

Technische Universität Ilmenau

Institut für Volkswirtschaftslehre



Ilmenau Economics Discussion Papers, Vol. 28, No. 183

Wettbewerb und Regulierung (Update 2023)

Oliver Budzinski & Sandra Eckert

November 2023

Institut für Volkswirtschaftslehre
Ehrenbergstraße 29
Ernst-Abbe-Zentrum
D-98693 Ilmenau
Phone 03677/69-4030
Fax 03677/69-4203

ISSN 0949-3859

<https://www.tu-ilmenau.de/iedp>

Wettbewerb und Regulierung (Update 2023)

Oliver Budzinski[#] & Sandra Eckert^{}*

Abstract: Wettbewerb und Regulierung werfen sowohl aus einer wirtschafts- als auch aus einer politikwissenschaftlichen Perspektive interessante Fragestellungen auf und haben daher in beiden Disziplinen umfangreiche Beachtung gefunden. Während die Wirtschaftswissenschaften zwischen den Subdisziplinen Wettbewerbs- und Regulierungsökonomik trennt, begreift die Politikwissenschaft die marktschaffende als auch marktkorrigierende ‚regulative Politik‘ weitgehend als Einheit (Abschnitt 2). Der Hauptbeitrag der Wirtschaftswissenschaften liegt im Bereich einer wettbewerbsökonomischen Wirkungsanalyse (Abschnitt 3), während die politikwissenschaftliche Domäne in der Analyse von Institutionen und Prozessen der regulativen Politik zu verorten ist (Abschnitt 4). Aus einer interdisziplinären Perspektive kommen wir zu dem Ergebnis, dass beide Sichtweisen in erster Linie komplementär sind und sich gegenseitig befruchten können. Insbesondere das Verständnis jüngster Entwicklungen in den Bereichen Wettbewerb und Regulierung, die eine stärker industriepolitische und geostrategische Ausrichtung beinhalten, kann von einer politökonomischen Perspektive profitieren.

Keywords: Wettbewerb, Regulierung, Wirtschaftswissenschaften, Politikwissenschaft, Wettbewerbspolitik

JEL-Codes: A12, A20, L40, L50, P40

Dieser Beitrag erscheint in der zweiten Auflage von K. Mause, C. Müller & K. Schubert (Hrsg.), Politik und Wirtschaft: ein integratives Kompendium, Berlin: Springer, voraussichtlich 2024.

[#] Budzinski, Oliver, Prof. Dr., Direktor des Instituts für Volkswirtschaftslehre und des Fachgebietes Wirtschaftstheorie, Technische Universität Ilmenau, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Medien, Ehrenbergstraße 29, D-98693 Ilmenau, oliver.budzinski@tu-ilmenau.de.

^{*} Eckert, Sandra, Prof. Dr., Lehrstuhl für Vergleichende Politikwissenschaft, Institut für Politikwissenschaft, Universität Nürnberg-Erlangen, Kochstr. 4, 91054 Erlangen, sandra.eckert@fau.de.

1. Einleitung

Wettbewerb und Regulierung aus einer interdisziplinären, nämlich wirtschafts- und politikwissenschaftlichen Perspektive zu betrachten, ist aus vielerlei Gründen ein gewinnbringender Ansatz. Vordergründig lohnt sich diese politökonomische Sichtweise vor allem deshalb, weil der Forschungsbeitrag der beiden Disziplinen genau spiegelverkehrt verortet ist: der Beitrag der Ökonomie liegt vor allem im Bereich Wettbewerb, der Beitrag der Politologie im Bereich Regulierung. Gemeinsam ist beiden Disziplinen, dass über die Notwendigkeit einer regelsetzenden Funktion durch den Staat zur Sicherstellung eines funktionierenden Marktes Konsens herrscht. Es gibt in diesem Sinn keine „freien Märkte“, sondern Märkte sind stets soziale Konstrukte, die bestimmter Rahmenbedingungen wie beispielsweise eine Definition und Durchsetzung von Eigentumsrechten bedürfen, um funktionieren zu können (*Eucken* 1952; *Leipold* 1989; *Vanberg* 1999). Bei genauerem Hinsehen erweisen sich darüber hinaus auch die unterschiedlich gelagerten Forschungsinteressen als komplementär: während die Wirtschaftswissenschaftlerinnen vor allem die unmittelbaren Wettbewerbseffekte in den Blick nehmen, interessieren sich die Politikwissenschaftlerinnen vor allem für die marktsteuernden Eingriffe, seien sie nun wettbewerbsbehördlicher oder regulierungsbehördlicher Natur. Diese Varianz bezüglich Forschungsbeitrag und -interesse machen wir uns zu eigen, um unseren interdisziplinären Beitrag zu gliedern. Zunächst werden wir die Unterschiede der disziplinären Zugänge einführend aufzeigen (Abschnitt 2), um dann sukzessive die ökonomische Domäne der Analyse von Wettbewerbswirkungen (Abschnitt 3) sowie die politikwissenschaftliche Domäne der Analyse regulativer Eingriffe (Abschnitt 4) vorzustellen. Diese disziplinären Zugänge werden aus Sicht der jeweils anderen Disziplin kommentiert, und in den Schlussfolgerungen im Sinne einer transdisziplinären, politökonomischen Rezeption zusammengeführt.

