

Entwicklung: Ziel war Konfliktvermeidung; Machterhalt (F und UK haben Weltmachtstellung nach WWII verloren; Entschärfung des Konfliktes F - D → OECD; NATO; Europarat

- Ökonomischer Hintergrund: ERP (Marshall-Plan): 1947-52 14 Mrd. USD
- französischer Außenminister Briand in der Zwischenkriegszeit: europäische Föderation
- Churchill (1946): Vereinigte Staaten von Europa
- EGKS (1952; Montanunion; Pariser Vertrag): Kontrolle der deutschen Montanindustrie; gemeinsamer Markt; Abbau von Zöllen und Handelsschranken; Verbot von Wettbewerbsverzerrungen wie Subventionen; Kartellverbot; Fusions-/Monopolkontrolle; Diskriminierungsverbot)
- EVG: abgelehnt
- EWG & EURATOM (1957): Römische Verträge; supranationale Organisation mit Ziel der Wohlstandssteigerung; Mittel ist der gemeinsame Markt → Zollunion ohne Innen und mit einem Außenzoll; Einführung der gemeinsamen Politiken, insbesondere der Agrarpolitik; Gründung von Rat, Kommission, EuGH
- Benelux; Frankreich; Deutschland; Italien als Gründungsmitglieder
- In den 60ern Fusion: EWG-Organen auch für EGKS und EURATOM zuständig
- Freundschaftsvertrag F - D (1963)
- In den 70ern feste Sitzungsperioden der Organe
- 1973: Dänemark; UK; Irland
- 1976 Direktwahl zum EP
- 1979: EWS I; erste Währungsunion gescheitert
- 1981: Griechenland
- 1985: Weißbuch zum Binnenmarkt
- 1986: Spanien; Portugal; Gründung der Fonds; Ziel: Konvergenz; Regionalpolitik
- EEA (1987): Binnenmarktprogramm (Abbau aller verbleibenden materiellen, fiskalischen, technischen Schranken und nicht-tarifärer Handelshemmnisse für den freien Verkehr von Personen, Gütern, Dienstleistungen und Kapital [vier Grundfreiheiten]; Prinzip der wechselseitigen Anerkennung von Rechtsvorschriften; Mehrheitsentscheidung bei Angleichung); neue Kompetenzen (Umwelt-, Sozial-, Kohäsionspolitik [Strukturfonds])
- EU- bzw. Maastricht-Vertrag (1993): WWU → Zentralisierung vieler Entscheidungen; Anfänge der politischen Union (GASP; ZBJI - Zusammenarbeit in den Bereichen Justiz und Inneres) unter dem Prinzip des Intergovernmentalismus (Regierungszusammenarbeit an den EG-Organen vorbei → Schwächung der EK); Subsidiaritätsprinzip
- 1995: Finnland; Österreich; Schweden
- 1999: WWU
- Vertrag von Amsterdam (1999): Grundsätze der Freiheit; Demokratie; Menschenrechte; Rechtsstaat; Raum der Freiheit, der Sicherheit und des Rechts (Zusammenarbeit in der Visa- und Asylpolitik); Beschäftigungspolitik; Weiterentwicklung von Sozialpolitik, GASP, ZBJI; mehr Mehrheitsentscheidungen; mehr Beteiligung des EP
- Vertrag von Nizza (2002)
- **Probleme:** Demokratiedefizit; kulturelle und ökonomische Heterogenität durch Osterweiterung und eine unterschiedlich schnelle Entwicklung; Reform der Agrarpolitik; institutionelle Probleme durch Größe und starre Regeln → Rolle von EK und EP, Abstimmungsregeln, Stimmrechte, Anzahl und Aufgaben der Kommissare; Erweiterung vs. Vertiefung

Institutionelle Struktur: (Art. immer EGV)

- **Grundordnung:** Art. 1, 2 (harmonische und nachhaltige Entwicklung), 3 (Aufgaben); aquis communautaire
- Art. 4 (Wettbewerbspolitik → WWU)
- EG ist supranationale Organisation durch völkerrechtlichen Vertrag gegründet; EG hat keine Kompetenz-Kompetenz → Aufgaben müssen ihr von souveränen Staaten zugewiesen werden
- EG kann allerdings unmittelbar wirkendes Recht erlassen
- Bundesstaat (ein Volk, Parlament, Verfassung) vs. Staatenbund (Zweckgemeinschaft auf Zeit) → Entwicklung hin zu Bundesstaat
- **Organe:**
- Rat (Art. 202-210): Europäischer Rat (Regierungschefs; eigentlich kein Organ der EG) oder Ministerrat (Fachminister); Vorsitz wechselt; Gesetzgeber; stimmt Politik der Kommission mit den Mitgliedstaaten ab; Richtlinien; Haushalt; Verträge; wird nur nach Aufruf durch Kommission tätig; Abstimmung per einfacher Mehrheit, aber viele Ausnahmen; Legislative
- Kommission (Art. 211-219): Anwendung und Umsetzung der Verträge; Hüterin der Verträge; Initiativmonopol bei Gesetzen; soll die Integration fördern; stimmt Politik mit ER und EP ab; Abstimmung mit einfacher Mehrheit; bislang jedes Land einen Kommissar; Exekutive
- EP (Art. 189-201) : Direktwahl seit 1979; als einziges Organ demokratisch legitimiert; Fraktionen nach Parteien, nicht Ländern; Kompetenzen je nach Politikbereich; größte Kompetenz beim Haushalt; Legislative, oft aber nur beratend
- EuGH (Art. 220-245): 15 Richter à 6 Jahre; Generalanwälte bereiten Entscheidungen vor; 2 Instanzen; Klagearten: Kommission vs. Mitgliedstaaten wegen Vertragsbruch oder Kommission vs. Bürger zur Überprüfung von Verwaltungsentscheidungen; Rechtsprechung brachte Integration massiv voran; löst durch Definitionen oft Eigendynamik aus; Judikative
- Europäischer Rechnungshof (Art. 246-248)
- Wirtschafts- und Sozialausschuss (Art. 257-262): Mitglieder des wirtschaftlichen Lebens; beratende Funktion
- AdR (Art. 263-265): Ausschuss der Regionen
- EZB (Art. 8)
- EIB (Art. 266-267): Europäische Investitionsbank
- **Gemeinschaftsrecht:**
- Unmittelbar wirkendes Recht; EG ist supranationale Organisation mit eigener Rechtspersönlichkeit
- Prinzip der begrenzten Einzelermächtigung (Art. 5 S. 1): EG soll zugewiesene Ziele erfüllen
- Kompetenzergänzungsbestimmung (Art. 308): EK, EP, ER können zusammen Regeln erlassen, um im gemeinsamen Markt eines ihrer Ziele zu erfüllen, auch wenn der EG die Befugnis nicht explizit gegeben ist
- Subsidiaritätsprinzip (Art. 5 S. 2): EG darf handeln, bei (2 Bedingungen) 1. fehlender Effizienz mitgliedstaatlichen Handelns und 2. Mehrwert durch Handeln der EG; Ausnahmen sind Politikbereiche mit ausschließlicher Zuständigkeit der EG, z.B. Agrarpolitik und bei Fragen der Justiziabilität, um den EuGH nicht zu dezentralisieren → Subsidiaritätsprinzip wird faktisch nur bei bislang ungeregelten oder parallelen Kompetenzen angewandt
- Grundrechte durch die Grundfreiheiten des EGV (Unionsbürgerschaft mit Wahl-, Aufenthalts- und anderen Schutzrechten; freier Waren-, Personen-, Dienstleistungs-,

