

Marburg Papers on Economics • Marburger Volkswirtschaftliche Beiträge

http://www.wiwi.uni-marburg.de/Lehrstuehle/VWL/MAKRO/gelbe_reihe/liste.htm

ISSN-No.: 1860-5761

Oliver Budzinski und Wolfgang Kerber

**Internationale Wettbewerbspolitik
aus ökonomischer Perspektive**

No. 02-2006

[in: Peter Oberender (Hrsg.), Internationale Wettbewerbspolitik, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin: Duncker & Humblot 2006]

PD Dr. Oliver Budzinski
Prof. Dr. Wolfgang Kerber
Philipps-University Marburg
Faculty of Business Administration and Economics
Economic Policy
Am Plan 2, D-35032 Marburg
E-Mail: budzinski@staff.uni-marburg.de

Internationale Wettbewerbspolitik aus ökonomischer Perspektive

Oliver Budzinski und Wolfgang Kerber

1. Internationalisierung des Wettbewerbs und der Wettbewerbsbeschränkungen

Die Globalisierung der Märkte und des Wettbewerbs sowie die damit einhergehenden Herausforderungen für die nationalstaatliche Wirtschaftspolitik werden seit einer Reihe von Jahren in der Wissenschaft wie in Politik und Gesellschaft intensiv diskutiert. Als Triebkräfte des ökonomischen Internationalisierungsprozesses werden üblicherweise die Erfolge in der Handelsliberalisierung (insbesondere im Kontext von GATT und WTO), die in den letzten Dekaden fortschreitende Deregulierung der Volkswirtschaften (inklusive der nahezu weltweiten Implementation marktwirtschaftlicher Wirtschaftsordnungen) sowie wesentliche Innovationen in der Transport- und Kommunikationstechnologie identifiziert. Es ist dabei zu betonen, dass die Internationalisierung der Märkte und des Wettbewerbs grundsätzlich die Wettbewerbsintensität auf den meisten Märkten erhöht und damit bestehende nationale Wettbewerbsbeschränkungen und Marktverkrustungen neuen Wettbewerbskräften ausgesetzt werden.

Im Zuge der Internationalisierung der Wettbewerbsbeziehungen entstehen allerdings auch verstärkt Anreize und Möglichkeiten für die Bildung grenzüberschreitender privater Wettbewerbsbeschränkungen. So wird seit den 1990er Jahren eine signifikante Zunahme internationaler Kartelle¹ ebenso beobachtet wie eine Verstärkung der grenzüberschreitenden Übernahme- und Zusammenschlussaktivitäten der international agierenden Unternehmen.² Die Fusionsaktivität unterliegt dabei Wellenbewegungen, die mit der generellen Entwicklung der Börsen und der Weltkonjunktur zusammenhängen. Nach der stärksten globalen Zusammenschlussdynamik aller Zeiten im Jahre 2000 (mit einem Gesamttransaktionsvolumen von ca. 3500 Mrd. US\$) kam es im Zuge der rezessiven Entwicklung nach dem sogenannten New-Economy-Boom zunächst zu einem deutlichen Rückgang auch grenzüberschreitender Fusionen (bspw. 2003 ca. 1300 Mrd. US\$). Spätestens seit Mitte 2004 ist hier jedoch wieder eine deutliche Zunahme zu beobachten und für das Jahr 2005 kann auf der Basis der ersten Quartalsdaten das vierthöchste Transaktionsvolumen aller Zeiten erwartet werden (ca. 2000 Mrd. US\$).³ Schließlich mehren sich auch die Klagen über internationale Missbrauchs- und Verdrängungsstrategien, wobei der Microsoft-Fall⁴ sicher ein herausragendes Beispiel darstellt.

Den skizzierten Internationalisierungstendenzen von pro- und antiwettbewerblicher Geschäftstätigkeit stehen weiterhin überwiegend nationale Wettbewerbspolitikregimes gegenüber. Die wohl einzige umfassende und funktionsfähige supranationale Wettbewerbspolitik findet sich in der Europäischen Union; aber auch diese ist räumlich begrenzt, nämlich auf das Territorium der EU

¹ *Evenett/Levenstein/Suslow* (2001) und *Levenstein/Suslow* (2004) berichten von insgesamt mehr als 150 internationalen Kartellen zwischen 1990 und 2003, davon ca. 40 horizontale Preis-, Mengen- und Marktaufteilungskartelle, unter Beteiligung von Unternehmen aus etwa 30 Nationen. Hinzu kommt, dass eine gewisse Dunkelziffer anzunehmen ist. Vgl. auch *Hüschelrath* (2002) und *Connor* (2004).

² Vgl. hierzu *Kleinert/Klodt* (2000), *Pryor* (2001), *Budzinski/Kerber* (2003, S. 9-16) und *Budzinski* (2004b, S. 64-69).

³ Daten über die globale Zusammenschluss- und Übernahmeaktivität liefern www.thomson.com und www.m-and-a.de.

⁴ Siehe den Beitrag von *Belz* in diesem Band. Vgl. aber auch *Fisher/Rubinfeld* (2001), *Gilbert/Katz* (2001) und *Grimes* (2003).

fokussiert.⁵ Insgesamt hat sich die Anzahl der Staaten, die mehr oder minder aktiv Wettbewerbspolitik betreiben, in der letzten Dekade nahezu verdoppelt auf mehr als 90 Nationalstaaten, die immerhin etwa 90% des Welthandels abdecken.⁶ Dabei dominieren die USA und die EU diesen „Markt für Wettbewerbspolitik“, wobei mit den zunehmenden wettbewerbspolitischen Aktivitäten von zukünftigen Schwergewichten wie China⁷, Russland⁸ und Indien⁹ dem etablierten „marktbeherrschenden Duopol“ neue Konkurrenz droht.¹⁰

Ohne eine Wettbewerbspolitik, die auch den internationalen Wettbewerb effektiv schützt, droht der Abbau staatlicher Wettbewerbsbeschränkungen im Zeitablauf durch eine Zunahme privater Wettbewerbsbeschränkungen kompensiert zu werden. Angesichts der Vielzahl und Ausbreitung nationaler Wettbewerbspolitiken stellt sich die Frage, ob eine in diesem Sinne effektive Wettbewerbspolitik national bereit gestellt werden kann oder ob es originärer wettbewerbspolitischer Kompetenzen auf der globalen Ebene bedarf. Abschnitt 2 widmet sich zunächst den ökonomischen Problemen, die aus den nicht-koordinierten nationalen Wettbewerbspolitiken¹¹ für den internationalen Wettbewerb und die globale Wohlfahrt folgen. Es zeigt sich dabei, dass ohne eine internationale Wettbewerbspolitik Wohlfahrtsverluste hinzunehmen sind. Abschnitt 3 beschäftigt sich daran anschließend mit der Frage, welche Ausgestaltungsmöglichkeiten für eine internationale Wettbewerbspolitik diskutiert werden und inwiefern diese die Probleme des nicht-koordinierten Regimes mildern können. Schließlich schlagen wir in Abschnitt 4 einen systematischen theoriegeleiteten Zugang zur Frage einer internationalen Wettbewerbspolitik vor, indem wir es als Teilproblem der umfassenderen Fragestellung nach der adäquaten Ausgestaltung eines globalen Mehr-Ebenen-Systems von Wettbewerbspolitiken sehen. In Abschnitt 5 wird ein kurzes Fazit gezogen.

2. Ökonomische Probleme nicht-koordinierter nationaler Wettbewerbspolitiken

2.1 Internationale Externalitäten nationaler Wettbewerbspolitiken

Werden Wettbewerbsbeschränkungen auf internationalen Märkten durch nationale Wettbewerbsbehörden kontrolliert, so besteht eine Inkongruenz zwischen der räumlichen Ausdehnung des relevanten Marktes und dem Territorium der zuständigen Jurisdiktion(en). Genauer formuliert umfasst der relevante Markt (bzw. die Summe der betroffenen Märkte) die Territorien mehrerer Jurisdiktionen. Hierdurch kommt es zum einen zu dem Problem, dass im Ausland bewirkte Wettbewerbsbeschränkungen sich negativ auf den Wettbewerb im Inland auswirken können. Zwar haben die nationalen Wettbewerbspolitiken durch Einführung des Auswirkungsprinzip versucht, ihr Wettbewerbsrecht auch auf solche im Ausland stattfindenden Wettbewerbsbeschränkungen anzuwenden. Allerdings bleibt die Wirksamkeit einer solchen extraterritorialen Anwendung des Wettbewerbsrechts oftmals sehr begrenzt. Da gleichzeitig die

⁵ Rudimentäre Ansätze zu regional begrenzten supranationalen Wettbewerbspolitiken finden sich bspw. auch in der Andean Community und der UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest Africaine), die auch bereits über (freilich wenig effektive) supranationale Institutionen verfügen, sowie in den meisten Freihandelsabkommen.

⁶ Vgl. *Palim* (1998) und *Basedow* (2004).

⁷ Vgl. *Owen/Sun/Zheng* (2005) und *Williams* (2005).

⁸ Vgl. *Reynolds* (2004).

⁹ Vgl. *Bhattacharjea/Nanda* (2005).

¹⁰ Siehe auch den Beitrag von *Drexel* in diesem Band.

ausländischen Wettbewerbsbehörden keine Anreize haben, von ihrem Territorium ausgehende Wettbewerbsbeschränkungen zu bekämpfen, die sich nur auf das Ausland auswirken, entsteht die erhebliche Gefahr, dass der Wettbewerb auf internationalen Märkten nicht in ausreichendem Maße geschützt wird.¹²

Zum anderen kann diese Inkongruenz von Markt- und Jurisdiktionsgröße aber auch zu weiteren systematischen Auswirkungen führen: So kann ein und dieselbe potenzielle Wettbewerbsbeschränkung von mehreren Wettbewerbspolitikregimes verfolgt werden. Des Weiteren können sich die Entscheidungen der nationalen Wettbewerbsbehörden auch auf andere Jurisdiktionen auswirken. Ökonomisch gesehen kann damit die nationale Wettbewerbspolitik gegenüber internationalen Wettbewerbsbeschränkungen mit ihren extraterritorialen Wirkungen selbst Externalitäten produzieren. Hierbei kann es sich um positive Externalitäten handeln, wenn nationale Wettbewerbspolitiken den Wettbewerb auf internationalen Märkten mitschützen. Diese Jurisdiktionen erbringen damit eine unentgeltliche Leistung für andere, ebenfalls von diesen Wettbewerbsbeschränkungen betroffene Jurisdiktionen. Allerdings können auch negative Externalitäten auftreten, wenn nationale Wettbewerbspolitiken den Wettbewerb auf Märkten außerhalb des eigenen Territoriums beeinträchtigen.

Zunächst sei die Problematik positiver Externalitäten betrachtet: Hier kann argumentiert werden, dass wenige große Jurisdiktionen (oder sogar ein einzelner Hegemon¹³), die wie das oben erwähnte „Duopol“ USA-EU gegenwärtig sozusagen den „Markt für Wettbewerbspolitiken“ (noch) beherrschen, den weltweiten Wettbewerb weitestgehend effektiv schützen können.¹⁴ Dafür spricht, dass diese Länder über das Auswirkungsprinzip ihre inländische Wettbewerbspolitik weitgehend effektiv extraterritorial durchsetzen können, da international agierende Unternehmen oft auf die großen Binnenmärkte dieser Länder angewiesen sind. Aus ökonomischer Sicht ist jedoch zu bezweifeln, ob dies wohlfahrtsoptimal geschehen wird, da diese Länder und ihre Wettbewerbsbehörden keine Anreize für die Bereitstellung solcher positiver Externalitäten haben, so dass es zu der oben bereits angesprochenen Gefahr eines zu geringen Schutzes des Wettbewerbs auf internationalen Märkten kommt. Praktische Erfahrungen unterstützen die Befürchtung auftretender Schutzlücken, insbesondere im Hinblick auf Schwellen- und Entwicklungsländer sowie kleine Volkswirtschaften, die nicht über so bedeutende Binnenmärkte verfügen, als dass international agierende Unternehmen nicht notfalls auf einen ungehinderten Marktzugang verzichten könnten.¹⁵

¹¹ Dabei wird der Einfachheit halber die supranationale Wettbewerbspolitik der EU wegen ihres im globalen Kontext begrenzten Territoriums wie eine nationale Wettbewerbspolitik behandelt.

¹² Das Auswirkungsprinzip im Wettbewerbsrecht besagt, dass eine Wettbewerbsbeschränkung unter das heimische Wettbewerbsrecht fällt, sobald sie sich auf den Wettbewerb im Inland auswirkt, unabhängig davon, wo sie oder die teilnehmenden Akteure verortet ist bzw. sind. Vgl. umfassend *Basedow* (1998).

¹³ Im Rahmen der Diskussion um den letztlich erfolglosen Empagran-Fall (vgl. zu der kontroversen Diskussion *Buxbaum* (2004), *Körber* (2004) und *Baron*, in diesem Band) wurde verstärkt die Auffassung vertreten, dass der internationale Wettbewerb am besten dadurch zu schützen sei, dass allen Teilnehmern der Weg vor US-amerikanische Gerichte offen stehe.

¹⁴ Vgl. insgesamt *Möschel* (2005).

¹⁵ Vgl. jeweils mit einer Vielzahl von Beispielen *Jacquemin* (1995), *Fox* (2000, 2003a), *Jenny* (2003a, 2003b) und *Levenstein/Suslow* (2004). Ein durchaus typisches Beispiel ist das „heavy electrical equipment cartel“: „... first, that even though it was publicly documented, it was never prosecuted and, second, that [...] it applied worldwide except in the United States and in the European Union (which is probably the reason why it was never prosecuted in these jurisdictions).“ *Jenny* (2003a, p. 613).