2. Disziplinäre Zugänge: Wettbewerb und Regulierung aus wirtschafts- und politikwissenschaftlicher Perspektive

In den Wirtschaftswissenschaften herrscht eine klare Trennung zwischen Wettbewerbsökonomik und Regulierungsökonomik als Subdisziplinen der Wirtschaftswissenschaft. Hingegen werden wettbewerbsbehördliche und regulierungsbehördliche Eingriffe in der Politikwissenschaft weitgehend als Einheit verstanden, nämlich als Varianten der regulativen Politik. Darüber hinaus ist festzustellen, dass sich ein interdisziplinärer Blick auf die Problematik Wettbewerb und Regulierung nicht auf die wirtschafts- und politikwissenschaftlichen Perspektiven beschränken kann und sollte. Hinzukommen muss die rechtswissenschaftliche Perspektive, da sowohl Wettbewerbspolitik als auch Regulierung stets die Anwendung und Durchsetzung von Rechtsnormen implizieren und ein erheblicher Teil der realwissenschaftlichen Phänomene Wettbewerb und Regulierung durch juristische Erwägungen und Aspekte bestimmt wird. Umgekehrt bedarf natürlich auch

die rechtswissenschaftliche Sicht der Kenntnis wirtschaftswissenschaftlicher Wirkungen und politikwissenschaftlicher Erkenntnisse, um den Bezug zu den durch Wettbewerbspolitik und Regulierung zu lösenden Problemen und dem institutionellen Rahmen nicht zu verlieren. Die rechtswissenschaftliche Sicht kann im Kontext dieses Kompendiums im weiteren Verlauf keine Berücksichtigung finden.

2.1. Wettbewerbsökonomik und Regulierungsökonomik als Subdisziplinen der Wirtschaftswissenschaft

In den Wirtschaftswissenschaften werden sowohl die Wettbewerbsökonomik als auch die Regulierungsökonomik in der angewandten Mikroökonomik verortet. Traditionellerweise findet auch der Begriff der Industrieökonomik für die theoretischen Grundlagen beider Bereiche Anwendung, während der wirtschaftspolitische Bezug in einer Verwandtschaft zur politischen Ökonomik zum Ausdruck kommt. Das wettbewerbs- und regulierungsökonomische Denken setzt am Primat des Marktes als dezentralem Koordinationsmechanismus von Angebot und Nachfrage an. Dies geht auf den Nachweis der Unmöglichkeit einer zentralisierten Koordination individuellen Angebots- und Nachfrageverhaltens zurück (*Hayek* 1945, 1968), weswegen ein dezentraler Koordinationsmechanismus benötigt wird, um knappe Güter zu bewirtschaften. Die wirtschaftswissenschaftliche Literatur hat zudem herausgearbeitet, dass wettbewerbliche Märkte als dezentraler Koordinationsmechanismus eine Reihe von gesellschaftlichen Vorteilen aufweisen: sie steigern die Wohlfahrt (verstanden als Ausstattung der Volkswirtschaft mit knappen Gütern) durch eine effiziente Allokation (= Verteilung der Produktionsfaktoren auf die Anbieter), die Schaffung von Innovationsanreizen (dynamische Effizienz), der Förderung der Konsumentensouveränität (Anpassung der Güterproduktion an die Präferenzen der Nachfrager) und adaptive Effizienz (Anpassungsfähigkeit der Volkswirtschaft an exogene Schocks und Krisen). Zudem bedingen sich wirtschaftliche Freiheit und wettbewerbliche Märkte gegenseitig (*Röpke* 1949; *Eucken* 1952). Wird bejaht, dass Konsumenten frei entscheiden dürfen, was sie wann bei wem kaufen, dann entsteht zwangsläufig Wettbewerb zwischen Anbietern. Das Gleiche gilt, wenn Gewerbe- und Berufswahlfreiheit bejaht wird; auch dann entsteht zwangsläufig Konkurrenz zwischen denen, die Substitute (also Güter, die aus Sicht der Nachfrager gleiche oder ähnliche Bedürfnisse befriedigen) anbieten.