- Kapitalverkehr); Menschenrechte (Art. 6-7 EUV); Diskriminierungsverbot verbietet Benachteiligung durch Staatsangehörigkeit (Art. 12)
- Struktur des Gemeinschaftsrechts:
 - primär: durch die Verträge; wird durch nationale Parlamente ratifiziert; ist unmittelbar gültig
 - sekundär: von der EG erlassen; 3 Arten
 - Arten von Rechtsakten: Verordnungen (sofort gültig); Richtlinien (müssen von den Mitgliedstaaten umgesetzt werden; Zielvorgaben mit Spielräumen für Umsetzung); Entscheidungen (Einzelentscheidungen zu konkreten Fällen; Verwaltungsakte)
 - EuGH und EK haben große Spielräume in der Rechtsauslegung; beide haben Rechtssetzungskompetenz
 - Strafgeleider als Sanktion
 - **Die Grundfreiheiten:** Hauptziel ist der Abbau von Schranken und Marktintegration
 - Freier Warenverkehr:
 - Zollunion (Art. 23): keine Innen-, ein Außenzoll
 - freier Warenverkehr in der EU von Waren aus Drittländern
 - Verbot mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen und Maßnahmen gleicher Wirkung (Art. 28); Ausnahmen (Art. 30): öffentliche Ordnung; Gesundheit; Kultur; Sicherheit → darf nicht willkürlich diskriminieren
 - Problem mit nichttarifären Handelshemmnissen: Dassonville-Urteil (1974), Cassis-de-Dijon-Urteil (1979) → nationale Regulierungen sind oft „Maßnahmen gleicher Wirkung“
 - → Übergang vom Bestimmungsland- zum Ursprungslandprinzip (wechselseitige Anerkennung von Regeln, z.B. Verbraucherschutz, Standards) → Inländerdiskriminierung (Inländer sind an nationale Regulierungen gebunden) → Binnenmarktprogramm der EK versucht nichttarifäre Handelshemmnisse zu beseitigen (Harmonisierung über EG-Regelungen; Angleichung von Rechtsvorschriften nach Art. 94-95)
 - Freier Personenverkehr:
 - Freizügigkeit der Arbeitnehmer (Art. 39-42): Freiheit, unselbständige Tätigkeit aufzunehmen; Inländergleichbehandlung (jeder wird wie Inländer behandelt; keine Arbeitserlaubnis nötig); Mobilitätshemmnisse durch nationale Qualitätsnachweise
 - Niederlassungsfreiheit (Art. 43-48): Inländergleichbehandlung (es gilt nationales Recht; Bestimmungslandprinzip); Probleme bei freien Berufen (Richtlinien zur gegenseitigen Anerkennung von Befähigungsnachweisen und Abschlüssen); Niederlassungsfreiheit für U (europäische Unternehmensform noch neu; Probleme mit deutschem Mitbestimmungsrecht)
 - Freier Dienstleistungsverkehr (Art. 49-55): Recht Dienstleistungen über Grenzen zu verbringen, ohne dort eine Filiale zu haben (z.B. Versicherungen)
 - Freier Kapital- und Zahlungsverkehr (Art. 56-60): Abbau von Kontrollen; Ausnahmen bei Geldwäsche, Steuerhinterziehung
 - **Politiken der EG:**
 - Art. 2: harmonische Ausgewogene Entwicklung des Wirtschaftslebens; beständiges, nichtinflationäres, umweltverträgliches Wachstum; Konvergenz der Wirtschaftsleistung; hohes Beschäftigungsniveau; hohes Maß an sozialem Schutz; Hebung von Lebenshaltung und -qualität; wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt; Solidarität zwischen den Mitgliedstaaten
 - Art. 3; ausschließliche vs. gemeinsame Zuständigkeiten
 - Art. 3; 97f: Wirtschafts- und Währungspolitik; deren Koordinierung
 - Agrarpolitik (Art. 32-38):
 - etwa 2/3 des Haushaltes; ausschließliche EG-Politik