Insgesamt stellen aber wohl negative Externalitäten das größere Problem nicht-koordinierter nationaler Wettbewerbspolitiken in internationalen Märkten dar. Sie entstehen in der Theorie bereits unter vergleichsweise restriktiven Annahmen. Wenn nationale wettbewerbspolitische Entscheidungen ausschließlich gemäß inländischer Wohlfahrtsmaximierung (also unter Vernachlässigung ausländischer Effekte) getroffen werden, führt bereits eine asymmetrische Verteilung von Konsumenten und Produzenten zu divergierenden und inkompatiblen Entscheidungen durch die konkurrierend kompetenten, rationalen Jurisdiktionen.¹⁶ Wohlfahrtstheoretische Analysen zeigen, dass hierdurch die Weltwohlfahrt im Vergleich zu einer an globalen Effekten orientierten internationalen Wettbewerbspolitik sinkt¹⁷, ohne dass strategische Intentionen vorliegen werden müssen. Spieltheoretisch formuliert entsteht eine Gefangenendilemmaproblematik, da durch Koordination ein überlegenes Gleichgewicht erreicht werden könnte, jedoch die Anreize für eine wohlfahrtssteigernde Koordination fehlen.¹⁸

Darüber hinaus resultieren negative Externalitäten aus intendierten strategischen Wettbewerbspolitiken, bei denen Renten vom Ausland ins Inland umgeleitet werden (sollen). Ausprägungen solcher Wettbewerbspolitikstrategien können die bewusste Zulassung oder Förderung inländischer Wettbewerbsbeschränkungen sein, mit dem Ziel, den inländischen Marktteilnehmern Vorteile gegenüber ausländischen Wettbewerbern zu verschaffen. Beispielsweise sei hier auf die weit verbreitete Befreiung reiner Exportkartelle vom allgemeinen Kartellverbot, die Zulassung von Fusionen, die zu (inländischer) Marktmacht führen („national champions“), oder die selektive (Nicht-) Anwendung sonstiger Wettbewerbsregeln zur Begünstigung inländischer und Benachteiligung ausländischer Marktteilnehmer verwiesen. Es geht hierbei im Wesentlichen um eine Verquickung der nationalen Wettbewerbspolitik mit industriepolitischen Argumenten, die - in Analogie zu strategischer Handelspolitik – die Möglichkeit einer strategischen Wohlfahrtsverlagerung vom Ausland ins Inland behaupten. Mit anderen Worten, die internationale Wettbewerbsfähigkeit heimischer Unternehmen wird zum Gegenstand der nationalen wettbewerbspolitischen Strategie in internationalen Märkten.¹⁹

Allerdings kann eine Maximierung der inländischen Wohlfahrt zu Lasten des Auslands über solche strategischen Wettbewerbspolitiken nur in Ausnahmefällen gelingen, weswegen diese aus der Perspektive der nationalen Wohlfahrt selten rational sind.²⁰ In der Praxis dominieren deshalb strategische Wettbewerbspolitiken, die auf politökonomische Ursachen zurückzuführen sind. Interessengruppen können über Lobbyismus wettbewerbspolitische Entscheidungen zu ihrem eigenen Vorteil beeinflussen, die durch ihre wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen sich auf

¹⁶ Siehe die Oligopolmodellanalysen von *Barros/Cabral* (1994) und *Head/Ries* (1997). *Haucap/Müller/Wey* (2005) zeigen, dass das Ausmaß der Divergenzen auch davon abhängt, dass eine Abwägung von Änderungen der Produzenten- und Konsumentenrente zugelassen wird („total welfare standard“), während eine Fokussierung auf die Änderung der Konsumentenrente („consumer welfare standard“) den Spielraum für negative Externalitäten dieser Art reduziert. *Neven/Röller* (2000, 2003) verweisen zudem darauf, dass im Zuge der Globalisierung durch die zunehmende ökonomische Integration die Divergenzen abnehmen, da die Auswirkungen von internationalen privaten Wettbewerbsbeschränkungen auf die interagierenden Volkswirtschaften symmetrischer werden müssten.

¹⁷ Vgl. *Barros/Cabral* (1994), *Head/Ries* (1997), *Falvey/Lloyd* (1999), *Sykes* (1999), *Kaiser/Vosgerau* (2000), *Haucap/Müller/Wey* (2005), *Klodt* (2005) und *Tay/Willmann* (2005).

¹⁸ Dies ist streng genommen nur für Ein-Runden-Spiele zutreffend. Vgl. *Cabral* (2003, 2004) für ein Mehr-Runden-Spiel, in dem das superiore Nash-Gleichgewicht erreicht wird. Ob von den bei Mehr-Runden-Spielen schnell entstehenden multiplen Gleichgewichtstrajektorien jedoch die kooperative oder die nicht-koordinierte eintritt, hängt sensitiv von der Spielkonstruktion ab.

¹⁹ Vgl. *Gröner/Knorr* (1996), *Fox* (2000), *Kerber/Budzinski* (2003) und *Guzman* (2004).

²⁰ Vgl. *Kerber/Budzinski* (2003) und *Monopolkommission* (2005).

andere (aus- und inländische) Gruppen (Produzenten und Konsumenten) negativ auswirken. Damit kommt es zu einem Missbrauch der Wettbewerbspolitik durch Interessengruppen, der regelmäßig sowohl die inländische als auch die globale Wohlfahrt mindert.²¹

Beide Varianten strategischer Wettbewerbspolitik bedienen sich desselben Instrumentariums und bewirken im Ergebnis vergleichbare internationale negative Externalitäten. Dabei führen strategisch divergierende Entscheidungen in einem verstärkten Maße zu interjurisdiktionellen Konflikten, welche zusätzlich zur ohnehin resultierenden internationalen Allokationsineffizienz wohlfahrtsmindernd wirken, da sie weitere politische und ökonomische Kosten verursachen. Ein herausragendes Beispiel bleibt hierbei der Konflikt um die Boeing-McDonnell Douglas-Fusion, der fast in einen transatlantischen Handelskrieg mündete.²² Hinzu kommen allerdings eine Vielzahl weiterer, zwar weniger spektakulärer aber trotzdem wohlfahrtsmindernder Konflikte²³, deren Anzahl angesichts der weltweit wachsenden Antitrustaktivitäten im „Regime“ unkoordinierter nationaler Wettbewerbspolitiken eher noch zunehmen dürfte. In beiden Fällen entstehen im nicht-koordinierten Regime Gefangenendilemma-Problematiken, wobei bei explizit strategischer Wettbewerbspolitik (im Sinne einer beabsichtigten Schädigung der ausländischen Wohlfahrt) die Anreize für die Defektionsstrategie eher noch gestärkt werden.

Das oben erwähnte Auswirkungsprinzip kann dabei das Auftreten strategischer Wettbewerbspolitiken nicht umfassend verhindern, da es (i) nicht perfekt durchsetzbar ist und (ii) – wie oben ausgeführt – erhebliche interjurisdiktionelle Asymmetrien bei der Durchsetzbarkeit bestehen. Im Gegenteil kann das Auswirkungsprinzip von mächtigen Jurisdiktionen selbst als Instrument einer strategischen Wettbewerbspolitik missbraucht werden, indem beispielsweise damit eine effizienzsteigernde ausländische Fusion verhindert wird, um die weniger effizienten inländischen Konkurrenten zu schützen oder anderweitige politische Interessen zu bedienen.²⁴

2.2 Kosteneffizienzprobleme bei der parallelen Anwendung nationaler Wettbewerbspolitiken

Nicht-koordinierte nationale Wettbewerbspolitiken in internationalen Märkten verursachen auch Ineffizienzen aufgrund der parallelen Zuständigkeit mehrerer Jurisdiktionen für ein und denselben Wettbewerbsfall. Wollen beispielsweise zwei international tätige Unternehmen fusionieren, so müssen sie gemäß dem Auswirkungsprinzip ihren Zusammenschluss in allen Jurisdiktionen prüfen lassen, deren Märkte betroffen sind – auch dann, wenn es sich letztendlich um eine wettbewerbskonforme Fusion handelt. Dies gilt analog für Unternehmenskooperationen.

Durch multiple Verfahren entstehen zwei Arten von zusätzlichen Kosten. Zum einen untersuchen mehrere Wettbewerbsbehörden denselben Fall, was im nicht-koordinierten Fall zu einem mehrfachen Verfahrensaufwand (Beweisermittlung, Unterlagenprüfung, ökonomische Analysen usw.) und damit zu steigenden „Produktionskosten“ der Wettbewerbspolitik (administrative Kosten) führt. Zum anderen vervielfachen sich die Kosten für die fusionierenden oder

²¹ Vgl. zur politökonomischen Beeinflussbarkeit von Wettbewerbspolitik *Shughart* (1990) und *Gal* (2002).

²² Vgl. *Fox* (1998), *Kovacic* (2001) und *Budzinski/Kerber* (2003, S. 17-19, 93-96, 102-105).

²³ Vgl. die beeindruckenden, nur exemplarischen Auflistungen in *Griffin* (1999), *Fox* (2003a) und *Klodt* (2005, S. 45-65).

²⁴ Beispielsweise hat die Untersagung des geplanten Siemens-InterRos Silovyje Maschiny Zusammenschlusses durch den Russian Federal Anti-Monopoly Service im April 2005 in der Presse einen vergleichbaren Verdacht ausgelöst.

kooperierenden Unternehmen (Transaktionskosten)²⁵ – und zwar auch in wettbewerbspolitisch unproblematischen Fällen.

Exemplarisch kann die Aluminiumfusion Alcan (Kanada) - Pechinery (Frankreich) - APA Algroup (Schweiz) angeführt werden, die in mehr als 40 Jurisdiktionen notifiziert werden musste, wovon wiederum 16 ein formales Verfahren eingeleitet haben. Damit mussten alle Dokumente in 8 verschiedene Sprachen übersetzt werden, und die Dienste von insgesamt 35 Rechtsanwaltskanzleien wurden benötigt, um den lokalen Wettbewerbsrechten gerecht zu werden. Die Gebühren nur für die Wettbewerbsbehörden beliefen sich letztendlich auf mehr als 100 000 US\$. Alleine Alcan musste schriftliches Material im Umfang von mehr 400 Boxen bedrucktes Papier und ca. 1 Mio. Seiten Emails (im Speicherumfang von 11 CD-ROMs) liefern – alleine für die US-Behörden. Die direkten Transaktionskosten für Alcan beliefen sich auf mehr als 10 Mio. US\$.²⁶

Hinzu kommen noch kumulative oder gar widersprüchliche Auflagen, die entweder weitere Kosten verursachen oder eine ansonsten effiziente Kooperation eventuell zu Fall bringen können. Insgesamt entstehen negative Wohlfahrtseffekte durch diese Zusatzkosten internationalen Wirtschaftens, die mit *Trebilcock/Iacobucci* (2004, S. 153) auch als „Strafsteuer“ verstanden werden können. Erste empirische Studien weisen daraufhin, dass dies eine effiziente internationale Kombination von Produktionsfaktoren behindert.²⁷ Dies ist bei wettbewerbskonformen Arrangements besonders problematisch; darüber hinaus können aber auch bei der Bekämpfung von antiwettbewerblichem Unternehmensverhalten Effizienzprobleme durch eine übermäßige Häufung von Strafen und Sanktionen auftreten.²⁸

2.3 Divergierende Ziele, Theorien und Methoden nationaler Wettbewerbspolitiken

Die nationalen Wettbewerbspolitikregime weisen teilweise erhebliche Unterschiede bezüglich der rechtlichen Wettbewerbsregeln, der verwendeten Theorien sowie der konkreten wettbewerbspolitischen Anwendungspraktiken und Methoden auf. Aus den unterschiedlichen Ausgestaltungen der jeweiligen Wettbewerbsregime können interjurisdiktionelle Inkompatibilitäten und Konflikte resultieren.

Dies ist besonders augenfällig, wenn unterschiedliche Ziele der Wettbewerbspolitik verfolgt werden. Neben der mehr aus der ökonomischen Theorie stammenden Unterscheidung zwischen dem Gesamtwohlfahrtsstandard ("total welfare standard"; Summe der Änderungen von Produzenten- und Konsumentenrente unabhängig von Umverteilungen zwischen beiden Gruppen) und dem Konsumentenwohlfahrtsstandard ("consumer welfare standard"; Änderung der Konsumentenrente) umfasst das empirisch beobachtbare Spektrum wettbewerbspolitischer Ziele verschiedene Arten von Effizienzzielen (allokativ, technisch, dynamisch), Marktstrukturziele, Fairness (in verschiedenen Interpretationen), Schutz kleiner und mittlerer Unternehmen, internationale Wettbewerbsfähigkeit, Innovationsförderung, Wettbewerbsfreiheit, Chancen-

²⁵ Vgl. *Rowley/Wakil/Campbell* (2000) und *ICN* (2002).

²⁶ Vgl. *Chenard* (2002, S. 34-35).

²⁷ Vgl. in aller Vorläufigkeit *Evenett* (2002).