Dem entsprechend entsteht Raum für eine Wettbewerbs- und Regulierungspolitik aus ökonomischer Sicht immer dann, wenn es entweder zu Marktversagen kommt oder erhebliche Funktionsmängel von Märkten auftreten. Dabei werden Wettbewerbspolitik und Regulierungspolitik üblicherweise als zwei unterschiedliche Felder verstanden. Dies liegt daran, dass Marktwettbewerb nach dominierender ökonomischer Auffassung nur dann nachhaltig funktioniert, wenn er gegen inhärente Selbstaflösungstendenzen geschützt wird (*Vanberg* 1999, 2000). Die im Wettbewerb stehenden Unternehmen können einen betriebswirtschaftlichen Erfolg stets *entweder* durch Leistung im Wettbewerb (bspw. bessere

Produkte, besserer Service, bessere Preis-Leistungs-Verhältnisse, bessere Innovationen, etc.) oder durch Ausschaltung des Wettbewerbs (Kartellierung, nicht-leistungsgerechte Monopolisierung, Missbrauch von Marktmacht, siehe Abschnitt 3.1.1) erzielen – denn in letzterem Fall können die unternehmerischen Gewinne zu Lasten der Konsumenten und der Gesellschaft gesteigert werden. Daher bedarf es einer Wettbewerbspolitik, die den Wettbewerbsprozess schützt und die Ausschaltung des Wettbewerbes durch die Marktteilnehmer (sog. private Wettbewerbsbeschränkungen) verhindert.

Dem gegenüber spricht man in der Ökonomik von Regulierungspolitik, wenn der marktliche Wettbewerbsprozess aufgrund anderer Faktoren gestört ist, und die Politik versucht, diese Dysfunktionalitäten zu korrigieren (siehe Abschnitt 3.1.2). Marktversagen liegt vor (Fritsch 2014), wenn Güter von so starken positiven Externalitäten gekennzeichnet sind, dass sie den Charakter von öffentlichen Gütern aufweisen (Gleichzeitigkeit von Nicht-Rivalität im Konsum und Nicht-Ausschließbarkeit von Trittbrettfahrern), oder Kostenstrukturen so stark von Subadditivität gekennzeichnet sind, dass selbst die gesamte Marktmenge eines homogenen Gutes von nur einem Unternehmen zu den niedrigsten Grenzkosten bereitgestellt werden kann (natürliche Monopole). In diesen seltenen Fällen kommen wettbewerbliche Märkte aufgrund der speziellen Güter- oder Produktionscharakteristika nicht zustande. Funktionsstörungen können bei sonstigen (technologischen) Externalitäten und bei erheblich und persistent asymmetrischen Informationen zwischen Anbietern und Nachfragern vorliegen.¹ Insbesondere in sog. digitalen Ökosystemen sind dabei direkte und indirekte Netzwerkeffekte von besonderer Bedeutung, welche ja nach Ausprägung die Dominanz eines einzelnen Unternehmens in solchen Netzen aus zusammenhängenden Märkten fördern kann (*Haucap & Stühmeier 2016; Budzinski & Kuchinke 2020*).

Darüber hinaus regulieren reale Staaten typischerweise weitere Märkte, welche eigentlich keine Funktionsstörungen aufweisen (sog. staatliche Wettbewerbsbeschränkungen). Gründe hierfür können in übergeordneten gesellschaftlichen Zielen liegen, welche im Konflikt zur gesellschaftlichen Wohlfahrt im Sinne der Versorgung mit knappen Gütern stehen. Oft folgt reale Regulierung aber auch erfolgreichem Lobbyismus bestimmter gut organisierter Interessengruppen und den Imperfektionen des politischen Prozesses, wie bspw. Eigeninteressen von Politikern und Parteien.