- Ausgangsproblem: Produktionskosten über Weltmarktpreis
- → Agrarmarktordnungen mit Subventionen und Protektionismus (Agrarmarktordnungen mit Preisstützung, z.B. Aufkauf von Überschüssen; gemeinsamem Außenschutz; direkte Beihilfen)
- Grundprinzipien: Einheit des Marktes; Gemeinschaftspräferenz; Prinzip der finanziellen Solidarität (alle bezahlen; jeder versucht zu gewinnen)
- Ziele (Art. 33): Steigende Produktivität; Sicherstellung des Lebensstandards von Bauern; der Versorgung der Bevölkerung und von niedrigen Preisen
- Wirkungen: hohes Agrarpreisniveau; Anreiz für Überproduktion; Förderung großer Betriebe, obwohl kleine geschützt werden sollen; sehr ineffizient; massive Verstöße gegen freien Welthandel → Reform: Flächenstilllegungsprämien; Übergang zu direkten Einkommenstransfers, statt Preisstützung
- Fazit: Ausschaltung von Markt und Wettbewerb
- Geld- und Währungspolitik:
 - WWU
 - seit 1999 (Bargeld ab 2002)
 - durch EZB (Monopol auf Geldversorgung und -politik; weisungsunabhängig)
 - Ziel: Preisstabilität (Art. 105); wenn möglich Unterstützung der Wirtschaftspolitik
 - Probleme: divergierende wirtschaftliche Entwicklungen werden nicht mehr über WK ausgeglichen → andere Instrumente treten in Kraft, z.B. Lohnflexibilität oder über Beschäftigungsniveau
 - führt vermutlich zu weiteren Kompetenzen der EG, z.B. Steuerharmonisierung; mehr Industriepolitik
- Wettbewerbspolitik: einziger Bereich, in dem die EK Einzelentscheidungen trifft
- Industriepolitik (Art. 157):
 - Förderung der Wettbewerbsfähigkeit durch Erleichterung der strukturellen Veränderung; Förderung von KMU; wettbewerbsfreundliches Umfeld; FuE; Stärkung von Schlüsselsektoren
 - selektive Eingriffe in den Markt (im Gegensatz zur Wettbewerbspolitik)
 - bisher der Versuch große europäische U aufzubauen, die gegen U aus USA oder Japan antreten
 - Probleme: Vereinbarung mit Marktwirtschaft; großer Spielraum für nicht marktkonforme Eingriffe; Widerspruch zum Kartellverbot möglich
- FuE-Politik (Art. 130): Förderung der Wettbewerbsfähigkeit; Forschungsprogramme; Probleme mit Nichtvorhersagbarkeit und Mitnahmeeffekten
- Struktur- und Regionalpolitik (Art. 158): Verringerung unterschiedlicher Entwicklungsstände der Regionen; Regional- und Kohäsionsfonds (Art. 160-161)
- Sonstige Politiken: Handel; Verkehr (TEN); Sozialunion; Gleichstellung; Umwelt; Bildung; Beschäftigung; Kultur; Gesundheit; Entwicklung; Verbraucherschutz

Integration und EG-Wirtschaftsverfassung:

- hier nur ökonomische Integration behandelt
- Aus der Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen:
 - Freihandelszone → Zollunion (gemeinsamer Außenzoll) → gemeinsamer Markt (Mobilität der PF) → Wirtschaftsunion (einheitliche Wirtschaftspolitik) → politische Union
 - Regionale Zusammenschlüsse verstoßen eigentlich gegen Grundidee des GATT → Abschottung; Diskriminierung; verzerrte Arbeitsteilung
- Aus der Theorie des Föderalismus:
 - Kompetenzzuweisungen an staatliche Ebenen
 - Kriterien: räumliche Reichweite öffentlicher Leistungen (Spill-Over-Effekte);

- Kostenvorteile durch steigende Skalenerträge; Internalisierung externer Effekte; Innovationsvorteile durch dezentrales Experimentieren; Homogenität/Heterogenität von Präferenzen; TAK (Information bei Dezentralität; Änderung bei Zentralität); Wissensvor-/nachteile verschiedener Ebenen; Kontrolle öffentlicher Macht
- Subsidiaritätsprinzip und Frage der Kompetenz-Kompetenz
 - Wettbewerbsföderalismus: interjurisdiktioneller Wettbewerb; Standortwettbewerb
 - Marktintegration (Abbau von Hemmnissen → einheitliche Faktor- und Gütermärkte; Wettbewerb; Beihilfekontrollen) und Politikintegration (Vergemeinschaftung vieler Politikfelder; Harmonisierung; Nebeneinander; Mindeststandards; Konvergenz)
 - Ökonomische Vorteile der europäischen Integration:
 - verbesserte räumliche Allokation
 - niedrigere TAK, besonders Information, z.B. Standardisierungen
 - Intensivierung der Arbeitsteilung in der EG → Spezialisierung
 - bessere Ausnutzung von Skalenerträgen
 - intensiverer Wettbewerb (Preise, Innovationen)
 - steigende internationale Wettbewerbsfähigkeit
 - niedrigere Kosten der Administration
 - → Wohlstandssteigerung durch Beseitigung staatlich verursachter Handels- und Wettbewerbshemmnisse
 - Wirtschaftsverfassung:
 - Spannungsfeld I: Markt vs. Staat
 - Marktintegration; konstitutioneller Rahmen vs. Industrie- und Forschungspolitik; Regulierungen (besonders Agrarmarkt)
 - Wettbewerb vs. Industriepolitik: wie sollen U sich entwickeln
 - De- vs. Regulierung: Wettbewerbsorientierung (staatlicher Rahmen; Orientierung an individuellen Präferenzen) vs. andere Ziele (Kohäsions- und Regionalpolitik und -fonds → Verzerrung und Fehlallokation, Beschäftigungspolitik; Industriepolitik → Förderung bestimmter Branchen, Förderung von Konzentration und FuE)
 - Probleme: Rent-Seeking; Fehlallokationen; Anmaßung von Wissen; Protektionismus
 - Spannungsfeld II: De- vs. Zentralität
 - Entwicklung: Regulierung nur durch Mitgliedstaaten → Deregulierung auf Anweisung der EG → Regulierung nur auf EG-Ebene
 - Zentralisierung auf EG-Ebene schwächt Standortwettbewerb
 - **Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips:**
 - System europäischer Wettbewerbsregeln:
 - privat: Kartellverbot und Ausnahmen (angemessene Beteiligung der Verbraucher) (Art. 81); Fusionskontrolle; Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende U (Art. 82)
 - staatlich: öffentliche U; staatliche Monopole (müssen notwendig sein; Art. 86); Beihilfekontrollen (Art. 87-89); Abbau sonstiger staatlicher Wettbewerbsbeschränkungen (Art. 96)
 - Ziele europäischer Wettbewerbspolitik:
 - allgemeine Vertragsziele (Art. 2)
 - wirksamer Wettbewerb: optimale Ressourcenallokation; technischer Fortschritt; Anpassungsflexibilität
 - Integration
 - Sicherung der wirtschaftspolitischen Handlungsfreiheit (ORDO-liberaler Einfluss)
 - Förderung der KMU
 - Gerechtigkeit in Austauschbeziehungen → Missbrauchsaufsicht
 - redlicher und auf Leistungswettbewerb ausgerichteter Wettbewerb (fair competition)
 - Theoretische Grundlagen:
 - funktionsfähiger Wettbewerb und an Marktstruktur orientiert (Harvard)