²⁸ Vgl. bspw. aus der Sicht Microsofts *Belz*, in diesem Band.

gleichheit, Beschäftigungssicherung oder -steigerung, und vieles anderes mehr.²⁹ Aus ökonomischer Perspektive sind verschiedene Ziele der Wettbewerbspolitik dann legitim, wenn sie auf unterschiedliche Präferenzen und Werte der Bürger in den einzelnen Ländern zurückführbar sind und bspw. nicht auf der unterschiedlichen politökonomischen Macht von Interessengruppen beruhen. Eine Gesellschaft kann sehr wohl bereit sein, in einem gewissen Umfang auf ökonomische Effizienz zu verzichten, um beispielsweise ein höheres Maß an präferenzkonformer Fairness oder Wettbewerbsfreiheit zu erreichen. Insofern ist normativ ein gewisses Maß an Heterogenität von wettbewerbspolitischen Zielen zu akzeptieren. Gleichzeitig aber können verschiedene Ziele der Wettbewerbspolitik dazu führen, dass dieselben Wettbewerbsfälle von verschiedenen Wettbewerbsregimen unterschiedlich beurteilt werden, woraus unter Umständen inkompatible Entscheidungen und damit Konflikte zwischen den Jurisdiktionen resultieren.

Ähnliche Probleme ergeben sich dadurch, dass von verschiedenen Wettbewerbsregimen unterschiedliche Theorien (bspw. über die Wirkung von Unternehmenszusammenschlüssen oder vertikalen Vereinbarungen) und Methoden (bspw. zur Marktabgrenzung) zur wettbewerbspolitischen Beurteilung herangezogen werden. Dies ist gleichfalls legitim, da weder empirisch³⁰ noch theoretisch³¹ ein vollständiger wissenschaftlicher Konsens vorliegt. Eine beschränkte Heterogenität der Wettbewerbspolitiken kann sogar unter Innovationsgesichtspunkten positiv bewertet werden, da so ein wettbewerbspolitisches Experimentieren mit wechselseitigen Lernmöglichkeiten stattfinden kann. Denn wird Wettbewerbspolitik unabhängig voneinander in verschiedenen Jurisdiktionen betrieben und werden dabei verschiedene Theorien, Konzepte, Methoden und Praktiken verwendet, so können aus den verschiedenen Erfahrungen Folgerungen über die relative Leistungsfähigkeit dieser Theorien, Konzepte, Methoden und Praktiken gezogen werden. Jurisdiktionen können so innovativ neue Lösungen zur Bekämpfung von Wettbewerbsbeschränkungen ausprobieren und über Imitation wechselseitig voneinander lernen (institutioneller Innovations- und Imitationswettbewerb).³² Diese einem Yardstick-Wettbewerb (oder Benchmarkwettbewerb) gleichende Form des institutionellen Wettbewerbs ist gleichzeitig die einzige Variante eines „Wettbewerbs der Wettbewerbsregeln“, die nicht die Gefahr systematischer Defizienzen beinhaltet.³³

2.4 Zwischenfazit

Insgesamt ist festzuhalten, dass die nicht-koordinierte Koexistenz nationaler Wettbewerbspolitiken mit überlappenden Zuständigkeiten eine Reihe von Problemen aufwirft. Dazu gehören vor allem Lücken bezüglich des Schutzes des Wettbewerbs auf internationalen Märkten, wohlfahrtsmindernde negative Externalitäten durch strategische Wettbewerbspolitiken, Kosteneffizienzen aufgrund paralleler, sich kumulierender Verfahren und Konflikte aufgrund (institutioneller) Inkompatibilitäten zwischen den Regimes. Somit erscheint es aus ökonomischer Sicht sinnvoll, über irgendeine Form der "Internationalisierung" der Wettbewerbspolitik nachzudenken. Im

²⁹ Vgl. bspw. *Ullrich* (1998), *Fox* (2003b), *Immenga* (2004) und *Kerber/Schwalbe* (2005, Rdnr. 93ff.). Mangelnder Konsens innerhalb der Industrieökonomik wird empirisch von *Aiginger/Mueller/Weiss* (1998) und *Aiginger/McCabe/Mueller/Weiss* (2001) belegt.

³⁰ Vgl. für Analysen konkurrierender ökonomischer Wettbewerbstheorien und Leitbilder der Wettbewerbspolitik bspw. *Burton* (1994), *Budzinski* (2003), *Fox* (2003b) und *Kerber/Schwalbe* (2005, Rdnr. 32ff.).

³¹ Vgl. die wissenschaftstheoretische Analyse von *Budzinski* (2003).

³² Vgl. *Vanberg/Kerber* (1994), *Kerber* (2003, S. 292-294), *Kerber/Budzinski* (2003, S. 417-424); zur Vorteilhaftigkeit institutioneller Vielfalt im Hinblick auf die Offenheit des US-Antitrustsystems vgl. auch *Kovacic* (1992).

folgenden Abschnitt werden drei verschiedene Grundstrategien der Internationalisierung von Wettbewerbspolitik auf ihre Eignung zur Lösung dieser Probleme untersucht.

3. Prinzipielle Ansätze internationaler Wettbewerbspolitik und ihre ökonomische Bewertung

3.1 Kooperation zwischen nationalen Wettbewerbspolitiken

Der erste Grundansatz setzt auf die interjurisdiktionelle Kooperation zwischen weiterhin nationalen Wettbewerbsbehörden. Seine Vertreter argumentieren, dass zumindest der größte Teil der praktischen Probleme des nicht-kooordinierten Regimes im Rahmen der bisherigen nationalen Wettbewerbsrechte grundsätzlich lösbar ist.³⁴ Dabei wird regelmäßig auf die in der Praxis seit Mitte der 1970er Jahre entstandene Vielzahl an bilateralen Kooperationsabkommen zwischen Wettbewerbsbehörden verwiesen³⁵ und auf einen Ausbau dieser Kooperationsformen in multilateraler Hinsicht gesetzt. Ausdruck dieser Strategie ist letztlich auch die Implementierung des International Competition Network (ICN, seit 2001) als multilaterales kooperatives Netzwerk zwischen nationalen Wettbewerbsbehörden.

Im Regime der kooperativen Wettbewerbspolitiken sind es weiterhin die existierenden nationalen (und regional-supranationalen) Jurisdiktionen, die die Wettbewerbspolitik materiell und verfahrensbezogen durchführen. Betrifft ein konkreter Wettbewerbsfall allerdings mehrere Jurisdiktionen, so kooperieren diese – auf freiwilliger Basis oder vertraglich gebunden – bei der Behandlung dieses Falles. Dabei können unterschiedliche Arten der Kooperation unterschieden werden.³⁶

- *Notifizierung und Konsultation*: Im einfachsten Fall unterrichten die betroffenen Wettbewerbsbehörden einander vorab über anstehende Untersuchungen sowie fallweise über wettbewerbspolitische Entscheidungen. Zusätzlich tauschen sie allgemeine Informationen aus bzw. weiterreichend auch spezielle Informationen über die Faktenlage in konkreten Wettbewerbsfällen (bspw. Fragen der Marktabgrenzung, Marktanteile usw.). Grenzen findet dies jedoch regelmäßig bei vertraulichen Informationen („Geschäftsgeheimnisse“) der beteiligten Unternehmen. Darüber hinaus findet ein Meinungs austausch und eine Diskussion eventuell divergierender Interessenlagen der beteiligten Wettbewerbsbehörden statt, ohne dass jedoch deren Autonomie der Entscheidungsfindung beeinträchtigt wird.

- *Negative Comity*: Dieses traditionelle Comity-Prinzip beinhaltet die Verpflichtung zu einer wechselseitigen Berücksichtigung der wesentlichen Anliegen und Interessen anderer betroffener Jurisdiktionen sowie eine Respektierung der völkerrechtlichen Souveränität. Insbesondere impliziert dies den Verzicht auf eine „unfreundliche“ extraterritoriale Durchsetzung nationaler Wettbewerbsregeln.

- *Positive Comity*: Dieses weitreichende Kooperationsprinzip sieht vor, dass eine Jurisdiktion auf Aufforderung gegen Wettbewerbsbeschränkungen im Inland vorgeht, welche die auffordernde Jurisdiktion betreffen.

³³ Vgl. dazu ausführlich Kerber/Budzinski (2003).

³⁴ Vgl. bspw. First (2003) und Möschel (2005).

³⁵ Vgl. für eine umfassende Analyse Zanettin (2002).

- *Koordinierende Leitjurisdiktion*: Die betroffenen Jurisdiktionen einigen sich auf freiwilliger Basis auf eine Leitjurisdiktion, die verfahrensführend tätig wird. Sie koordiniert die Ermittlungen und Verfahren der anderen involvierten Jurisdiktionen und macht unverbindliche Vorschläge für kompatible Auflagen und Sanktionen.³⁷

Die oben erwähnten existierenden bilateralen Abkommen sehen jedoch regelmäßig nur Notifizierungs- und Konsultationspflichten vor und beschränken sich zudem häufig auf horizontale Hardcorekartelle. Nur wenige ambitionierte Abkommen wie das 1998 erneuerte USA-EU-Abkommen enthalten weitreichende Comity-Prinzipien. Allerdings brachten sie in der Praxis bisher keine nennenswerten Fortschritte. So wurde von dem Positive Comity-Prinzip zwischen den USA und der EU bisher nur einmal Gebrauch gemacht, und die Verweisung des Amadeus-Falls (1997) an die EU durch die USA führte nur zu einer sehr zurückhaltenden Reaktion seitens der Kommission.³⁸ Die (potenziell konfliktträchtigere) Fusionskontrolle ist allerdings ohnehin ausgenommen. Unverbindliche Leitjurisdiktionsvereinbarungen existieren bisher in der Praxis nicht.³⁹

Das 2001 gegründete International Competition Network, das in gewisser Weise als eine multilaterale Erweiterung der bisherigen bilateralen Kooperationen zwischen den Wettbewerbsbehörden verstanden werden kann, geht insofern weiter, als hier „best practices“ für wettbewerbspolitische Regeln, Verfahren und Praktiken entwickelt werden sollen, deren Adoption dann den teilnehmenden Wettbewerbsbehörden freigestellt ist. Damit soll über die Schaffung von Transparenz und einer gemeinsamen Problemsicht die einzelfallbezogene Kooperation erleichtert und zumindest eine verfahrensmäßige (freiwillige) Konvergenz erzielt werden. Darüber hinaus steht der Auf- und Ausbau wettbewerbspolitischer Kapazitäten in Entwicklungsländern im Mittelpunkt der Arbeit.⁴⁰

Inwieweit können mit Hilfe kooperativer nationaler Wettbewerbspolitiken nun die Probleme des nicht-koordinierten Regimes gelöst oder zumindest gemildert werden?⁴¹ Im Hinblick auf Externalitäten bestehen Potenziale für Verbesserungen. So können vor allem solche Konflikte entschärft oder vermieden werden, die auf Missverständnissen und divergierenden Tatsachenermittlungen beruhen. Eine gemeinsame Entscheidungsgrundlage sollte auch bei autonomen Entscheidungen die Häufigkeit divergierender oder gar inkompatibler Entscheidungen reduzieren. Freilich bleiben die Verbesserungspotenziale begrenzt. Insbesondere bei negativen Externalitäten aufgrund strategischer Intentionen nationaler Wettbewerbspolitik dürften unverbindliche Kooperationen zu schwach sein, um den Einfluss der dahinter stehenden Interessengruppen auszugleichen. Nicht zufällig kann seit der verstärkten Implementierung der Kooperationsabkommen keine wesentliche Abnahme divergierender und konfligierender Entscheidungen beobachtet werden, wie die Beispiele Boeing-MDD, Air Liquide-BOC, GE-

³⁶ Vgl. *Budzinski* (2002, S. 241-243).

³⁷ Vgl. zusätzlich *Campbell/Trebilcock* (1993, S. 149-150) und *Rowley/Wakil/Campbell* (2000, S. 27-28).

³⁸ Es handelt sich um die Beschwerde des US-Anbieters von computergestützten Flugreservierungssystemen SABRE über diskriminierende Benachteiligung auf dem europäischen Markt durch den europäischen Konkurrenten Amadeus (bzw. die ihn tragenden europäischen Fluglinien). Vgl. *Zanettin* (2002, S. 188-189).

³⁹ In der Form verbindlicher Leitjurisdiktionen wird dieses Konzept in Abschnitt 3.3 jedoch wieder aufgegriffen.

⁴⁰ Vgl. ausführlicher zum ICN *Finckenstein* (2003), *Budzinski* (2004a, 2004c) und *Böge*, in diesem Band.

⁴¹ Vgl. zu Chancen und Grenzen kooperativer Lösungen auch *Zanettin* (2002), *First* (2003), *Fox* (2003a), *Jenny* (2003b), *Podszun* (2003, S. 72-117) und *Canenbley/Rosenthal* (2005).

Honeywell oder Microsoft aus den letzten 10 Jahren belegen.⁴² Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass die Probleme vor allem bei der Fusionskontrolle und bei missbräuchlicher Ausnutzung von Marktmacht auftreten, während die bilaterale und multilaterale Kooperation bei der Verfolgung schwerwiegender internationaler Kartelle spürbare Fortschritte gemacht hat.⁴³

In Bezug auf die Problematik unterschiedlicher Ziele, Theorien und Methoden ist die bilaterale Kooperation wenig erfolgversprechend, aber dafür zielt die multilaterale Kooperation im Rahmen des ICN explizit auf diese Problematik, ohne jedoch bisher solche ambitionierte Fragestellungen durch die Identifikation aussagekräftiger Best-Practices gelöst zu haben. Dabei ist herauszustellen, dass neben diesen Divergenzen auch oftmals andere rechtliche Inkompatibilitäten die Kooperationsbemühungen in der Praxis stark behindern.