Sowohl in der Wettbewerbs- als auch in der Regulierungsökonomik steht traditionell die Wirkungsanalyse im Mittelpunkt, das heißt die Frage, wie wirken sich Beschränkungen des Wettbewerbs durch private Akteure (sog. private Wettbewerbsbeschränkungen, siehe Abschnitt

¹ Es ist zu betonen, dass Marktversagen und Funktionsstörungen lediglich bedeuten, dass Spielraum für wohlfahrtssteigernde Regulierungen besteht. Damit ist nicht gesagt, dass reale Regulierung auch zu einer Wohlfahrtssteigerung führt. Vielmehr kommt es (nicht selten) vor, dass das Ergebnis der Regulierung noch schlechter ist als jenes des funktionsgestörten oder ‚versagenden‘ Marktes.

3.1.1) bzw. wie wirken sich regulatorische Eingriffe des Staates in die Marktprozesse auf die gesellschaftliche Wohlfahrt (also die Versorgung mit knappen Gütern) aus.²

2.2. Regulative Politik als Einheit in den Politikwissenschaften

Wie eingangs erwähnt liegt der politikwissenschaftliche Beitrag nicht in der Analyse von Wettbewerbseffekten, sondern in der Untersuchung nachgelagerter marktsteuernder Eingriffe. Normativ gesehen ist eine politikwissenschaftliche Perspektive regulierungsfreundlicher als eine ökonomische Perspektive, zumal die Modellierung der Funktionsweise von Märkten und Wettbewerb nicht Gegenstand der Analyse ist. Aus Sicht der Ökonomik interessiert sich die Politikwissenschaft prioritär für die Regulierungspolitik, und hierbei für regelsetzende Eingriffe, die nicht direkt durch Dysfunktionalitäten begründet sind. Im Zentrum steht die Realisierung übergeordneter gesellschaftlicher, also gemeinwohlorientierter Ziele, wobei das politikwissenschaftliche Wohlfahrtskonzept umverteilenden Implikationen Rechnung trägt. Dies heißt nicht, dass die Politikwissenschaft das Feld der Wettbewerbspolitik im Sinne der Wettbewerbsökonomik völlig außer Acht lässt. Vielmehr werden Maßnahmen, die auf den Schutz des Wettbewerbes abzielen, nicht gesondert betrachtet, sondern als mit anderen Zielsetzungen konkurrierend. Wettbewerbsfördernde Maßnahmen sind nur eine mögliche Variante einer regulativen Politik, die im Gegensatz zur Ökonomik als Einheit betrachtet wird.

Einflussreich für eine solche einheitliche Sichtweise auf Wettbewerbspolitik und Regulierung war insbesondere *Lowis* (1972) typologische Unterscheidung zwischen vier Politikarenen je nachdem, ob es sich um verteilende, umverteilende, regulative bzw. regelsetzende oder konstitutive Politiken handelt (besprochen bei *Heinelt* 2014). Gemäß *Lowis* Hauptthese „policy determines politics“ unterscheiden sich diese vier Arenen systematisch bezüglich ihres Konfliktpotentials. Dieser zufolge zeichnet sich vor allem die redistributive Politik aufgrund der Sichtbarkeit ihres umverteilenden Charakters durch ein hohes Maß an Konfliktpotential aus, während die distributive Politik durch bloße Zuteilung von Ressourcen bereits weniger konfliktrichtig sei, das geringste Maß an Konfliktpotential aber bei regulativer Politik vorläge. Obwohl die Implikationen dieser These durchaus kontrovers diskutiert wurden, wobei insbesondere der indirekt umverteilende Charakter regulativer Politik thematisiert wurde, blieb vor allem die Unterscheidung zwischen verteilenden und umverteilenden Politiken einerseits, und regulativen Politiken andererseits, wirkungsmächtig. So definiert beispielsweise *Windhoff-Héritier* (1987: 39) in ihrem für die deutsche Policy-Forschung wegweisenden Beitrag regulative Politik als verhaltensnormierende Politik ohne Leistungscharakter. Unter diese Kategorie fallen sowohl regulierungspolitische als auch wettbewerbspolitische Eingriffe, beispielsweise kartellrechtlicher Natur (*Windhoff-Héritier* 1987: 40). Die Unterscheidung regulativer versus nicht bloß regelsetzender, weil verteilender oder umverteilender Politik, setzt

² Der Begriff knappe Güter umfasst alle Waren, Dienstleistungen, Inhalte und Rechte, welche nicht zu Produktionskosten von null allen in beliebiger Menge zur Verfügung gestellt werden können.

sich fort in zentralen Begriffen wie regulativer Staat (*Majone 1994*), regulative Governance (*Eckert 2011; Levi-Faur 2008*) oder regulativer Kapitalismus (*Braithwaite 2008; Levi-Faur & Jordana 2005*).