- → zunehmend TAK und potentieller Wettbewerb (contestable markets mit sunk costs nach Baumol; EK ging früher davon aus, potentieller Wettbewerb zählt, wenn er schnell zuschlägt → jetzt reicht mittelfristig), Chicago mit Effizienz
- selten: Spieltheorie und evolutorische Ansätze
- gar nicht: Hoppmanns Wettbewerbsfreiheit; Hayeks Wettbewerb als Entdeckungsverfahren ohne vorhersagbare Ergebnisse
- Verhältnis nationaler zu europäischer Wettbewerbspolitik:
 - deutsches Recht war prägend
 - EG-Regeln verdrängen nationale Regeln, werden aber national ausgeführt, da EG-Recht unmittelbare Geltung hat
 - geregelt wird bei Auswirkungen auf europäischen Markt

Die Politik gegen private Wettbewerbsbeschränkungen:

- Kartellverbot (Art. 81); Fusionskontrolle; Missbrauchsaufsicht (Art. 82)
- Weißbuch der EK von 1997 zur Durchsetzung des Art. 81
- Grünbuch der EK von 1997 zu vertikalen Vereinbarungen
- **Kartelle:**
- Kartelle grundsätzlich verboten; aber Ausnahmen möglich → EK und EuGH können viel regulieren
- EG-Recht nur anwendbar, wenn zwischenstaatlicher Handel beeinträchtigt werden könnte → trifft laut EuGH aber praktisch alles) (Art. 81 I)
- Begrenzung der Macht der U aus ORDO-Liberalismus → inzwischen auch effizienzorientierte Überlegungen
- Kartell nicht spürbar und damit erlaubt auf horizontaler Ebene $MA < 5\%$ oder auf vertikaler Ebene bei $MA < 10\%$
- Sind Kartelle stabil: Gefangenendilemma → Kartelle zerfallen irgendwann von selbst → aber nicht mehr bei eingebauten Sanktionen → Hayek: Kartelle erlauben, aber Verträge nicht einklagbar machen → Institutionentheorie: geht aber doch, z.B. spezifische Investitionen als Geiseln
- Wettbewerbstheorien:
 - Harvard: Freistellungen, wenn gewünschte Marktergebnisse erzielt werden
 - Chicago: wenn Vereinbarung Effizienz erhöht → erlauben
 - Evolutorik: unabhängiges setzen von Aktionsparametern wichtig für Innovation
- **Abgestimmte Vw:** Einklagbare Verträge; unverbindliche Vereinbarungen; abgestimmte Vw (schwer nachzuweisen); Parallelverhalten (nicht abgestimmtes gleichartiges Verhalten, z.B. Überwälzung von Tarifabschlüssen; nur verboten, wenn abgestimmt)
- **Freistellungen vom Kartellverbot (Art. 81 III):**
- Mögliche Freistellung von Vereinbarungen, Beschlüssen, abgestimmten Vw, wenn Verbraucher angemessen beteiligt werden, U keine unnötigen Beschränkungen auferlegt werden (juristische Verhältnismäßigkeit) und für den wesentlichen Teil der Waren der Wettbewerb weiter besteht
- U Melden Freistellungen bei der EK an; diese kann Auflagen verlangen
- Ökonomische Vorteile: Senkung von Fertigungs- oder Vertriebskosten; höhere Qualität; breiteres Angebot; Erschließung neuer Märkte; höhere Kapazitätsauslastung
- Problem: Abwägung zwischen Vor- und Nachteilen der Wettbewerbsbeschränkung → Vorteile müssen objektivierbar und gesamtwirtschaftliche sein (Bsp. eurocheque: Kooperation von 14000 europäischen Banken → Verbesserung des Zahlungssystems → ökonomische Vorteile → Freistellung)
- Gruppenfreistellungsverordnungen: GVO Index/Jahr, z.B. 417/85
- Vertikal: Franchising; selektive Vertriebssysteme

- **Horizontalen Vereinbarungen:**
- Preise; Rabatte; Preisbestandteile sind nicht absprachefähig; Marktaufteilungen und Quoten ebenso (Bsp. Zementkartell in Europa mit Gebietsschutz wurde verboten; Marktinformationssystem zum Austausch von Preisen und Mengen wurde verboten, weil oligopolistische Vw gefördert würde)
- Spezialisierungsvereinbarungen: Konzentration auf bestimmte Produkte → Beschränkt Wettbewerb besonders bei wechselseitigen Liefer- und Bezugsbedingungen → freistellungsfähig wegen economies of scale (nur bei Umsatz < 1 Mrd. ECU und MA < 20% im Vertrieb oder MA < 10% in der Produktion; Einzel- und Gruppenfreistellungen möglich; Problem bei Gründung einer Tochter durch mehrere U → Kooperation oder Konzentration?)
- Vereinbarungen über FuE:
 - Konflikt mit Wettbewerb: Förderung ist Subvention bestimmter Branchen
 - pro: billiger; bessere Produkte; Synergie; weniger Risiko
 - contra: Ergebnis von Innovationsprozessen ist nicht vorhersehbar → viele forschende U erhöhen Wahrscheinlichkeit des Erfolgs → dezentrales Wissen wird aktiviert; Mitnahmeeffekte; Fehlallokation
 - Beschränkung des Innovationswettbewerbs fällt seit 1971 unter Art. 81 I, wenn sonst keine eigene FuE mehr stattfindet
 - 5 Jahre nach Produktreife ist gemeinsame Vermarktung erlaubt, wenn MA < 20%
 - EK stellt Kooperationen in Branchen frei, in denen sie Industriepolitik betreibt und nimmt dabei auch Einfluss auf die Vertragsgestaltung
- Einkaufskooperation: aus ökonomischer Sicht Kartell; geduldet, um kleinen NF gegen Großhändler zu helfen; Abgrenzung: solange keine NF-Macht entsteht (schwammig) und NF nicht zur Teilnahme verpflichtet sind
- **Vertikale Vereinbarungen:**
- 2 Wettbewerbsarten: interbrand (zwischen Produzenten um Produkte) vs. intrabrand (zwischen Händlern um Verkauf derselben Marke; laut Chicago Schutz unnötig, da Fertigungstiefe durch Markt bestimmt wird)
- freigestellt, wenn notwendig, um in Markt einzudringen
- Effizienzsteigernd:
 - Harvard: vertikale Vereinbarungen beschränken den Wettbewerb
 - Chicago: Beziehung Hersteller zu Händler maximiert Effizienz, wenn Produkt beratungsintensiv, da Händler Beratung erbringen muss, aber gegen Discounter (free rider) konkurriert → Preisbindung als Lösung
 - sinnvoll, um Risiko neuer Produkte oder Märkte zu verkleinern
 - kein Problem, wenn Wettbewerb zwischen Herstellern funktioniert
 - Preisdiskriminierung wandelt Konsumenten- in Produzentenrente um, senkt aber den dead weight loss → Menge steigt → Voraussetzung: Handel zwischen den Konsumenten (Parallelhandel → Arbitrage) wird verhindert → EG beseitigt Einschränkungen dieses Handels (z.B. Erlaubnis von Reimporten schwächt Gebietsschutz)
 - Aneignungsproblem: Händler investiert in Ausstattung, Werbung, um Produkte besser zu verkaufen → Effekt kommt Hersteller zugute → dieser investiert systematisch weniger in Werbung (Lösung wäre vertikale Vereinbarung, z.B. gemeinsame Werbung) bzw. Effekt kommt anderen Händler zugute → positiver externer Effekt (Lösung wäre Alleinvertriebsvereinbarung)
- Wettbewerbsbeschränkend:
 - auf Händlerebene: Preisbindung entspricht einem Preiskartell → weniger Wettbewerb um Konsumenten; kommt Alleinvertriebsvereinbarung hinzu, ist das ein Monopol → Effizienz der Leistung des Händlers sinkt