Nicht zu vernachlässigende Potenziale bietet das ICN hingegen hinsichtlich der Kosteneffizienz multipler Verfahren. Zwar wird die Anzahl der (unabhängigen) Verfahren weder durch die bilaterale noch die multilaterale Kooperation reduziert, aber ein Standardisierungsprozess im Notifizierungs- und Verfahrensprozedere (ICN) sowie ein verbesserter Informationsaustausch zwischen den beteiligten Wettbewerbsbehörden (bilaterale und multilaterale Kooperation) helfen, die Transaktions- und Administrationskosten im Vergleich zum nicht-koordinierten Regime zu senken. Weiterreichende Effizienzpotenziale durch die Reduzierung der parallelen Verfahren bleiben freilich unausgeschöpft.

Ein weiterer Schwachpunkt ist in der mangelnden Beteiligung kleiner Länder jenseits der mächtigen Jurisdiktionen wie USA und EU zu sehen. Einerseits sind diese Jurisdiktionen in den existierenden bilateralen Kooperationen unterrepräsentiert⁴⁴, andererseits wird die Machtasymmetrie zwischen ökonomisch bedeutenden und weniger bedeutenden Jurisdiktionen nicht verringert, so dass sowohl bei der Aushandlung als auch bei der Anwendung der Kooperationsvereinbarungen strategische Verhaltensspielräume entstehen und sich Kooperationen nur zu Gunsten der dominanten Jurisdiktionen durchsetzen lassen.⁴⁵

Insgesamt ist festzuhalten, dass ein Regime kooperativer nationaler Wettbewerbspolitiken nur begrenzte Erfolgspotenziale beinhaltet. Es stellt zwar eine Verbesserung gegenüber der unkoordinierten Variante dar, aber aus ökonomischer Perspektive verbleiben erhebliche Mängel.

3.2 Globales supranationales Wettbewerbsrecht

Eine extreme Gegenlösung stellt ein einheitliches globales Wettbewerbsrecht dar, welches entweder sogar nationale Wettbewerbsrechte ersetzt oder aber in der Zuständigkeit klar von diesen getrennt ist. Dabei würde das supranationale Recht durch eine Weltwettbewerbsbehörde und eine entsprechende gerichtsähnliche Instanz durchgesetzt werden. Wesentliches Merkmal dieses

⁴² Vgl. bspw. *Griffin* (1999), *Fox* (2003a) und *Klodt* (2005); vgl. zu den US-EU-Konflikten im Fall GE-Honeywell *Gerber* (2003) und im Microsoft-Fall *Heyer* (2005) und insbesondere *Müller* (2005).

⁴³ So gilt die Aufdeckung und Sanktionierung der weltumspannenden Vitaminkartelle gemeinhin als Musterbeispiel. Vgl. bspw. *First* (2001). "Where no industrial policy at the source is concerned, cartel enforcement at the national level with deep cooperation of sister agencies is the success story (in progress) of international antitrust. Where industrial policy intervenes, however, the gap is great, as in the case of OPEC, marketing boards and commodity cartels." *Fox* (2003a, S. 373).

⁴⁴ Es sei jedoch auch erwähnt, dass das ICN dieser Tendenz entgegen wirken will.

⁴⁵ Vgl. ausführlicher *Fox* (2000, 2003a) und *Jenny* (2003a, 2003b).

Ansatzes ist das Vorhandensein supranationaler materiell-rechtlicher Wettbewerbsregeln. In der Literatur wird eine solche Lösung in der dargestellten Radikalität kaum jemals vertreten, obwohl nicht auszuschließen ist, dass etwas Vergleichbares mitunter als implizites Ziel anfangs milderer Lösungen angesehen werden muss. Oftmals wird dies in den Kontext einer (langfristigen) Ansiedlung globaler Wettbewerbsregeln und -politik unter dem Dach der Welthandelsorganisation (WTO) gestellt.⁴⁶

Der Charme eines globalen supranationalen Wettbewerbsrechtes liegt darin, dass damit - zumindest theoretisch - alle Koordinationsprobleme vollständig gelöst werden könnten. Dies betrifft sowohl die Externalitätenproblematik in ihren diversen Facetten als auch die Kosten multipler Verfahren und die Inkompatibilitätsprobleme aufgrund unterschiedlicher Ziele, Theorien und Methoden. Dennoch gibt es gute Gründe dafür, dass eine vollständige Verlagerung der Wettbewerbspolitik auf internationale Institutionen und Organisationen in der Literatur nicht nur nicht explizit befürwortet, sondern oftmals umfassend abgelehnt wird. Die grundsätzliche Skepsis gegenüber einer verbindlichen internationalen Wettbewerbspolitik, insbesondere gegenüber globalen Wettbewerbsregeln und/oder Wettbewerbsbehörden, gründet sich dabei vor allem auf vier Argumente:

(1) Insbesondere wird darauf verwiesen, dass der mit einer substantiellen Internationalisierung verbundene Souveränitätsverzicht der Nationalstaaten auf absehbare Zeit unrealistisch sei. Dies wird realpolitisch in erster Linie begründet mit der mangelnden Bereitschaft der USA, ihr als überlegen empfundenes Wettbewerbsrecht einer internationalen Autorität zu unterstellen, und der Befürchtung von Entwicklungsländern, internationale Wettbewerbsregeln könnten die Entstehung eigener international konkurrenzfähiger Unternehmensgrößen und Industriestrukturen behindern.⁴⁷ Politökonomisch wird argumentiert, dass die bereits recht weit fortgeschrittene faktische Internationalisierung der Handelspolitik bei der WTO dazu führen könne, dass strategische Wettbewerbspolitik als Ersatz für strategische Handelspolitik wichtiger wird, so dass politökonomisch-rationale nationale Entscheidungsträger sich wettbewerbspolitische Kompetenzen nicht aus der Hand nehmen lassen wollen.⁴⁸

(2) Eine umfassende Harmonisierungslösung setzt einen weitgehenden Konsens über gemeinsame wettbewerbsrechtliche Regeln voraus, der angesichts der bestehenden Divergenz in Bezug auf Ziele, Theorien und Methoden kaum zustande kommen dürfte.

(3) Die Kosteneinsparungen aufgrund der Verringerung multipler Verfahren könnten durch die Bürokratiekosten einer internationalen Mammutbehörde mit all ihren internen Verwaltungs- und

⁴⁶ Vgl. (mit und ohne WTO-Bezug und in unterschiedlicher Ausprägung) bspw. *Scherer* (1994), *Jacquemin* (1995), *Nicolaides* (1996), *Fox* (2003c), *Guzman* (2004), *Haucap/Müller/Wey* (2005) und *Klodt* (2005). Dabei wird regelmäßig für einen zurückhaltenden Einstieg und eine stetige graduelle Ausweitung des Umfangs internationaler Wettbewerbspolitik argumentiert. Diesbezüglich lassen sich die genannten Quellen tendenziell und in ihren kurzfristigen Empfehlungen meist auch (oder sogar eher) der Konvergenz- und Mindestharmonisierungsstrategie (siehe Abschnitt 3.3) zuordnen.

⁴⁷ Vgl. zur traditionellen US-Position *Klein* (1996) sowie zum aktuellen, etwas moderateren Stand *Epstein/ Greve* (2004) und *Wood* (2004); zur Kontroverse um Wettbewerbspolitik in Entwicklungsländern vgl. ausführlicher *Correa* (1999), *Hoekman/Saggi* (2004) und *Owen* (2004).

⁴⁸ "In other words, trade liberalization may create a 'policy vacuum' fitted by strategically complacent competition policy" *Cadot/Grether/De Melo* (2000, p. 7). Siehe ebenda (S. 7-12) für eine ausführliche Analyse dieser Argumentationslinie.

Ablaufineffizienzen, steigenden Agenturkosten und einer wachsenden Schwerfälligkeit überkompensiert werden.⁴⁹

(4) Weiterhin würde durch eine vollständige Harmonisierung jede Art von institutionellem (Imitations- und Innovations-) Wettbewerb in der Wettbewerbspolitik unterbunden, mit der Folge einer Eliminierung der Möglichkeiten zu Experimenten und wechselseitigem Lernen.⁵⁰

Auch wenn ein globales supranationales Wettbewerbsrecht oder ein diesem nahe kommendes Regime zur Zeit als politisch völlig unrealistisch anzusehen ist, könnte es trotzdem als möglicher Endzustand einer langen Entwicklung gesehen werden. Als mögliches Vorbild bietet sich die europäische Wettbewerbspolitik mit ihren erheblichen Zentralisierungstendenzen an.⁵¹ Aufgrund der oben angeführten Argumente ist ein solcher Lösungsansatz jedoch abzulehnen.

3.3 Konvergenz nationaler Wettbewerbsrechte und internationale Verfahrensregeln

Ein dritter Lösungsansatz beschreitet einen Mittelweg zwischen dem Verzicht auf Harmonisierung und originär internationalem Recht und einer umfassenden Harmonisierung bzw. Verlagerung der Wettbewerbspolitik auf die internationale Ebene. Dabei wird einerseits auf eine Schaffung globaler Wettbewerbsregeln in einem materiell-rechtlichen Sinn verzichtet und die Durchsetzung der Wettbewerbspolitik bei den vorhandenen nationalen (oder regional-supranationalen) Regimen belassen. Andererseits werden aber verbindliche Elemente einer internationalen Koordinierung nationaler Wettbewerbspolitiken eingeführt, so dass der Anspruch nur freiwilliger Koordination deutlich überschritten wird.

Ein wesentliches Element einer solchen Strategie kann in einer stärkeren, aber unvollständigen Konvergenz der nationalen Wettbewerbsrechte gesehen werden. Hierzu trägt die Einführung verbindlicher Mindeststandards (bspw. innerhalb der WTO) bei, welche eine Mindestharmonisierung der praktizierten Wettbewerbspolitiken bewirkt, aber gleichzeitig Ausgestaltungsspielräume oberhalb der Mindeststandards bewahrt bzw. schafft.⁵² Somit wird weder ein globales Wettbewerbsrecht noch eine supranationale Wettbewerbsbehörde konstituiert, sondern es werden Mindestanforderungen an die nationalen Wettbewerbsrechte definiert. Damit soll ein Mindestschutz von Wettbewerb in möglichst vielen Ländern sichergestellt und eine spürbare Reduktion von Konflikten durch die Konvergenz der nationalen Regeln erreicht werden.

Da die konkrete Ausgestaltung einer solchen Konvergenzlösung eine sehr große Bandbreite konkreter Lösungselemente und ihrer Kombination umfasst, ist eine pauschale Beurteilung kaum möglich. Beispielsweise hängen die Wirkungen von Mindeststandards stark davon ab, wie hoch diese sind. Sehr niedrige Mindeststandards werden divergierende Ziele und Leitbilder kaum harmonisieren und nur wenige Fortschritte in Bezug auf Externalitäten und Kosteneffizienz mit sich bringen. Hohe Mindeststandards hingegen können dem Gestaltungsansatz „supranationales Recht“ nahe kommen und werden damit auch für die demgegenüber geäußerte Kritik anfällig (siehe

⁴⁹ Vgl. *Smets/Van Cayseele* (1995), *McGinnis* (2004) und *Stephan* (2004).

⁵⁰ Vgl. *Hauser/Schöne* (1994), *Freytag/Zimmermann* (1998), *Meessen* (2000) und *Kerber/Budzinski* (2003).

⁵¹ Vgl. *Budzinski/Christiansen* (2005).

⁵² Vgl. *Fikentscher/Immenga* (1995), *Wins* (2000), *Fox* (2003c) und *Drexel*, in diesem Band. Eine Abgrenzung zu ambitionierteren Harmonisierungsansätzen, die Mindeststandards als Einstieg in eine tiefere Entwicklung betrachten, ist oftmals schwierig.

Abschnitt 3.2). Insbesondere ist der Trade-off zu betonen zwischen der Höhe der Mindeststandards und ihrer (politischen) Akzeptanz: niedrige Standards sind eher zu erreichen, aber nur von begrenzter Wirkung, hohe Standards stoßen demgegenüber auf vermehrte Widerstände. Allerdings können die ökonomischen Probleme, die aus multiplen Verfahren resultieren (Externalitäten, Kosteneffizienzen), durch Mindeststandards allein ohnehin nicht gelöst werden, da die Zuständigkeiten der nationalen Wettbewerbsbehörden nicht koordiniert werden (sondern der Inhalt der Wettbewerbsregeln). Kaum gelöst werden durch die Konvergenzstrategie auch die Probleme internationaler Externalitäten, d.h. das Problem eines mangelnden Schutzes internationalen Wettbewerbs aufgrund mangelnder Anreize sowie die aus strategischen Wettbewerbspolitiken resultierenden Probleme.

Insofern sind solche Konvergenzlösungen gerne mit der Einführung von international verbindlichen Verfahrensregeln verknüpft worden.⁵³ Dazu können international verbindliche Regeln zur Berücksichtigung von Auslandswirkungen inländischer Wettbewerbsbeschränkungen (Inländerprinzip)⁵⁴ und/oder zur Hilfe bei der extraterritorialen Durchsetzung nationalen Wettbewerbsrechts ebenso gehören wie eine Einigung auf Regeln, die bei multipler Zuständigkeit einer Wettbewerbsbehörde im Auftrag aller betroffenen Länder den Wettbewerbsfall zur Prüfung und Entscheidung überträgt (verbindliches Leitjurisdiktionsmodell).⁵⁵ Allerdings ist zur Überwachung der Einhaltung dieser Regeln durch die nationalen Wettbewerbsbehörden sowie zur verbindlichen Streitschlichtung dann irgendeine Art von internationaler Institution (Wettbewerbsbehörde und/oder eine gerichtsähnliche Instanz) notwendig. Außerdem setzen solche Lösungen eine gewisse Mindestkompatibilität der nationalen Wettbewerbsrechte voraus, weshalb sie gut mit Konvergenzlösungen im Sinne von Mindeststandards kombiniert werden können.