Wettbewerb und Regulierung werden in der Politikwissenschaft also als Varianten der regulativen Politik gemeinsam erfasst und eine weitere Ausdifferenzierung erfolgt gemäß der Zielsetzung von Markteingriffen. So unterschied beispielsweise *Windhoff-Héritier (1987: 157, 174, 176)* zwischen kompetitiv-regulativen, protektiv-regulativen und sozialregulativen Policies. Kartellrechtliche Eingriffe sind so beispielsweise dem Bereich der kompetitiv-regulativen Policy zuzuordnen, die „das Marktverhalten und Marktzutrittsverhalten von privaten Unternehmen“ regeln sollen. Weniger differenziert ist die Unterscheidung zwischen ökonomischer und sozialer Regulierung, die in der politikwissenschaftlichen Literatur aufzufinden ist (z.B. *Czada & Lütz 2003*). Diese konzeptuell recht unscharfe Unterscheidung entspricht noch am ehesten der Unterscheidung zwischen den Subdisziplinen Wettbewerbs- und Regulierungsökonomik, denn unter ökonomischer Regulierung werden in der Regel wettbewerbsfördernde Maßnahmen erfasst. Dem Bereich der sozialen Regulierung zugeordnet wurden beispielsweise die Umwelt- und Risikoregulierung (z.B. *Gilardi & Maggetti 2011: 206*), sowie Qualitäts- und Leistungsstandards in der Daseinsvorsorge (*Prosser 2006; Eckert 2015*).

Der wesentliche Unterschied zur Ökonomik besteht aber darin, dass nicht die Wirkungen dieser politischen Eingriffe im Zentrum stehen, sondern vielmehr die institutionellen und prozeduralen Rahmenbedingungen, innerhalb derer sie stattfinden, sowie die zugrundeliegenden Motivationen der beteiligten Akteure. Aus institutioneller Sicht ist dabei von Interesse, dass in der regulativen Politik nachgelagerte Behörden und nichtgewählte Institutionen regelsetzende Funktionen übernehmen, während verteilende und umverteilende Politik vorwiegend in der politischen Arena gestaltet wird. Die Rolle dieser nichtgewählten Institutionen, denen in einem beschränkten Kompetenzbereich Befugnisse übertragen wurden, fand in der Politikwissenschaft viel Beachtung. Sie wurden beispielsweise als ‚nicht-majoritäre Institutionen‘ (z.B. *Thatcher & Stone Sweet 2002*) konzeptualisiert, um zu verdeutlichen, dass nur eine indirekte Rückbindung an die durch Mehrheiten legitimierte politische Arena besteht. Die Grenzen zwischen Wettbewerbs- und Regulierungspolitik hingegen sind aus politikwissenschaftlicher Sicht sowohl prozedural, institutionell wie auch substantiell fließend: wie die Regulierungspolitik operiert Wettbewerbspolitik innerhalb eines rechtlichen Rahmens, der Regeln setzt und verhaltensnormierend wirkt. In beiden Bereichen spielen nicht-gewählte Institutionen eine zentrale Rolle, seien dies (unabhängige) Wettbewerbs- oder Regulierungsbehörden. Und in der Regel überschneidet sich die Zuständigkeitsbereiche von sektorspezifisch agierenden Regulierungsagenturen und Wettbewerbsbehörden im jeweils regulierten Sektor. Viele Regulierungsbehörden sind gleichzeitig mit der Umsetzung wettbewerbsrechtlicher Vorgaben betraut, während Wettbewerbsbehörden über Zeit sektorspezifische Expertise in zentralen Wirtschaftsbereichen wie etwa Energiemärkte entwickeln und diese in eigenständigen Referaten und Regularien verstetigen. Substantiell liegt

die Überschneidung dort, wo durch Regulierungs- und Wettbewerbsbehörden einerseits wettbewerbsfördernde Maßnahmen ergriffen werden, andererseits Ausnahmen von Marktprinzipien definiert und durchgesetzt werden.