- auf Herstellerebene: durch Alleinvertriebsvereinbarungen können MZS errichtet werden
- Preise in EG waren früher sehr unterschiedlich → da gleicher Markt gleiche Preise impliziert → Absprachen → Hersteller dürfen Händler vorschreiben, nur in einem Gebiet zu verkaufen, aber Konsumenten von außerhalb dürfen dort dennoch einkaufen gehen → Parallelhandel (Arbitrage) entwickelt sich
- Alleinvertretungsvereinbarungen:
 - erlaubt, wo zum Markteintritt notwendig; GVO 1983/83: A. sind effizienz erhöhend, aber z.B. Parallelhandel muss erlaubt bleiben
 - KfZ-Vertriebssysteme: GVO 123/85; GVO 1475/95; Kündigungsschutz für Vertragshändler → Lieferanten können Verträge nicht sofort kündigen, da Händler spezifische Investitionen tätigen müssen (Williamson; Faktorspezifität)
 - aber verboten, wo Märkte abgeschottet werden, z.B. darf grenzüberschreitender Handel nicht beschränkt werden
- Weitere freigestellte vertikale Vereinbarungen: Alleinbezug (Bierlieferungsverträge sind MZS für andere Brauereien → frei für 10 Jahre); selektive Vertriebssysteme (Hersteller definiert Eigenschaften, die Händler haben muss); Franchising; vertikale Preisbindung (z.B. im Buchhandel)
- Fazit: vertikale Vereinbarungen können gut oder böse sein → Abwägung; GVO müssen flexibler werden, da es immer neue vertikale Vereinbarungen gibt, die effizienzsteigernd sein können; bei geringen MA ist eine Freistellung per se oft sinnvoll; Verbot von Gebietsschutz und vertikaler Preisbindung ist gut
- **Anwendung des Art. 81:** Geldbußen gegen U bis 1 Mio. Euro und bis 10% des letzten Jahresumsatzes
- **Verwaltungsverfahren:**
 - Erteilung eines Negativattests: EK stellt auf Antrag fest, dass kein Anlass zum Einschreiten besteht; gerichtlich nicht bindend; kann bei neuen Tatsachen widerrufen werden
 - Anmelde- und Freistellungsverfahren: Antrag ist immer zu stellen; Ausnahmen: z.B. FuE, Spezialisierungskartelle; Anmeldung schützt vor späteren Geldbußen
 - Objektives Verfahren zur Abstellung von Verstößen: Entscheidung durch EK; Buß- oder Zwangsgelder als Instrument
 - Anmelde- und Widerspruchsverfahren: für GVO bei FuE, Patentlizenzen, Spezialisierungsabsprachen; bei Vereinbarungen, die nicht ausdrücklich erlaubt (weiße Liste) oder verboten (schwarze Liste) sind → soll Grauzonen vermeiden
 - einfaches Verwaltungsschreiben (comfort letter): abgeschwächtes Negativattest; keine förmliche Entscheidung der EK, sondern nur deren Auffassung; keine Rechtssicherheit, aber Schutz vor Bußgeldverfahren

Fusionskontrolle:

- Fusionskontrolle stammt aus EGKS; dann über Art. 81, 82, da Zusammenschluss Missbrauch marktbeherrschender Stellung ist; ab den 80ern Fusionskontrollverordnung FKVO
- FKVO: wettbewerbsorientiert (einstufig; ohne Ministererlaubnis); keine industriepolitische Ausrichtung
- Anwendungsbereich:
 - unmittelbare oder mittelbare Kontrolle; keine Minderheitsbeteiligungen
 - Problem bei Abgrenzung Kooperation und Konzentration
 - Zusammenschlüsse müssen gemeinschaftliche Bedeutung haben
 - bei globalem Gesamtumsatz von >5 Mrd. € je U und gemeinschaftsweitem Gesamtumsatz von mindestens zwei der U je >250 Mio. € außer die U erzielen je

>2/3 des Umsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat

- nicht, wenn Mitgliedstaat Maßnahmen zum Schutz berechtigter anderer Interessen getroffen hat, z.B. Medienvielfalt, Aufsichtsregeln

- **Materielle Fusionskontrolle:**

- Abgrenzung des relevanten Marktes (räumlich und sachlich)

- → Feststellung marktbeherrschender Stellung (kombinierter MA > 25%)

- → weitere Faktoren:

- wirtschaftliche und finanzielle Macht der U

- Wahlmöglichkeiten der Lieferanten und Abnehmer (Zugang zu Beschaffungs- und Absatzmärkten)

- rechtliche und tatsächliche MZS

- Entwicklung von AN und NF (Marktphase; Produktlebenszyklus)

- Interessen der Zwischen- und Endverbraucher

- technischer und wirtschaftlicher Fortschritt (sofern Wettbewerb nicht behindert wird und er den Verbrauchern dient)

- **Sachliche Marktabgrenzung:**

- Industriekonzept (Marshall): physikalisch-technischer Güterbegriff, z.B. Güter der chemischen Industrie → zu grob; für Wettbewerbsprozess irrelevant

- Theorie der Substitutionslücke (Robinson): Reihe mit allen Produkten; je zwei sind austauschbar → wo das nicht geht ist Marktgrenze (verursacht durch persönliche; sachliche; räumliche; zeitliche Präferenzen)

- Theorie der Marktbeziehungen (Stackelberg)

- Bedarfsmarktkonzept (Arndt; Abbott): Menge aller Güter, die einen bestimmten gesellschaftlichen Bedarf abdecken

- Konzept der externen Interdependenz (Triffin): p_{GutA} ? → NF_{GutB} ? → hohe KPE → Güter sind substituierbar; Kreuzpreiselastizität (KPE)

- Konzept der Wirtschaftspläne (Schneider)

- Interproduktkonkurrenz: Gut a beansprucht mehr verfügbares Einkommen als b, c, d → alle Güter sind per Wert substituierbar → lässt keine Teilmärkte abgrenzen

- Substitutions- und Produktionsflexibilitätskonzept (Kaysen; Turner): erweitert Substitutionskonzepte um Produktionsflexibilität → Substitution auf AN-Seite → abhängig von MZS

- Konzept des Angebotsraumes (supply space theory; Narver): Angebotsraum sind alle Märkte, auf denen das U tätig ist oder in die es durch seine Struktur eintreten könnte → versucht Macht konglomerater U zu erfassen → bisher nicht gelungen

- Praxis der Kommission:

- ausreichende Substituierbarkeit (anhand Eigenschaften; Preis; Verwendungszweck)

- Bedarfsmarktkonzept; Kreuzpreiselastizität

- homogene Wettbewerbsbedingungen: z.B. unterscheiden sich Neu- und Ersatzteile oft durch Vertriebsbedingungen → andere Märkte

- Produktionsflexibilität: können AN kurzfristig die Produktion umstellen

- **Räumliche Marktabgrenzung:**

- Ursachen für räumlich getrennte Märkte: nationale rechtliche Bestimmungen;

technische Standards; Handelsbeschränkungen (Kontingente; Zölle); Transportkosten (z.B. Wasser ist billig aber schwer); unterschiedliche Vertriebssysteme und Präferenzen

- Indikatoren für getrennte Märkte: unterschiedliche Preise und MA; geringer grenzüberschreitender Handel

- **Vorgehen zur Feststellung der Marktbeherrschung durch ein U:**

- Marktbeherrschung → Spielraum nicht wettbewerblich kontrolliert → Preisspielraum

- 4 Marktstrukturfaktoren:

- 1. MA: >40% → kritisch → Prüfung der anderen Faktoren (aber auch andere Kriterien wichtig: hohe NF-Macht; geringe MZS; relativer MA-Zuwachs durch Fusion)
- 2. Stärke der Wettbewerber: MA; deren Fluktuation; Finanzkraft; technologische Stärke
- 3. Nachfragemacht: begrenzt Angebotsmacht; 5-15% ausreichend zur Kontrolle
- 4. MZS und potentieller Wettbewerb (als mildernder Umstand): contestable markets als Extremfall; MZS: Höhe und Irreversibilität des Kapitaleinsatzes, absolute Wettbewerbsvorteile (Patente; Know-how), erschwerter Zugang zu Vertriebsstrukturen; Probleme: keine eindeutigen Kriterien zur Bestimmung der Höhe der MZS, wie wahrscheinlich ist Zutritt, in welchem Zeitrahmen (EK: mittelfristig)
- Zugang zu Absatz- und Beschaffungsmärkten: Marktausschließung durch vertikale Integration; aber eventuell effizienter
- Marktphasen (Heuß): hohe Konzentration in früher Phase wegen baldigen Imitatoren kein Problem; Praxis: außer Partner sind übermächtig und könnten entstehenden Markt wirkungsvoll abschotten
- Sanierungsfusion: gestattet, wenn anders U sowieso ausgeschieden wäre
- **Vorgehen zur Feststellung der Marktbeherrschung durch Oligopole:**
- Ab 2-4 U ab MA>65%
- Kriterien für Außenwettbewerb: Oligopol als ganzes marktbeherrschend trotz NF-Macht; aktuellem und potentiellm Wettbewerb
- Kriterien für Binnenwettbewerb: Wettbewerb zwischen Oligopolisten
- Parallelverhalten fördernde oder störende Strukturen:
 - Anzahl der Mitbewerber; Konzentration
 - Homogenität von Wettbewerbern, Kosten, finanzieller und technologischer Stärke → homogene Wettbewerber gibt es nur geringe Vorstöße
 - Marktphase: frühe Marktphase → eher Wettbewerb zwischen Oligopolisten
 - Markttransparenz: hoch → fördert kollusives Oligopolverhalten
 - NF-Macht: viele Abnehmer → Oligopolpreise lassen sich leichter durchsetzen
 - Überkapazitäten: → hohe versunkene Kosten
- Indikatoren für Parallelverhalten: Preisverhalten in der Vergangenheit und Beobachtung von Preisführern/-folgern
- **Praxis der EK:**
- Theorien:
 - Orientiert an Marktstruktur (MA; Harvard; Konzept des funktionsfähigen Wettbewerbs)
 - Frage nach Preiserhöhungsspielräumen
 - Zunehmend Chicagos potentieller Wettbewerb (contestable markets)
 - Keine Einbeziehung von Effizienzüberlegungen (Trade-Off; Abwägung Effizienz vs. Wettbewerb)
 - Keine Einbeziehung von Industriepolitik
 - Nur selten Wettbewerb als evolutorischer Innovationswettbewerb
- Auflagen:
 - selten Untersagung von Fusionen
 - Verkauf von Unternehmensteilen; Lösen von Kooperationen
 - Sicherung des Zugangs zu Absatz- und Beschaffungsmärkten
 - Problem: detailliertes Aushandeln der Marktstruktur mit einzelnen U → Gefahr des Interventionismus (ordnungspolitisch sehr bedenklich)
- EK als politische Instanz anfällig für politische Begründung von Fusionen