Mit der Schwerpunktverlagerung von den materiell-rechtlichen Wettbewerbsregeln zu Verfahrensregeln weisen diese Lösungen darauf hin, dass das Problem einer internationalen Wettbewerbsordnung auch in Richtung auf die Etablierung einer internationalen Verfahrensordnung gelöst werden kann. Im Mittelpunkt stehen dann eben nicht primär die inhaltlichen Wettbewerbsregeln selbst, sondern die Gestaltung verbindlicher Regeln über die Zuweisung und Abgrenzung von Kompetenzen der Wettbewerbsrechte verschiedener Staaten. Die Frage der Kompetenzallokation und -abgrenzung zwischen Wettbewerbsrechten (sowie die Lösung auftretender Konflikte) tritt aber nicht nur horizontal zwischen verschiedenen nationalen Wettbewerbsrechten, sondern auch vertikal auf, bspw. zwischen dem europäischen Wettbewerbsrecht und dem Wettbewerbsrecht der EU-Mitgliedstaaten. In gleicher Weise kann auch die Frage der Notwendigkeit und Ausgestaltung einer internationalen Wettbewerbspolitik als Frage nach einer vertikalen Allokation von Kompetenzen zwischen einer globalen und nationalen wettbewerbspolitischen Ebene verstanden werden. Im Folgenden wird daher ein wesentlich systematischerer, ökonomischer Analyseansatz zur Ableitung von allgemeinen Kriterien für die Gestaltung eines Mehr-Ebenen-Systems von Wettbewerbsrechten in knapper Form vorgestellt. Hierbei werden wir auf die angesprochenen Verfahrensregeln (Inländerprinzip, verbindliches Leitjurisdiktionsmodell) als Lösungsmöglichkeiten für internationale Wettbewerbsprobleme zurückkommen.

⁵³ Vgl. explizit Kerber (1999, 2003) und Podszun (2003).

⁵⁴ Vgl. bspw. Fox/Ordover (1995), Fox (1997), Basedow (1998), Wins (2000) und Durand/Galarza/Mehta (2004).

⁵⁵ Vgl. Campbell/Trebilcock (1993, S. 150-153, 1997, S. 110-112).

4. Mehr-Ebenen-System der Wettbewerbspolitiken als Analyserahmen

4.1 Grundlagen

Realistischerweise wird ein internationales Wettbewerbspolitiksystem ein komplexes institutionelles Arrangement darstellen, in welchem Wettbewerbspolitik in verschiedenen (nationalen und supranationalen) Jurisdiktionen auf der Basis unterschiedlicher Wettbewerbsrechte betrieben wird. Um einen systematischen Zugang und eine theoriegeleitete Analyse eines solchen komplexen Systems der Wettbewerbspolitiken zu ermöglichen, schlagen wir vor, die Problematik der Einführung einer internationalen Wettbewerbspolitik als Teil der adäquaten Ausgestaltung eines Mehr-Ebenen-Systems von Wettbewerbsrechten zu verstehen.⁵⁶ In einem solchen Mehr-Ebenen-System können Institutionen und Organe auf verschiedenen, vertikal verknüpften Ebenen angesiedelt sein. Auf jeder Ebene können zudem prinzipiell mehrere Institutionen und Organe horizontal miteinander verbunden sein (siehe Abb. 1).

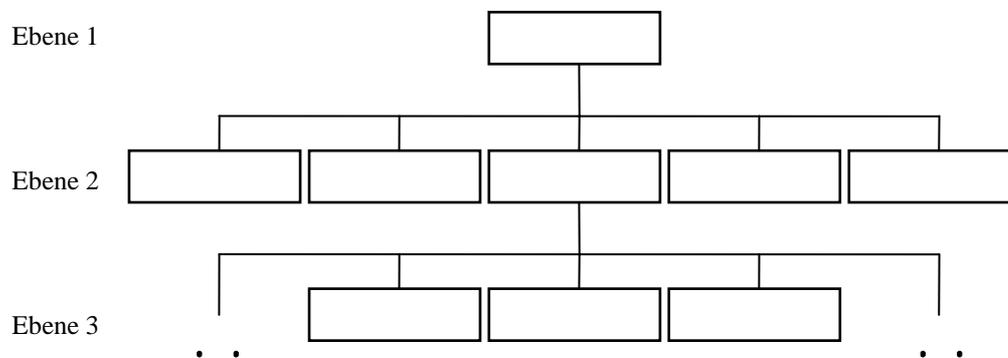


Abb. 1: Stilisiertes Mehr-Ebenen-System von Wettbewerbsrechten

Ebene 1 würde hier die globale Ebene repräsentieren und Ebene 2 könnte die nationalstaatlichen (inklusive der regionalen supranationalen) Regime darstellen (bspw. die EU, die USA, Australien, Japan usw.). Manche dieser Regime verfügen über weiter regionalisierte Jurisdiktionen mit wettbewerbspolitischen Kompetenzen, wie beispielsweise die Antitrustregime der US-Bundesstaaten. Eine regional-supranationale Wettbewerbsordnung wie jene der EU besitzt zudem vertikale Beziehungen zu den nationalen Wettbewerbsregimen ihrer Mitgliedstaaten. Mitunter können wettbewerbspolitische Kompetenzen noch tiefer angesiedelt sein wie bspw. bei den deutschen Landeskartellämtern.⁵⁷ Allerdings müssen die vertikal verbundenen Ebenen keinesfalls immer über ein vollständiges Wettbewerbsregime verfügen. So ist es mit dem Modell eines Mehr-Ebenen-Systems problemlos kompatibel, die globale Ebene als eine internationale Verfahrensordnung mit einem Forum für Konfliktlösung zu denken, in welcher die unteren Ebenen mit ihren materiellrechtlichen Regeln und ihrer konkreten Anwendungspraxis nur koordiniert werden. Es ist ein wesentliches Leistungsmerkmal eines solchen Mehr-Ebenen-Ansatzes als Analyserahmen, dass mit ihm sehr unterschiedliche und komplexe Regimeausprägungen systematisch untersucht werden können. Alle in Abschnitt 3 vorgestellten Strategien und speziellen

⁵⁶ Vgl. Kerber (1999, 2003), Kerber/Budzinski (2003, S. 443-447), Budzinski (2004b, S. 79-84) und Budzinski/Christiansen (2005).

⁵⁷ Eine andere Art der "Dezentralität" liegt bei der privaten Rechtsdurchsetzung (private litigation) vor.

Lösungsversuche können in diesem Rahmen analysiert werden, insbesondere auch die in Abschnitt 3.3 angesprochenen besonders interessanten Koordinierungsstrategien.

Innerhalb eines solchen Mehr-Ebenen-Rechtssystems kommt der Allokation und Abgrenzung von Kompetenzen auf die einzelnen Jurisdiktionen und damit der Problematik der *institutionellen Schnittstellen* zwischen den Systemelementen eine herausragende Bedeutung für die Funktions- und Leistungsfähigkeit des Gesamtregimes zu. Hierbei geht es um die Allokation und Abgrenzung wettbewerbspolitischer Kompetenzen sowohl zwischen den Ebenen des Systems (*vertikale Schnittstellen*) als auch zwischen Jurisdiktionen auf den gleichen Ebenen (*horizontale Schnittstellen*). Die Bedeutung von Kompetenzallokation und Schnittstellenproblematik resultiert aus der Notwendigkeit der Schaffung eines gleichzeitig kohärenten und vielfältigen Systems der Wettbewerbspolitiken, das erstens fähig ist, einen effektiven Schutz internationaler Wettbewerbsprozesse zu gewährleisten, und zweitens eine konfliktminimale und möglichst effiziente Interaktion der verschiedenen Teilregime sicherstellt.

4.2 Zentralisierung und Dezentralisierung wettbewerbspolitischer Kompetenzen aus ökonomischer Perspektive

Der Fokussierung auf die Allokation von Kompetenz innerhalb eines Mehr-Ebenen-Systems bedeutet eine Verlagerung der Diskussion um eine internationale Wettbewerbspolitik von der Frage der Harmonisierung zu der Frage des optimalen Ausmaßes von Zentralität und Dezentralität wettbewerbspolitischer Kompetenzen.⁵⁸ Dies ermöglicht zum einen eine disaggregierte Betrachtung im Sinne eines Herunterbrechens von einer Gesamtentscheidung auf die einzelnen Systemelemente. Wettbewerbspolitische Kompetenzen müssen nicht in einem Bündel alloziiert sein, sondern können aufgespalten werden. Folglich können Regelsetzungs-, Regelanwendungs- und Regeldurchsetzungskompetenzen verschiedenen Jurisdiktionen (sowohl auf der gleichen als auch auf unterschiedlichen Ebenen) zugeordnet werden. Damit wird es möglich, durch komplexe institutionelle Arrangements in gewissem Umfang die Vor- und Nachteile von Zentralität und Dezentralität zu kombinieren. Über eine komparative Analyse können jene institutionelle Strukturen identifiziert werden, die die Probleme internationaler Wettbewerbspolitik vergleichsweise am besten lösen.

Für die Fragestellung nach dem optimalen Grad von Zentralität und Dezentralität kann auf die ökonomische Föderalismus- und Zentralitätstheorie zurückgegriffen werden. Diese hat sich aufbauend auf dem Konzept des Fiskalföderalismus zu einer allgemeineren Theorie der Zentralisierung und Dezentralisierung von Staatsaufgaben entwickelt.⁵⁹ Insbesondere wurden hier Kriterien dafür entwickelt, welche Staatsaufgaben wohlfahrtsfördernd zu zentralisieren und welche zu dezentralisieren sind. Aufbauend hierauf sind auch spezielle Kriterien entwickelt worden für die

⁵⁸ Nicht zufällig kommen Fragen der Kompetenzallokation und -abgrenzung regelmäßig eine hohe Bedeutung innerhalb der bereits existierenden Mehr-Ebenen-Systeme von Wettbewerbspolitiken in der EU und in den USA zu. Die Kompetenzallokation und -abgrenzung zwischen der EU-Ebene und der Ebene der Nationalstaaten war eines der wichtigsten Themen im jüngsten Reform- und Modernisierungsprozess der EU-Wettbewerbsordnung. Vgl. *Budzinski/Christiansen* (2005) und *Wilks* (2005). In den USA entzündet sich seit Jahren eine Kontroverse um Ausmaß und Grenzen der Antitrustpolitik der US-Bundesstaaten. Vgl. *Grimes* (2003), *Epstein/Greve* (2004), *Kovacic* (2004) und *Posner* (2004).

⁵⁹ Vgl. *Breton* (1996), *Inman/Rubinfeld* (1997), *Pitlik* (1997), *Apolte* (1999), *Oates* (1999) und *Feld/Zimmermann/Döring* (2004).

Frage der Zentralität und Dezentralität von Rechtsetzungs- und Regulierungskompetenzen (Rechtsföderalismus).⁶⁰

Insbesondere lassen sich die folgenden vier Gruppen von Kriterien identifizieren: (1) *Minimierung räumlicher externer Effekte*: Ein Grundprinzip der ökonomischen Föderalismustheorie liegt darin, dass staatliche Aufgaben prinzipiell auf der niedrigsten (d.h. möglichst dezentralen) Ebene angesiedelt werden sollten, welche die relevanten Wirkungen und Kosten gerade noch umfasst (Subsidiaritätsprinzip als bedingtes Dezentralisierungsprinzip).⁶¹ Ist eine dezentrale Anwendung der Wettbewerbspolitik mit der Erzeugung von räumlichen Externalitäten verbunden, stellt dies ein Argument für Zentralisierung dar. Die in Abschnitt 2.1 angesprochenen Probleme der internationalen Externalitäten von Wettbewerbspolitik sind hier relevant. (2) *Kosteneffizienz*: Darüber hinaus sind aber auch die Kosten der "Produktion" und "Anwendung" einer Politik einzubeziehen (Problem der Kosteneffizienz der parallelen Anwendung nationaler Wettbewerbspolitiken; Abschnitt 2.2). (3) *Präferenzkonformität*: Bestehen heterogene Präferenzen bei den Bürgern verschiedener Jurisdiktionen, d.h. in unserem Beispiel mit der Folge unterschiedlicher Ziele der Wettbewerbspolitik (Abschnitt 2.3), so verweist dies darauf, dass eher eine Dezentralisierung der Kompetenzen ökonomisch vorteilhaft ist. (4) *Evolutionsfähigkeit*: Eine stärkere Dezentralität von Kompetenzen erlaubt institutionelles Lernen über geeignete Theorien und Methoden durch begrenztes Experimentieren (laboratory federalism)⁶² und damit ein stärkeres Offenhalten des Systems für zukünftige Herausforderungen, bspw. durch neue Arten von Wettbewerbsbeschränkungen, und für das Einbringen von Erfahrungen mit Wettbewerbspolitiken sowie neuen theoretischen und empirischen Erkenntnissen der Industrieökonomik.⁶³ Diese Kriterien weisen somit auch direkte Bezüge zu den in Abschnitt 2 herausgearbeiteten ökonomischen Problemen international nichtkoordinierter nationaler Wettbewerbspolitiken auf.