3. Die ökonomische Domäne: Die Analyse von Wettbewerbswirkungen von Unternehmensstrategien und staatlichen Interventionen

3.1. Die ökonomische Wirkungsanalyse: Methoden und zentrale Ergebnisse

3.1.1. Prowettbewerbliche und antiwettbewerbliche Unternehmensstrategien

Die wirtschaftswissenschaftliche Analyse der Wettbewerbspolitik konzentriert sich auf die Wirkungen unternehmerischer Strategien und Arrangements auf den Wettbewerb (siehe auch Abschnitt 2.1). Dabei steht der Versuch im Mittelpunkt, eine möglichst genaue Abgrenzung zwischen wettbewerbskonformen und wettbewerbswidrigen Strategien und Arrangements zu finden, um der Wettbewerbspolitik mit Hilfe der ökonomischen Analyse zu ermöglichen, Wettbewerbsbeschränkungen möglichst fehlerfrei zu identifizieren und mit Hilfe des Wettbewerbsrechtes zu bekämpfen. Dabei kann die ökonomische Wirkungsanalyse sowohl dazu verwendet werden, wohlfahrtsoptimale Wettbewerbsregeln (inklusive ihrer Auslegung) zu formulieren (regelbasierte Wettbewerbspolitik; z.B. *Budzinski* 2010, 2013c) als auch dazu, die pro- oder antiwettbewerblichen Effekte konkreter Fälle zu analysieren und abzuwägen (evidenzbasierte Wettbewerbspolitik; z.B. *Röller* 2005; *Neven* 2006). In der Wettbewerbsökonomik unterscheidet man typischerweise zwischen drei Typen potenziell wettbewerbswidriger Strategien und Arrangements der Marktteilnehmer (bspw. *Motta* 2004; *Schmidt & Schmidt* 2006; *Kerber* 2007; *Buccirosi* 2008; *Bishop & Walker* 2010; *Schmidt & Haucap* 2013; *Blair & Sokol* 2015; *Kerber & Schwalbe* 2020)³: (a) Kartelle und Kartellsurrogate, (b) Missbrauch von Marktmacht und (c) Unternehmenszusammenschlüsse und Konzentration. Zwei weitere Bereiche werden teilweise hinzugezählt, nämlich (d) unfaires Wettbewerbsverhalten und (e) staatliche Beihilfen und Subventionen.

(a) Kartelle und Kartellsurrogate (*Choi & Gerlach* 2015; *Levenstein & Suslow* 2015)

Immer dann, wenn mindestens ein Wettbewerbsparameter zwischen mindestens zwei Unternehmen durch kooperative Koordination (Absprachen) festgelegt und damit der Konkurrenz zwischen den Unternehmen entzogen wird, spricht man von Kollusion. Erfolgt diese auf vertraglicher Basis, so handelt es sich um ein Kartell. Liegt der Kollusion kein Vertrag

³ Die hier aufgeführten Quellen enthalten jeweils ausführliche Kapitel zu den nachfolgend sehr kurz skizzierten Arten von Wettbewerbsbeschränkungen (Theorie) sowie auch zu den nachfolgend kurz thematisierten Methoden ihrer Messung (Empirie). Im Weiteren wird daher nur stellenweise auf zusätzliche Literatur verwiesen, wobei wir uns auf Übersichtartikel und Handbuchbeiträge beschränken. Die sehr umfangreiche Primärliteratur würde den Rahmen dieses Beitrages sprengen und lässt sich anhand der dort zitierten Literatur nachvollziehen.

zu Grunde, so spricht man von einem Kartellsurrogat oder von kollusivem Verhalten. Während diese Unterscheidung aus rechtswissenschaftlicher Sicht von erheblicher Bedeutung ist (u.a. in Bezug auf Beweisanforderungen), so wirken Kartelle und Kartellsurrogate aus ökonomischer Sicht grundsätzlich gleich (zu diesem Gegensatz *Franck 2020*), so dass diese Unterscheidung für die Wirkungsanalyse nachfolgend vernachlässigt und stellvertretend nur von Kartellen ausgegangen werden kann.