Missbrauchsaufsicht:

- Ausnutzen marktbeherrschender Stellung auf dem gemeinsamen Markt ist verboten, sollte dies den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigen(Art. 82)
- Marktbeherrschung: Fähigkeit zur Entwicklung von Konkurrenten und Verbrauchern unabhängiger Marktstrategien (laut EuGH)
- Marktbeherrschung ist nicht verboten, wenn per internem Wachstum
- Missbrauch (laut Art. 82 a-d):
 - unangemessene Einkaufs-, Verkaufspreise, Konditionen
 - Einschränkung der Erzeugung, des Absatzes, der technischen Entwicklung zum Schaden der Verbraucher
 - Anwendung unterschiedlicher Bedingung bei gleichwertigen Leistungen gegenüber Handelspartnern
 - an Verträge geknüpfte Bedingungen zur Annahme weiterer Leistungen, die nicht in sachlicher oder üblicher Beziehung zum Vertragsgegenstand stehen
- Tatbestandsmerkmale: marktbeherrschende Stellung → Missbrauch → Beeinträchtigung des Handels
- Überhöhte Preise sind schwer nachzuweisen → Vergleichsmarktkonzepte oder als-ob-Wettbewerb schwer nachvollziehbar → wird vom EuGH selten angewandt
- Predatory Pricing (ruinöse Preiskonkurrenz): Problem bei Unterscheidung wettbewerblicher Preisunterbietung vs. wettbewerbfeindliche Niedrigpreisstrategie → bei Verkäufen unter den durchschnittlichen variablen Kosten oder Beschränkung der Preise auf einzelne Wettbewerber bzw. dessen Kunden
- Lieferverweigerung bzw. Zugang zu wesentlichen Einrichtungen:
 - bei Marktbeherrschung Verbot nach Art. 82 → Marktausschließungsstrategie durch abschneiden von für den Wettbewerb notwendigen Ressourcen
 - Veranlassung zu Liefer- oder Bezugssperren sind horizontal-vertikale Absprachen nach Art. 81
 - wesentliche Einrichtungen könne auch Schnittstellendefinitionen sein
 - besonders wichtig bei Deregulierungsvorhaben → Monopolstellung soll nicht zu Wettbewerbsvorteilen auf anderen Märkten führen und anderen U muss Zugang zu den Netzen der Monopolisten diskriminierungsfrei gewährt werden
- Kopplungsverträge: Marktbeherrschung wird zum Erzwingen von anderen Geschäften genutzt (Bsp. Tetra Pak: Monopol bei Getränkekartonverpackungsmaschinen → Verkauf wurde an den Bezug von Kartonmaterialien gekoppelt → Ausdehnung auf vor- bzw. nachgelagerte Märkte)
- Preisdiskriminierung
- Treuerabatte
- Ausschließlichkeitsbindungen: verboten; freistellungsfähig; von marktbeherrschenden U immer verboten
- Gewerbliche Schutzrechte

Politik gegen staatliche Wettbewerbsbeschränkungen:

- **öffentliche U (Art. 86):**
- Art. 86 I: öffentliche U müssen im Wettbewerb stehen → Art. 12, 81-89 gelten für sie; Bsp.: Verkehrs- und Versorgungsunternehmen; Rundfunk; Arbeitsvermittlung
- Art. 86 II: Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips soweit wie möglich; öffentliche U, die mit Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse betraut sind, gelten die Wettbewerbsregeln, sofern das ihrer Aufgabe nicht entgegensteht; diese U dürfen den Handel nicht soweit beschränken, dass es dem Interesse der Gemeinschaft zuwiderläuft
- Art. 86 III: EK setzt per Richtlinie oder Entscheidung diesen Artikel durch → Basis des Deregulierungsprogramms der EU

- **Beihilfekontrolle (Art. 87-89):**
- Ziel: nicht Subventionsabbau, sondern Kontrolle ; Verhinderung von Wettbewerbsverzerrungen
- Grundsätzliches Verbot; aber viele Ausnahmen (z.B. Entscheidung von ER)
- EU vergibt selbst zahlreiche Beihilfen
- Verfahren bei Verstößen: Frist zur Stellungnahme → Frist zur Umgestaltung oder Unterlassung → Anrufung des EuGH
- Präventive Kontrolle: EK muss bei Einführung oder Umgestaltung informiert werden → Vorprüfung → Verfahren wenn negativ oder Beginn der Zahlung → bei Zweifeln ergeht Sperrwirkung bis zum Abschluss des Verfahrens → gezahlte Gelder können zurückverlangt werden
- Beihilfe ist jede Leistung ohne Gegenleistung bzw. Abgabe unter Marktpreis, da aus Steuern finanziert (z.B. Subventionen, Steuervergünstigungen; Zinszuschüssen, Überlassung von Grundstücken unter Wert, Bevorzugung bei öffentlichen Aufträgen)
- Verboten sind selektive Maßnahmen (für bestimmte Sektoren oder U) vs. erlaubte Maßnahmen allgemeiner Wirtschaftspolitik (allgemeine Steuersenkungen; Infrastrukturmaßnahmen)
- Generell mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar (Art. 87 II): soziale Beihilfen an Verbraucher; bei Naturkatastrophen; Aufbau Ostdeutschlands
- Eventuell vereinbar (Art. 87 III): Förderung unterentwickelter gebiete; Förderung wichtiger Vorhaben von gemeinsamem europäischem Interesse oder zur Behebung einer beträchtlichen Störung im Wirtschaftsleben eines Mitgliedstaates; Wirtschaftszweig- oder -gebietsförderung; Kulturförderung; bei qualifizierter Mehrheit im ER
- EK verfolgt keine einheitliche theoretische Linie → Abwägung zwischen Wettbewerbsverfälschung und Vertragszielen und Politiken der EU; für bestimmte Fallgruppen existieren Leitfäden
- Regionalbeihilfen:
 - Gefahr eines Beihilfewettbewerbs → Kontrolle durch EU
 - Kohäsionsziel: wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt; Konvergenz wirtschaftlicher Entwicklung → europäische Regionalpolitik
 - Spannung zwischen Kohäsion und Wettbewerb → Kontrolle (benachteiligte Gebiete haben BIP/c < 75% des EU-Durchschnittseinkommens/c)
- Sektorale Beihilfen:
 - Gefahr von Subventionswettläufen in Sektoren mit strukturellen Krisen zur Rettung von Arbeitsplätzen
 - Grundsätze der EK: langfristige Problemlösung (→ Kapazitätsabbau); degressive Gestaltung und Begrenzung der Beihilfen; strukturelle Probleme dürfen nicht auf andere Mitgliedstaaten abgewälzt werden; → EK stellt gelegentlich Leitlinien für ganze Branchen auf
 - Probleme: Gefahr der umfassenden Regulierung ganzer Branchen → kein Wettbewerb; Fehlallokation; Außerkraftsetzung Marktmechanismus → Verbot von sektoralen Beihilfen bei Überkapazität wäre konsequenter
- Horizontale Beihilfen:
 - FuE-Beihilfen: aus Sicht der Innovationsökonomik manchmal sinnvoll
 - Umweltschutzbeihilfen
 - Beihilfen für KMU
 - Rettungs- (bis 6 Monate und kurzfristige Liquiditätsbeihilfen) und Umstrukturierungsbeihilfen (mit Umstrukturierungsplan mit Ziel der Rentabilität hinterher; zeitlich begrenzt; laufende Kontrolle durch EK): unrentable U sollen nicht auf Kosten anderer am Leben gehalten werden (verzögerte Anpassung belastet