4.3 Zwei Beispiele von Kompetenzallokationsregeln: Inländerprinzip und das verbindliche Leitjurisdiktionsmodell

Auf Basis dieser ökonomischen Kriterien können nun systematisch verschiedene Koordinationsprinzipien einer vergleichenden Analyse bezüglich ihrer Leistungsfähigkeit als Kompetenzallokationsregel unterzogen werden. Im Prinzip gibt es eine Vielzahl solcher Koordinationsprinzipien oder Kompetenzallokationsregeln, die außerdem unterschiedlich miteinander kombiniert werden können. Der theoretische Lösungsraum für die konkrete Kompetenzgestaltung eines internationalen Mehr-Ebenen-Regimes der Wettbewerbspolitiken ist folglich ausgesprochen umfangreich. Hier kann nur anhand der Analyse zweier Kompetenzallokationsregeln beispielhaft skizziert werden, wie ein solcher allgemeine Analyserahmen angewendet werden kann. Unsere beiden (bereits in Abschnitt 3.3 angeführten) Beispiele sind (1) die Verpflichtung zur Einbeziehung von Auslandswirkungen (Inländerprinzip) und (2) das verbindliche Leitjurisdiktionsmodell.⁶⁴

⁶⁰ Vgl. zu allgemeinen Kriterien für die vertikale Allokation von Rechtsetzungskompetenzen in Mehr-Ebenen-Rechtssystemen Kerber/Heine (2002) und Kerber/Grundmann (2005).

⁶¹ Vgl. Oates (1999, S. 1122).

⁶² Vgl. Oates (1999, S. 1131-1134), Feld/Zimmermann/Döring (2004, S. 8-9) und Kerber (2005).

⁶³ Vgl. auch Budzinski (2003, 2004a, 2005).

⁶⁴ Für eine umfassende Untersuchung der hier nur andiskutierten Kompetenzallokationsregeln vgl. Budzinski (2005). Dort werden mit dem vorgestellten Analyserahmen wesentlich tiefergehend zusätzlich auch das Auswirkungsprinzip,

Unter dem Inländerprinzip ist zu verstehen, dass jedes Wettbewerbsregime prinzipiell Jurisdiktion über alle Fälle erhält, auf deren Territorium die beteiligten Firmen (Kartellmitglieder, Fusionspartner usw.) ansässig sind. Entscheidend ist, dass dabei die zuständige Wettbewerbsbehörde nicht nur die Auswirkungen auf den inländischen Wettbewerb prüft, sondern - im Gegensatz zur bisherigen Praxis - zusätzlich auch die Wirkungen auf ausländische und internationale Märkte einbezieht. Damit wird eine horizontale Allokation und Abgrenzung der Kompetenzen bewirkt, denn Wettbewerbsregime, in denen keiner der Verursacher einer Wettbewerbsbeschränkung ansässig ist, dürfen ihr Wettbewerbsrecht nicht anwenden, und zwar auch dann nicht, wenn deren inländische Märkte von den Auswirkungen betroffen sind. Allerdings können aus dem Inländerprinzip zunächst keine Aussagen für die vertikale Kompetenzabgrenzung abgeleitet werden.

Das verbindliche Leitjurisdiktionsmodell ordnet nur die Kompetenz zur Bestimmung der Leitjurisdiktion der internationalen Ebene zu, belässt aber alle anderen Kompetenzen prinzipiell bei den unteren Ebenen. Das globale Regime behandelt Wettbewerbsfälle mit jurisdiktionsübergreifender Bedeutung also nicht selbst, sondern weist sie exklusiv jener vertikal verbundenen Jurisdiktion zu, welche die höchste Eignung zur Behandlung des Falles aufweist. Als Kriterien hierfür bieten sich die relative Betroffenheit (Auswirkungsschwerpunkt) und die wettbewerbspolitische Erfahrung und Zuverlässigkeit der Jurisdiktion an. Die Leitjurisdiktion prüft den Fall stellvertretend für alle umfassend, wobei sie auf die Unterstützung anderer Wettbewerbsbehörden zurückgreifen kann, und entscheidet ihn abschließend.

Wie ist die Eignung dieser beiden Kompetenzallokationsregeln als Elemente eines internationalen Mehr-Ebenen-Systems der Wettbewerbspolitiken aus ökonomischer Sicht zu beurteilen?

- *Minimierung räumlicher externer Effekte:* Zu den wichtigsten Aspekten eines internationalen Systems der Wettbewerbspolitiken gehört die Reduktion negativer Externalitäten, welche durch (i) die ausschließliche Sicht auf inländische Märkte und (ii) durch strategische Wettbewerbspolitiken entstehen (siehe Abschnitt 2.1). Beide Kompetenzallokationsregeln zielen explizit auf den ersten Fall. Sowohl die Heimatjurisdiktion wettbewerbswidriger Handlungen (Inländerprinzip) als auch die ausgewählte Leitjurisdiktion prüfen nicht nur auf Inlandswirkungen, sondern auch auf Auslandswirkungen. Damit würde einerseits die Schutzlücke für den internationalen Wettbewerb vermindert, da auch Auslandswirkungen miteinbezogen würden und damit positive Externalitäten bereitgestellt werden. Andererseits könnten auch negative Externalitäten, die aus der asymmetrischen Verteilung von Produzenten und Konsumenten bzw. allgemeiner aus differierenden Marktbedingungen, resultieren, spürbar reduziert werden. Hierbei ist auch wichtig, ob die jeweilige Heimat- bzw. Leitjurisdiktion die Auslandswirkungen nach dem Heimatlandrecht oder dem Recht der ausländischen betroffenen Märkte prüft.⁶⁵ Ein wichtiger Unterschied zwischen beiden Kompetenzallokationsregeln ist, dass die Leitjurisdiktion exklusiv zuständig ist, während es bei wettbewerbswidrigen Absprachen oder Fusionen zwischen Unternehmen aus unterschiedlichen Ländern bei dem Inländerprinzip durchaus mehrere Heimatjurisdiktionen geben kann, so dass

Umsatzschwellenwerte, Nicht-Diskriminierung, Benchmarking, die Relevante-Märkte-Regel, Xplus-Regeln und das freiwillige Leitjurisdiktionsmodell systematisch untersucht.

⁶⁵ Bei ersterem entsteht das Problem einer Ungleichbehandlung von heimischen und ausländischen Wettbewerbsbeschränkungen auf dem Zielmarkt. Hingegen sollte die Anwendung ausländischer Wettbewerbsregeln für die verfahrensführende Jurisdiktion kein unüberwindbares Problem sein, da sie in der Regel auf die kooperative Unterstützung der Ziellandsbehörde zurückgreifen können.

konfligierende und inkompatible Entscheidungen parallel zuständiger Jurisdiktionen nicht ausgeschlossen sind. Allerdings dürften diese Probleme deutlich seltener auftreten als bei dem bisherigen Auswirkungsprinzip, da regelmäßig mehr Märkte betroffen sein werden als Unternehmen aus verschiedenen Ländern beteiligt sind. Hinsichtlich strategischer Wettbewerbspolitiken tritt aus ökonomischer Perspektive das Anreizproblem in den Vordergrund. Beim Inländerprinzip kontrastiert hier die Zielsetzung, Außenwirkungen einzubeziehen, mit der Möglichkeit, dies strategisch zu tun. Auch besteht das Problem der Anreize der Heimatbehörde, ein effizientes Maß an externem Wettbewerbsschutz bereitzustellen (jenseits der auch im nicht-koordinierten System verfügbaren Reziprozitätsüberlegungen; siehe Abschnitt 2.1). Abhilfe könnte hier die zusätzliche Schaffung supranationaler Überwachungs- oder Revisionskompetenzen leisten, die die Einhaltung der Regeln kontrolliert. Dies ist im Leitjurisdiktionsmodell bereits stärker verankert. Da das Praktizieren strategischer Wettbewerbspolitik die Aussicht einer Jurisdiktion, auch zukünftig als Leitjurisdiktion ernannt zu werden, schmälert, ist ein zusätzlicher Anreiz für zielkonformes Verhalten vorhanden. Da hier ohnehin supranationale Kompetenzen (und entsprechende Organe) existieren, ist eine Ergänzung um Überwachungs- und Revisionskompetenzen leicht möglich.

- *Kosteneffizienz*: Multiple Verfahren und die mit ihnen einhergehenden Ineffizienzen (siehe Abschnitt 2.2) werden im Leitjurisdiktionsmodell umfassend verhindert. Beim Inländerprinzip findet zwar eine Verbesserung gegenüber dem Auswirkungsprinzip statt, da die Anzahl der Heimatjurisdiktionen kooperierender oder fusionierender Unternehmen kleiner ist als die Anzahl der von den Auswirkungen betroffenen Jurisdiktionen, aber es verbleibt ein nicht zu vernachlässigender Umfang an multiplen Verfahren, insbesondere wenn sich der in Abschnitt 1 skizzierte Internationalisierungstrend bei Kartellen, Zusammenschlüssen und Behinderungsstrategien fortsetzt.

- *Präferenzkonformität*: Das Ausmaß der Präferenzkonformität ist bei beiden Regeln stark davon abhängig, ob das Wettbewerbsrecht der zuständigen Wettbewerbsbehörde (Heimatland- oder Leitjurisdiktion) oder des Landes angewendet wird, für die die Auslandswirkungen geprüft werden. Hieraus ergeben sich inhärente Grenzen der Präferenzkonformität. Allerdings dürfte das Inländerprinzip mit seinen dezentralisierten Kompetenzen tendenziell zu einer hohen Präferenzkonformität beitragen. Diese wird allerdings auch dann beeinträchtigt, wenn ausländische Wettbewerbsbeschränkungen mit Inlandswirkungen vom Ausland unzureichend (bzw. strategisch) bekämpft werden, und das Inland dagegen nicht effektiv vorgehen kann. Zwar fällt letzteres Problem beim Leitjurisdiktionsmodell aus den oben geschilderten Gründen geringer aus, aber dafür tritt ein anderes Problem auf. Nicht alle Jurisdiktionen werden gleichmäßig oft als Leitjurisdiktion dienen. Die sinnvollen Auswahlkriterien "Auswirkungsschwerpunkt" und "Eignung" sprechen dafür, dass vor allem ökonomisch bedeutsame Jurisdiktionen, wie in der gegenwärtigen Antitrustwelt insbesondere die USA und die EU, die Leitjurisdiktionsfunktion ausüben werden. Kleinere Jurisdiktionen werden dagegen ihr eigenes, nach ihren Präferenzen gestaltetes Wettbewerbsrecht selten zur Anwendung bringen können. Im Vergleich zur Schaffung von originär globalem Wettbewerbsrecht wird das Kriterium der Präferenzkonformität bei beiden Kompetenzallokationsregeln allerdings wesentlich besser erfüllt.

- *Evolutionsfähigkeit*: Auch hier weisen beide Kompetenzallokationsregeln grundsätzlich eine gute Eignung auf. Beim Inländerprinzip wird Wettbewerbspolitik stark dezentralisiert betrieben, so dass

die für wechselseitige Lernprozesse und Innovationsoffenheit notwendige Regimevielfalt erhalten bleibt. Dies gilt ebenso für das Leitjurisdiktionsmodell, in welchem das Vorhandensein einer effektiven und mit verbindlichen Kompetenzen ausgestatteten globalen Ebene nicht einschränkend wirkt. Dies gilt allerdings uneingeschränkt nur, solange der "Markt für Leitjurisdiktionen" nicht zu eng wird. Hinsichtlich der Voraussetzungen zu wechselseitigem Lernen – Transparenz über unterschiedliche Lösungen und deren komparative Leistungsfähigkeit – ist auf die systematische Interaktion zwischen der jeweiligen Leitjurisdiktion und den ebenfalls von der Wettbewerbsbeschränkung betroffenen Wettbewerbsbehörden zu verweisen. Letztere werden von der Leitjurisdiktion systematisch in die Ermittlungs- und Beurteilungsprozesse eingebunden, wodurch die geforderte Transparenz in beiden Dimensionen gestärkt wird. Prinzipiell ist dies auch beim Inländerprinzip möglich, allerdings ist es dort nicht derart systematisch verankert.

Insgesamt erscheint somit das verbindliche Leitjurisdiktionsmodell bezüglich der Kriterien Minimierung räumlicher externer Effekte, Kosteneffizienz und Evolutionsfähigkeit überlegen, während das Inländerprinzip bezüglich der Präferenzkonformität besser abschneidet. Beide Kompetenzallokationsregeln könnten zudem durch supranationale Überwachungs- und Revisionskompetenzen gestärkt werden, wobei sich letztere im Leitjurisdiktionsmodell auf die Jurisdiktionsentscheidung der supranationalen Ebene beschränken könnten. Bei der Suche nach geeigneten institutionellen Arrangements ist es folglich im Vergleich mit dem Inländerprinzip vorteilhafter, vom verbindlichen Leitjurisdiktionsmodell auszugehen.

Es ist aber an dieser Stelle darauf hinzuweisen, dass eine umfassende Schlussfolgerung nicht auf der Basis der isolierten Analyse nur dieser beiden Kompetenzallokationsregeln erfolgen kann. Durch geschickte Weiterentwicklungen und Differenzierungen dieser Regeln sowie durch Kombinationen mit anderen Kompetenzabgrenzungsregeln und Systemelementen eines umfassenden Mehr-Ebenen-Systems von Wettbewerbspolitiken lassen sich die Ergebnisse weiter verbessern. In diesem Abschnitt 4 konnte nur die prinzipielle Vorgehensweise eines solchen Konzeptes zur systematischen Analyse von Kompetenzallokation und -abgrenzung in einem Mehr-Ebenen-System der Wettbewerbspolitiken vorgestellt und kurz exemplifiziert werden.⁶⁶ Dabei zeigte sich, dass sich aus diesem allgemeinen Ansatz (auf ökonomischer Theorie basierende) Kriterien ableiten lassen, in welchem Umfang und in welcher Form eine zusätzliche internationale Ebene der Wettbewerbspolitik innerhalb eines solchen Mehr-Ebenen-Systems erforderlich ist.

