr Material in anderen als den Windows-Medienformaten zu kodieren. Die Autoren widersprechen sich

⁸ Vgl. J. Dalrymple: Who's Winning the Streaming Media Wars?, in: PCWORLD (18. Juni 2004), <http://www.pcworld.com/news/article/0,aid,116589,00.asp>.

⁹ Vgl. I. Ayres, B. Nalebuff: Going Soft on Microsoft?, The EU's Antitrust Case and Remedy, in: The Economists' Voice: Vol. 2 (2005), Nr. 2, <http://www.bepress.com/ev/vol2/iss2/art4>.

aber, indem sie gleichzeitig davon ausgehen, dass die Anbieter alternativer Media Player den Kundeninteressen dadurch entgegenkommen werden, dass sie die Windows-Formate ebenfalls lizenzieren, womit wieder eine Ubiquität der Abspielbarkeit von Windows-Mediendateien gegeben wäre.

Vieles deutet daher darauf hin, dass die Durchsetzung der mit der Unbundling-Entscheidung bezweckten Zielsetzung entweder eine Preisregulierung oder das vollständige Integrationsverbot nach sich zöge. Die jetzige Entscheidung wäre damit nur der Beginn einer umfassenderen Regulierungsspirale, für die bereits erste Anzeichen erkennbar sind (z.B. bei der Namensgebung (sic!) der entbündelten Windows-Version). Es darf bezweifelt werden, dass staatliche Stellen in der Lage sind, die für eine adäquate Preisregulierung relevanten Kosteninformationen unter Berücksichtigung angemessener Risikoprämien in dem für die Softwareindustrie typischen kurzen Innovationszyklen zeitnah ermitteln zu können.

Ein vollständiges Integrationsverbot von Windows Media Player und Windows stellt einen noch weitergehenden Eingriff dar und kann im Extremfall zu einem staatlich verordneten technischen Stillstand führen, wenn die Entscheidung, was die Funktionalität eines Betriebssystems ausmacht, künftig juristisch getroffen und dabei die Ziele von Komponentenwettbewerbern im Zweifel sogar über das Konsumenteninteresse gestellt würden.

Betriebssysteme als Wertschöpfungsplattform

Wird der von der EU-Kommission verfolgte Regulierungsansatz konsequent auf andere Komponenten eines dominanten Betriebssystems ausgedehnt, dann dünnt sich dessen Platfformeigenschaft (Standardisierung und Integration von Basisfunktionen) mehr und mehr aus. Die Platfformeigenschaft eines Betriebssystems erleichtert den Marktzugang für Softwareunternehmen, die die technische Plattform als Wertschöpfungssockel nutzen und über den Zugriff auf die Funktionen des standardisierten Betriebssystems komplementäre Softwareprodukte entwickeln, die entweder dem Bereich der Anwendungsprogramme zuzurechnen sind oder die Funktionalität des Betriebssystems erweitern¹⁰.

¹⁰ Vgl. hierzu auch die ausführlichen Erläuterungen des amerikanischen Berufungsgerichts, das im Fall „United States vs. Microsoft“ in Bezug auf die Integration des Internet Explorers in das Windows-Betriebssystem zu einer skeptischen Haltung gegenüber Per-se-Bundlingverboten in Plattform-Produktmärkten kommt (U.S. Court of Appeals for the District of Columbia Circuit, No. 00-5212/00-5213, Entscheidung vom 28. Juni 2001).

Diese Unternehmen, die bislang die Lauffähigkeit ihrer Programme mit der Prüfung auf Windows-Kompatibilität für ihre Kunden sicherstellen konnten, müssen sich bei zunehmender Desintegration des Betriebssystems auf heterogenere Systemlandschaften einstellen, was den Entwicklungsaufwand erhöht und damit den Marktzugang insbesondere für kleinere Unternehmen erschwert. Ein Unbundling erhöht somit nicht per se die Wettbewerbschancen von Softwareunternehmen, sondern es besteht ein Trade-off zwischen dem erleichterten Zugang für die Anbieter substitutiver und komplementärer Software in Bezug auf die Betriebssystemplattform.

Fazit

Während durchsetzbare Bundling-Strategien in traditionellen Gütermärkten typischerweise ein eindeutiges Zeichen von volkswirtschaftlich schädlichem wettbewerbswidrigem Verhalten darstellen, ergibt sich für Betriebssystemmärkte ein differenzierteres Bild: einerseits eröffnen sie dem Plattformproduzenten einen Wettbewerbsvorteil, andererseits ergibt sich die Zusammenfassung von Funktionen innerhalb einer Software aus der Club-Kollektivguteigenschaft der Software selbst. Darüber hinaus erfüllt die standardisierte Plattform als Wertschöpfungssockel auch eine volkswirtschaftliche wichtige Funktion für Anbieter komplementärer Software. Es ist daher sehr fraglich, ob man der sich aus der Platfformeigenschaft ableitenden statischen Marktunvollkommenheit dadurch begegnet, dass man das wettbewerbspolitisch problematische Produkt an sich verändert. Dieser Aspekt wird umso bedeutender, je intensiver die Regulierung voranschreitet und auf je mehr Komponenten des Windows-Betriebssystems die Argumentationsweise der EU-Kommission zukünftig übertragen wird.

Grundsätzlich ist bei jeder speziellen Markt- oder Unternehmensregulierung zu bedenken, dass die Diagnose von Marktunvollkommenheiten bzw. die Feststellung von Machtmissbrauchsmöglichkeiten lediglich eine notwendige, keinesfalls aber eine hinreichende Begründung für wettbewerbspolitische Eingriffe darstellen kann, weil die schädlichen Nebenwirkungen staatlicher Eingriffe unter Umständen die wettbewerbsfördernden Effekte überkompensieren können. Daher kann es ordnungspolitisch durchaus ratsam sein, trotz diagnostizierter Marktunvollkommenheiten und Marktmachtkonstellationen auf staatliche Eingriffe zu verzichten, insbesondere, wenn statischen Wettbewerbswirkungen ausgeprägte Innovationsanreize in sehr dynamischen Märkten gegenüberstehen.