Konkurrenzsektoren; Fehlallokation; Subventionswettläufe); aber soziale und regionale Überlegungen rechtfertigen begrenzte Beihilfen

- Probleme:
 - Durchsetzungsproblem: formal gut; aber es gibt viele Möglichkeiten zur Umgehung
 - Unklarheit der Kriterien: Kriterien für Ausnahmen sind weit interpretierbar und umstritten; theoretische Basis ist nicht klar → Intransparenz der konkreten Beihilfeentscheidungen
 - zu weite Ausnahmeregelungen: allgemeines verbot wird stark durchlöchert → Wettbewerbsverzerrungen finden statt
 - Zentralisierung der Kompetenz für Beihilfen: große Kompetenzen der EK bei Festlegung von Ausnahmen → Kompetenz über Subventionskriterien (statt über Vertrag) → Gefahr einer umfassenden Lenkung aller Subventionen in der EU durch die EK → Abbau kaum zu erwarten
 - große politische Beeinflussbarkeit → Rent-Seeking; Lobbyismus
 - → Subventionsproblem wird nicht gelöst, sondern auf EU-Ebene verlagert
- **Nationale Regulierungen: Wettbewerb oder Harmonisierung:**
- Nationale Regulierungen: Ergebnisse nationaler Präferenzen vs. Ergebnis des Rent-Seeking nationaler Interessengruppen
- Problemdimensionen: Regulierung oder Deregulierung; nationale oder europäische Regelungen; Harmonisierung oder Wettbewerb
- Staatliche Leistungen könne wettbewerblich angeboten werden → Wettbewerb zwischen Gebietskörperschaften (Standortwettbewerb mit Leistungen; Wirtschaftspolitik) um mobile Individuen
- Mögliche Vorteile des Wettbewerbs:
 - Regierungen geraten unter Verbesserungsdruck
 - Rent-Seeking vermindert sich
 - Verminderung des Wissensproblems (Hayek): dezentrales Wissen wird aktiviert → Innovation im Bereich öffentlicher Güter und Regulierungen (institutioneller Wettbewerb/Systemwettbewerb) → bessere Erfüllung der Präferenzen der NF
- Mögliche Probleme: Gefahr des Marktversagens:
 - Steuerwettbewerb: Unterversorgung mit öffentlichen Gütern; Erosion der Steuerbasis
 - Erosion der Standards
 - Notwendigkeit von übergeordneten Wettbewerbsregeln, um Markt- und Wettbewerbsversagen zu verhindern
- In der EU: 4 Grundfreiheiten, aber dezentrale Entscheidungen über Steuern und damit finanzierten öffentlichen Angeboten (Subsidiarität) → Wettbewerb zwischen Gebietskörperschaften (zentrale Regulierung schaltet Wettbewerb aus)
- Ansatz der EU:
 - Ursprungslandprinzip diskriminiert Inländer; Harmonisierung ist unrealistisch
 - → wechselseitige Anerkennung und Mindeststandards (aber hohes Schutzniveau bei Gesundheit, Sicherheit, Umwelt- und Verbraucherschutz)
 - rein nationale Regelungen sind von EU-Entscheidungen nicht betroffen (z.B. Ladenschluss)
- Bsp. Verbraucherschutzregulierungen:
 - Begründung: Informationsasymmetrien zwischen Produzent und Verbraucher
 - 1. Strategie: nationale Regulierung (Bestimmungslandprinzip): alle müssen inländische Regulierungen erfüllen
 - 2. Strategie: Harmonisierung: einheitlich in der EU; Vorteile: Abbau aller Handelshemmnisse, gleiche Wettbewerbsbedingungen, eventuell Skalenvorteile; Nachteile: keine Berücksichtigung präferenzbedingter Schutzniveaus; kein Wettbewerb um Regulierungen

- 3. Strategie: Deregulierung: Abbau aller nationalen Regelungen → Wettbewerb zwischen privaten Produktregulierungen (Labels) → Problem des Marktversagens aufgrund asymmetrischer Informationsverteilung
- 4. Strategie: wechselseitige Anerkennung (Ursprungslandprinzip): ist übergeordnete Regel, die Wettbewerb um Regulierungen gestattet; NF wählen zwischen Produkten mit Regulierungen verschiedener Staaten → Wettbewerb oder race to the bottom → abhängig davon, ob NF die Regulierungen adäquat beurteilen können (wenn ja → Deregulierung wäre besser; wenn nein → schlechtere Regeln können sich durchsetzen)
- → Ursprungslandprinzip ist keine stabile Regel, sondern führt zu Harmonisierung, Deregulierung oder zurück zum Bestimmungslandprinzip