5. Fazit und Ausblick

Die steigende Internationalisierung der Märkte aufgrund der fortschreitenden Globalisierung hat seit den 1990er Jahren zu Recht die Frage nach dem adäquaten Schutz dieses Wettbewerbs aufkommen lassen. Hiermit wurde das Problem der Notwendigkeit einer internationalen Wettbewerbspolitik auf die wirtschaftspolitische Agenda gebracht. In Abschnitt 2 konnte gezeigt werden, dass sowohl die signifikante Zunahme internationaler Wettbewerbsbeschränkungen und Unternehmenszusammenschlüsse als auch die zunehmende extraterritoriale Anwendung nationaler Wettbewerbspolitiken aus ökonomischer Sicht zu erheblichen Problemen führen, die sich teils in spürbaren Schutzlücken in Bezug auf Wettbewerb auf internationalen Märkten, teils im (die globale Wohlfahrt vermindernden) strategischen Einsatz nationaler Wettbewerbspolitiken sowie in übermäßigen Kosten aufgrund paralleler Wettbewerbsverfahren und einer Anzahl von gravierenden

Konflikten durch sich widersprechende Entscheidungen verschiedener Wettbewerbsbehörden niederschlagen. Eine sorgsame Analyse der verschiedenen Problemlösungsstrategien macht deutlich, dass weder die bisher verfolgte Strategie der unverbindlichen bilateralen Kooperation der Wettbewerbsbehörden (trotz der vermutlich fruchtbaren Erweiterung durch die Etablierung des "International Competition Networks") noch der radikale Gegenentwurf der Einführung globaler Wettbewerbsregeln mit einer globalen Wettbewerbsbehörde eine längerfristig zweckmäßige Lösung darstellt (Abschnitt 3).

Im Gegensatz zu der bisherigen Diskussion wird in diesem Beitrag die Auffassung vertreten, dass die Diskussion über die internationale Wettbewerbspolitik nicht isoliert geführt werden sollte, sondern als Teil des allgemeineren Problems des richtigen Ausmaßes von Zentralität und Dezentralität der Wettbewerbspolitik verstanden werden sollte. Im Bereich der Wettbewerbspolitik wird sowohl innerhalb der EU als auch in den USA eine intensive Diskussion über die Verteilung der Kompetenzen für die Regelsetzung und die Regeldurchsetzung auf verschiedene Ebenen geführt. Eine internationale Wettbewerbspolitik stellt dabei nur eine weitere Ebene in einem solchen Mehr-Ebenen-System von Wettbewerbspolitiken dar. In Abschnitt 4 haben wir dafür plädiert, mit klaren, insbesondere auf der Föderalismustheorie basierenden allgemeinen Kriterien für Zentralität und Dezentralität die Problematik der Zweckmäßigkeit der Einführung internationaler Wettbewerbsregeln zu untersuchen.

Dabei zeigte sich als Ergebnis, dass das Problem des Schutzes internationalen Wettbewerbs sich vielleicht am besten durch die Etablierung von verbindlichen internationalen Verfahrensregeln (wie bspw. das verbindliche Leitjurisdiktionsmodell) lösen lässt, während die materiell-rechtlichen Wettbewerbsregeln und die Durchsetzungsorgane möglichst dezentral bleiben sollten. Insofern lässt sich für die zukünftige Gestaltung einer internationalen Wettbewerbspolitik am ehesten an den Vorschlägen zur Einführung internationaler Verfahrensregeln, insbesondere zur Kompetenzallokation und -abgrenzung, anknüpfen (Abschnitt 3.3).

Literaturverzeichnis

- Aiginger, Karl, McCabe, Mark, Mueller, Dennis C. und Weiss, Christopher (2001), *Do American and European Industrial Organization Economists Differ?*, in: *Review of Industrial Organization*, Vol. 19 (4), S. 383-405.
- Aiginger, Karl, Mueller, Dennis C. und Weiss, Christoph (1998), *Objectives, Topics and Methods in Industrial Organization during the Nineties: Results from a Survey*, in: *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 16 (6), S. 799-830.
- Apolte, Thomas (1999), *Die ökonomische Konstitution eines föderalen Systems: dezentrale Wirtschaftspolitik zwischen Kooperation und institutionellem Wettbewerb*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Baron, Michael, Empagran, in diesem Band.
- Barros, Pedro P. und Cabral, Luís M. (1994), *Merger Policy in Open Economies*, in: *European Economic Review*, Vol. 38 (5), S. 1041-1055.
- Basedow, Jürgen (1998), *Weltkartellrecht: Ausgangslage und Ziele, Methoden und Grenzen der internationalen Vereinheitlichung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Basedow, Jürgen (2004), *Competition Policy in a Globalized Economy: From Extraterritorial Application to Harmonization*, in: Manfred Neumann und Jürgen Weigand (Hrsg.), *The International Handbook of Competition*, Cheltenham: Elgar, S. 321-338.

⁶⁶ Für eine umfassendere Analyse entlang der hier skizzierten Methoden vgl. Budzinski (2005).

Belz, Dorothee, in diesem Band.

Bhattacharjea, Aditya und Nanda, Nitya (2005), *Cross-Border Competition Issues*, in: Pradeep S. Mehta (Hrsg.), *Towards a Functional Competition Policy for India*, New Delhi: Academic Foundation, erscheint.

Böge, Ulf, in diesem Band.

Breton, Albert (1996), *Competitive Governments: An Economic Theory of Politics and Public Finance*, Cambridge: Cambridge University Press.

Budzinski, Oliver (2002), *Perspektiven einer internationalen Politik gegen Wettbewerbsbeschränkungen*, in: *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, Vol. 28 (3), S. 233-252.

Budzinski, Oliver (2003), *Pluralism of Competition Policy Paradigms and the Call for Regulatory Diversity*, Philipps-Universität Marburg, *Volkswirtschaftliche Beiträge No. 14/2003*, <http://ssrn.com/abstract=452900>.

Budzinski, Oliver (2004a), *Die Evolution des internationalen Systems der Wettbewerbspolitiken*, in: Oliver Budzinski und Jörg Jasper (Hrsg.), *Wettbewerb, Wirtschaftsordnung und Umwelt*, Frankfurt a.M.: Lang, S. 81-100.

Budzinski, Oliver (2004b), *The International Competition Network as an International Merger Control Institution*, in: John-ren Chen (Hrsg.), *International Institutions and Multinational Enterprises*, Cheltenham: Elgar, S. 64-90.

Budzinski, Oliver (2004c), *The International Competition Network: Prospects and Limits on the Road towards International Competition Governance*, in: *Competition and Change*, Vol. 8 (3), S. 223-242.

Budzinski, Oliver (2005), *The Governance of Global Competition: The Problem of Competence Allocation in an International Multilevel Competition Policy System* (Habilitationsschrift, Marburg, erscheint).

Budzinski, Oliver und Kerber, Wolfgang (2003), *Megafusionen, Wettbewerb und Globalisierung*, Stuttgart: Lucius & Lucius.

Budzinski, Oliver und Christiansen, Arndt (2005), *Competence Allocation in EU Competition Policy as an Interest-Driven Process*, in: *Journal of Public Policy*, Vol. 25 (3), S. 313-337.

Burton, John (1994), *Competition over Competition Analysis: A Guide to some Contemporary Economics Disputes*, in: Julian Lonbay (Hrsg.), *Frontiers of Competition Law*, London: Wiley, S. 1-23.

Buxbaum, Hannah L. (2004), *National Courts, Global Cartels: F. Hoffman-LaRoche Ltd. v. Empagran, S.A.*, in: *German Law Journal*, Vol. 5 (9), S. 1095-1106.

Cabral, Luís M. (2003), *International Merger Policy Coordination*, in: *Japan and the World Economy*, Vol. 15 (1), S. 21-30.

Cabral, Luís M. (2004), *An Equilibrium Approach to International Merger Policy*, Discussion Paper, New York: New York University.

Cadot, Olivier, Grether, Jean-Marie und De Melo, Jaime (2000), *Trade and Competition Policy: Where Do We Stand?*, in: *Journal of World Trade*, Vol. 34 (3), S. 1-20.

Campbell, Neil und Trebilcock, Michael J. (1993), *International Merger Review – Problems of Multi-Jurisdictional Conflict*, in: Erhard Kantzenbach, Hans-Eckart Scharrer und Leonard Waverman (Hrsg.), *Competition Policy in an Interdependent World Economy*, Baden-Baden: Nomos, S. 129-163.

Campbell, Neil und Trebilcock, Michael J. (1997), *Interjurisdictional Conflict in Merger Review*, in: Leonard Waverman, William S. Comanor und Akira Goto (Hrsg.), *Competition Policy in the Global Economy*, London: Routledge, S. 89-126.

Canenbley, Cornelis und Rosenthal, Michael (2005), *Co-operation Between Antitrust Authorities In- and Outside the EU: What Does it Mean for Multinational Corporations?*, in: *European Competition Law Review*, Vol. 26 (3), S. 178-187.

Chenard, Pierre D. (2002), *Transatlantic Non-Convergence – the Cost of Failing to Change*, in: J. William Rowley (Hrsg.), *International Merger Control: Prescriptions for Convergence*, London: International Bar Association, S. 33-38.

- Connor, John M. (2004), *Global Antitrust Prosecutions of Modern International Cartels*, in: *Journal of Industry, Competition, and Trade*, Vol. 4 (3), S. 239-267.
- Correa, Carlos M. (1999), *Competition Law and Development Policies*, in: Roger Zäch (Hrsg.), *Towards WTO Competition Rules*, Bern: Staempfli/Kluwer, S. 361-393.
- Drexl, Josef, in diesem Band.
- Durand, Benoît, Galarza, Andrés F. und Mehta, Kirtikumar (2004), *The Interface Between Competition Policy and International Trade Liberalisation – Looking into the Future: Applying a New Virtual Anti-Trust Standard*, in: *World Competition*, Vol. 27 (1), S. 3-12.
- Epstein, Richard A. und Greve, Michael S. (2004), *In Defense of Small Steps*, in: Richard A. Epstein und Michael S. Greve (Hrsg.), *Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy*, Washington, D.C.: AEI Press, S. 333-352.
- Evenett, Simon J. (2002), *How Much Have Merger Review Laws Reduced Cross-Border Mergers and Acquisitions?*, in: J. William Rowley (Hrsg.), *International Merger Control: Prescriptions for Convergence*, London: International Bar Association, S. 39-55.
- Evenett, Simon J., Levenstein, Margaret C. und Suslow, Valerie Y. (2001), *International Cartel Enforcement: Lessons from the 1990s*, in: *The World Economy*, Vol. 24 (9), S. 1221-1245.
- Falvey, Rod E. und Lloyd, Peter J. (1999), *An Economic Analysis of Extraterritoriality*, GLM Research Paper 99/3, Nottingham.
- Feld, Lars P., Zimmermann, Horst und Döring, Thomas (2004), *Federalism, Decentralization, and Economic Growth*, Marburg Papers on Economics 30/2004, Marburg: Philipps-Universität.
- Fikentscher, Wolfgang und Immenga, Ulrich (1995, Hrsg.), *Draft International Antitrust Code*, Baden-Baden: Nomos.
- Finckenstein, Konrad von (2003), *International Antitrust Policy and the International Competition Network*, in: Barry E. Hawk (Hrsg.), *Annual Proceedings of the Fordham Corporate Law Institute Conference on International Antitrust Law & Policy*, New York: Juris, S. 37-46.
- First, Harry (2001), *The Vitamins Case: Cartel Prosecutions and the Coming of International Competition Law*, in: *Antitrust Law Journal*, Vol. 68 (3), S. 711-734.
- First, Harry (2003), *Evolving Toward What? – The Development of International Antitrust*, in: Josef Drexl (Hrsg.), *The Future of Transnational Antitrust: From Comparative to Common Competition Law*, Bern: Staempfli/Kluwer, S. 23-51.
- Fisher, Franklin M. und Rubinfeld, Daniel L. (2001), *U.S. v. Microsoft: An Economic Analysis*, in: *The Antitrust Bulletin*, Vol. 46 (1), S. 1-69.
- Fox, Eleanor M. (1997), *Toward World Antitrust and Market Access*, in: *The American Journal of International Law*, Vol. 91 (1), S. 2-25.
- Fox, Eleanor M. (1998), *Antitrust Regulation Across National Borders – The United States of Boeing versus the European Union of Airbus*, in: *The Brookings Review*, Vol. 16 (1), S. 30-32.
- Fox, Eleanor M. (2000), *Antitrust and Regulatory Federalism: Races Up, Down, and Sideways*, in: *New York University Law Review*, Vol. 75 (6), S. 1781-1807.
- Fox, Eleanor M. (2003a), *Can We Solve the Antitrust Problems by Extraterritoriality and Cooperation? Sufficiency and Legitimacy*, in: *The Antitrust Bulletin*, Vol. 48 (2), S. 355-376.
- Fox, Eleanor M. (2003b), *We Protect Competition, You Protect Competitors*, in: *World Competition*, Vol. 26 (2), S. 149-165.
- Fox, Eleanor M. (2003c), *International Antitrust and the Doha Dome*, in: *Virginia Journal of International Law*, Vol. 43 (4), S. 911-932.
- Fox, Eleanor M. und Ordober, Janusz A. (1995), *The Harmonization of Competition and Trade Law*, in: *World Competition*, Vol. 19 (2), S. 5-34.

- Freytag, Andreas und Zimmermann, Ralf (1998), *Muß die internationale Handelsordnung um eine Wettbewerbsordnung erweitert werden?*, in: *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*, Vol. 62 (1), S. 38-58.
- Gal, Michal (2002), *Reality Bits (or Bites): The Political Economy of Competition Policy in Small Economies*, in: Barry Hawk (Hrsg.), *International Antitrust Law & Policy*, New York: Juris Publishing, 605-616.
- Gerber, David J. (2003), *The European Commission's GE/Honeywell Decision: US responses and their implications*, in: *Zeitschrift für Wettbewerbsrecht / Journal of Competition Law*, Vol. 1 (1), S. 87-95.
- Gilbert, Richard J. und Katz, Michael (2001), *An Economist's Guide to U.S. v. Microsoft*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15 (2), S. 25-44.
- Griffin, Joseph P. (1999), *Extraterritoriality in U.S. and EU Antitrust Enforcement*, in: *Antitrust Law Journal*, Vol. 67 (1), S. 159-199.
- Grimes, Warren S. (2003), *The Microsoft Litigation and Federalism in U.S. Antitrust Enforcement: Implications for International Competition Law*, in: Josef Drexler (Hrsg.), *The Future of Transnational Antitrust: From Comparative to Common Competition Law*, Bern: Staempfli/Kluwer, S. 237-258.
- Gröner, Helmut und Knorr, Andreas (1996), *Internationalisierung der Wettbewerbspolitik*, in: Ulrich Immenga, Wernhard Möschel und Dieter Reuter (Hrsg.), *Festschrift für Ernst-Joachim Mestmäcker*, Baden-Baden: Nomos, S. 579-591.
- Guzman, Andrew T. (2004), *The Case for International Antitrust*, in: Richard A. Epstein und Michael S. Greve (Hrsg.), *Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy*, Washington, D.C.: AEI Press, S. 99-125.
- Haucap, Justus, Müller, Florian und Wey, Christian (2005), *Do We Need an International Competition Court?*, in: *Conferences on New Political Economy*, Vol. 23, erscheint.
- Hauser, Heinz und Schoene, Rainer E. (1994), *Is There a Need for International Competition Rules?*, in: *Aussenwirtschaft*, Vol. 49 (2-3), S. 205-222.
- Head, Keith und Ries, John (1997), *International Mergers and Welfare Under Decentralized Competition Policy*, in: *Canadian Journal of Economics*, Vol. 30 (4), S. 1104-1123.
- Heyer, Ken (2005), *A World of Uncertainty: Economics and the Globalization of Antitrust*, in: *Antitrust Law Journal*, Vol. 72 (2), S. 375-422.
- Hoekman, Bernard und Saggi, Kamal (2004), *International Cooperation on Domestic Policies: Lessons from the WTO Competition Policy Debate*, DP4693, London: Centre for Economic Policy Research.
- Hüschelrath, Kai (2002), *International Cartels and Competition Policy – What's Behind the Recent Success?*, in: Clemens Esser und Michael H. Stierle (Hrsg.), *Current Issues in Competition Theory and Policy*, Berlin: VWF, S. 133-153.
- ICN (2002), *Report on the Costs and Burdens of Multijurisdictional Merger Review*, Napoli, <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/costburd.doc> (heruntergeladen im Januar 2004).
- Immenga, Ulrich (2004), *Internationalization of Competition Laws: Levels of Diversities*, in: Tzong-Leh Hwang und Chiyuan Chen (Hrsg.), *The Future Development of Competition Framework*, Den Haag: Kluwer, S. 3-10.
- Inman, Robert P. und Rubinfeld, Daniel P. (1997), *Rethinking Federalism*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11 (4), S. 43-64.
- Jacquemin, Alexis (1995), *Towards an Internationalisation of Competition Policy*, in: *The World Economy*, Vol. 18 (6), S. 781-789.
- Jenny, Frédéric (2003a), *Competition Law and Policy: Global Governance Issues*, in: *World Competition*, Vol. 26 (4), S. 609-624.
- Jenny, Frédéric (2003b), *International Cooperation on Competition: Myth, Reality and Perspective*, in: *The Antitrust Bulletin*, Vol. 48 (4), S. 973-1003.

- Kaiser, Bruno und Vosgerau, Hans-Jürgen (2000), *Global Harmonisation of National Competition Policies*, in: Hans-Jürgen Vosgerau (Hrsg.), *Institutional Arrangements for Global Economic Integration*, Houndmills: Macmillan, S. 35-59.
- Kerber, Wolfgang (1999), *Wettbewerbspolitik als nationale und internationale Aufgabe*, in: Thomas Apolte, Rolf Caspers und Paul J. J. Welfens (Hrsg.), *Standortwettbewerb: Wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik*, Baden-Baden: Nomos, S. 241-269.
- Kerber, Wolfgang (2003), *International Multi-Level System of Competition Laws: Federalism in Antitrust*, in: Josef Drexl (Hrsg.), *The Future of Transnational Antitrust: From Comparative to Common Competition Law*, Bern: Staempfli/Kluwer, S. 269-300.
- Kerber (2005), *Applying Evolutionary Economics to Economic Policy: the Example of Competitive Federalism*, in: Kurt Dopfer (Hrsg.), *Economics, Evolution and the State: The Complexity of Governance*, Cheltenham: Edward Elgar (erscheint).
- Kerber, Wolfgang und Budzinski, Oliver (2003), *Towards a Differentiated Analysis of Competition of Competition Laws*, in: *Journal of Competition Law (Zeitschrift für Wettbewerbsrecht)*, Vol. 1 (4), S. 411-448.
- Kerber, Wolfgang und Grundmann, Stefan (2005), *An Optional European Contract Law Code: Advantages and Disadvantages (Manuskript)*.
- Kerber, Wolfgang und Heine, Klaus (2002), *Zur Gestaltung von Mehr-Ebenen-Rechtssystemen aus ökonomischer Sicht*, in: Claus Ott und Hans-Bernd Schäfer (Hrsg.), *Vereinheitlichung und Diversität des Zivilrechts in transnationalen Wirtschaftsräumen*, Tübingen: Mohr Siebeck, S. 167-194.
- Kerber, Wolfgang und Schwalbe, Ulrich (2005), *Ökonomische Grundlagen des Wettbewerbsrechts*, in: Franz Jürgen Säcker und Frank Montag (Hrsg.), *Münchener Kommentar zum Europäischen und Deutschen Wettbewerbsrecht, Bd. I: Europäisches Wettbewerbsrecht*, München: Beck, erscheint.
- Klein, Joel I. (1996), *A Note of Caution with Respect to a WTO Agenda on Competition Policy*, <http://www.usdoj.gov/atr/public/speeches/0998.pdf> (heruntergeladen im Juli 2005).
- Kleinert, Jörn und Klodt, Henning (2000), *Megafusionen: Trends, Ursachen und Implikationen*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Klodt, Henning (2005), *Towards a Global Competition Order*, Berlin: Liberal.
- Körper, Torsten (2004), *Die Empagran-Entscheidung des US Supreme Court*, in: *Zeitschrift für Wettbewerbsrecht / Journal of Competition Law*, Vol. 2 (4), S. 591-603.
- Kovacic, William E. (1992), *The Influence of Economics on Antitrust Law*, in: *Economic Inquiry*, Vol. 30 (2), S. 294-306.
- Kovacic, William E. (2001), *Transatlantic Turbulence: The Boeing-McDonnell Douglas Merger and International Competition Policy*, in: *Antitrust Law Journal*, Vol. 69 (2), S. 805-874.
- Kovacic, William E. (2004), *Toward a Domestic Competition Network*, in: Richard A. Epstein und Michael S. Greve (Hrsg.), *Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy*, Washington, D.C.: AEI Press, S. 316-332.
- Levenstein, Margaret C. und Suslow, Valerie Y. (2004), *Contemporary International Cartels and Developing Countries: Economic Effects and Implications for Competition Policy*, in: *Antitrust Law Journal*, Vol. 71 (2), S. 801-852.
- McGinnis, John O. (2004), *The Political Economy of International Antitrust Harmonization*, in: Richard A. Epstein und Michael S. Greve (Hrsg.), *Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy*, Washington, D.C.: AEI Press, S. 126-151.
- Meessen, Karl M. (2000), *Das Für und Wider eines Weltkartellrechts*, in: *Wirtschaft und Wettbewerb*, Vol. 50 (1), S. 5-16.
- Monopolkommission (2005), *Wettbewerbspolitik im Schatten "Nationaler Champions": Hauptgutachten 2002/2003, 1. Aufl.*, Baden-Baden: Nomos.

- Möschel, Wernhard (2005), *Wettbewerb der Wettbewerbsordnungen*, in: *Wirtschaft und Wettbewerb*, Vol. 55 (6), S. 599-605.
- Müller, Markus (2005), *The European Commission's Decision Against Microsoft: A Violation of the Antitrust Agreements Between the United States and the European Union?*, in: *European Competition Law Review*, Vol. 26 (6), S. 309-315.
- Neven, Damien J. und Röller, Lars-Hendrik (2000), *The Allocation of Jurisdiction in International Antitrust*, in: *European Economic Review*, Vol. 44 (4-6), S. 845-855.
- Neven, Damien J. und Röller, Lars-Hendrik (2003), *On the Scope of Conflict in International Merger Control*, in: *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 3 (4), S. 235-249.
- Nicolaidis, Phedon (1996), *For a World Competition Authority*, in: *Journal of World Trade*, Vol. 30 (4), S. 131-145.
- Oates, Wallace E. (1999), *An Essay on Fiscal Federalism*, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 37 (3), S. 1120-1149.
- Owen, Bruce M. (2004), *Imported Antitrust*, Olin Working Paper No. 281, Stanford: Stanford University.
- Owen, Bruce M., Sun, Su und Zheng, Wentong (2005), *Antitrust in China: The Problem of Incentive Compatibility*, in: *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 1 (1), S. 123-148.
- Palim, Mark R. A. (1998), *The Worldwide Growth of Competition Law: An Empirical Analysis*, in: *The Antitrust Bulletin*, Vol. 41 (3), S. 105-145.
- Pitlik, Hans (1997), *Politische Ökonomie des Föderalismus. Föderative Kompetenzverteilung im Lichte der konstitutionellen Ökonomik*, Frankfurt a.M.: Lang.
- Podszun, Rupprecht (2003), *Internationales Kartellverfahrensrecht*, Bern: Staempfli.
- Posner, Richard A. (2004), *Federalism and the Enforcement of Antitrust Laws by State Attorneys General*, in: Richard A. Epstein und Michael S. Greve (Hrsg.), *Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy*, Washington, D.C.: AEI Press, S. 252-266.
- Pryor, Frederic L. (2001), *Dimensions of the Worldwide Merger Boom*, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. 35 (4), S. 825-840.
- Reynolds, Sarah J. (2004), *Competition Law and Policy in Russia*, in: *OECD Journal of Competition Law and Policy*, Vol. 6 (3), S. 7-86.
- Rowley, J. William, Wakil, Omar K. und Campbell, A. Neil (2000), *Streamlining International Merger Control*, in: *International Bar Association (Hrsg.), EC Merger Control: Ten Years On*, New York: IBA, S. 15-37.
- Scherer, Frederic M. (1994), *Competition Policies for an Integrated World Economy*, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Shughart, William F. (1990), *Antitrust Policy and Interest-Group Politics*, New York: Quorum Books.
- Smets, Hilde und Van Cayseele, Patrick (1995), *Competing Merger Policies in a Common Agency Framework*, in: *International Review of Law and Economics*, Vol. 15 (4), S. 425-441.
- Stephan, Paul B. (2004), *Against International Cooperation*, in: Richard A. Epstein und Michael S. Greve (Hrsg.), *Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy*, Washington, D.C.: AEI Press, S. 66-98.
- Sykes, Alan O. (1999), *Externalities in Open Economy Antitrust and their Implications for International Competition Policy*, in: *Harvard Journal of Law & Public Policy*, Vol. 23 (1), S. 89-96.
- Tay, Abigail und Willmann, Gerald (2005), *Why (no) Global Competition Policy is a Tough Choice*, in: *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 45 (2-3), S. 312-324.
- Trebilcock, Michael J. und Iacobucci, Edward (2004), *National Treatment and Extraterritoriality: Defining the Domains of Trade and Antitrust Policy*, in: Richard A. Epstein und Michael S. Greve (Hrsg.), *Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy*, Washington, D.C.: AEI Press, S. 152-176.

- Ullrich, Hanns (1998), International Harmonisation of Competition Law: Making Diversity a Workable Concept, in: Hanns Ullrich (Hrsg.), Comparative Competition Law: Approaching an International System of Antitrust Law, Baden-Baden: Nomos, S. 43-74.*
- Vanberg, Viktor und Kerber, Wolfgang (1994), Institutional Competition among Jurisdictions: An Evolutionary Approach, in: Constitutional Political Economy, Vol. 5 (2), S. 193-219.*
- Wilks, Stephen (2005), Agency Escape: Decentralisation or Dominance of the European Commission in the Modernization of Competition Policy?, in: Governance, Vol. 18 (3), S. 431-452.*
- Williams, Mark (2005), Competition Policy and Law in China, Hong Kong and Taiwan, Cambridge: Cambridge University Press (erscheint).*
- Wins, Henning (2000), Eine internationale Wettbewerbsordnung als Ergänzung zum GATT, Baden-Baden: Nomos.*
- Wood, Diane P. (2004), Cooperation and Convergence in International Antitrust: Why The Light Is Still Yellow, in: Richard A. Epstein und Michael S. Greve (Hrsg.), Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy, Washington, D.C.: AEI Press, S. 177-188.*
- Zanettin, Bruno (2002), Cooperation Between Antitrust Agencies at the International Level, Oxford: Hart.*