Ein wesentlicher Kartelltyp ist das sogenannte horizontale Preiskartell, bei welchem der Wettbewerbsparameter Preis zwischen Unternehmen abgesprochen wird, die direkt im Wettbewerb zueinanderstehen. Dies ist aus unternehmerischer Sicht nur dann profitabel (und damit rational), wenn entweder alle Unternehmen des Marktes oder zumindest der allergrößte Teil beteiligt sind, denn andernfalls werden die Nachfrager größtenteils zu jenen Wettbewerbern abwandern, welche mit dem Kartell über den Preis konkurrieren, mithin ein günstigeres Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten. Ist das Preiskartell hingegen marktumfassend, so können sich die kartellierten Unternehmen wie ein Monopolist verhalten und gemeinsam den Preis auf den Monopolpreis heben und den überwettbewerblichen Gewinn unter sich verteilen. Dies ist generell wohlfahrtsschädlich, da der Wettbewerb nun zum Erliegen kommt (also die statischen und dynamischen Wettbewerbsfunktionen nicht mehr gegeben sind; siehe 2.1) und die Gewinne der Kartellanten zu Lasten der Nachfrager und der Gesellschaft gehen, wobei die Verluste der Letztgenannten die unternehmerischen Zusatzgewinne überkompensieren. Neben einem vollständig marktumfassenden Preiskartell sind auch solche Preiskartelle denkbar, welche alle Anbieter beinhalten, welche über relevante Marktanteile und Kapazitätsreserven bzw. kurzfristige Wachstumspotenziale verfügen. Die verbleibende Restkonkurrenz kann dann nicht mehr als einen geringen Bruchteil des Marktes bedienen, so dass sich das Kartell gegenüber dem größten Teil der Nachfrager wiederum als Monopolist verhalten kann, ohne dass es signifikante Abwanderung der Nachfrager zu den Kartellaußenseitern befürchten muss. Oftmals wird es dann so sein, dass sich die verbleibenden Kartellaußenseiter in ihrer Preispolitik dem Kartell anpassen, da sie durch attraktivere Preis-Leistungs-Angebote mangels möglicher Kapazitätsausweitung keine Profitverbesserung erzielen können. Sie schlüpfen dann sozusagen unter den „Schutzschirm“ des Kartells (umbrella effects; *Inderst et al. 2014*).

Preiskartelle werden also von rationalen und gewinnmaximierenden Unternehmen generell nur dann eingegangen werden, wenn sie den Wettbewerb auf dem relevanten Markt vollständig ausschalten und die wettbewerbliche Koordination vollständig durch eine kollusive Koordination ersetzen. Mithin sind Preiskartelle aus ökonomischer Sicht immer wohlfahrtsschädlich. Dieselbe Logik gilt auch für Mengenkartelle (Absprache der absoluten Angebotsmengen), Quotenkartelle (Absprache der Anteile der Kartellanten an einer definierten Gesamtmarktmenge) sowie Marktaufteilungskartelle (Festlegung von Gebietsmonopolen oder Absprache exklusiver Produktkategorien für jeden Kartellanten), weswegen alle diese Kartelltypen auch als Hardcore-Kartelle bezeichnet werden.

Auch hinsichtlich aller weiteren Parameter, über die Unternehmen Wettbewerb treiben können, können sich Kartelle bilden, beispielsweise (jeweils horizontale) Innovationskartelle, Beschaffungs- und Vertriebskartelle, Standardisierungskartelle, Konditionenkartelle usw. Anders als bei den Hardcore-Kartellen können hier allerdings kaum generelle Aussagen über die Wettbewerbs- und Wohlfahrtswirkungen gemacht werden. Vielmehr hängen die Wettbewerbswirkungen typischerweise sensitiv von der Ausgestaltung im Einzelfall ab und unternehmerische Vorteile können meist auch bereits erzielt werden, wenn diese Kartelle nur wenige der relevanten Wettbewerber umfassen (und somit signifikanter Wettbewerb hinsichtlich dieser Parameter erhalten bleibt). Beispielsweise können Innovationskartelle einerseits wohlfahrtsfördernd wirken, wenn erst die kooperative Bündelung der (komplementären) Kompetenzen mehrerer Unternehmen die Entwicklung eines neuen Produktes oder einer neuen Technologie ermöglicht (bzw. die Kosten der Innovation senkt). Andererseits kann sich durch Innovationskartelle auch die Geschwindigkeit der Innovation verringern, weil Anreize durch den Wettbewerb um innovative Lösungen verloren gehen, und umfassende Innovationskooperationen verringern typischerweise die Anzahl der Wege, auf denen parallel nach besseren (inklusive bspw. nachhaltigeren) Produkten und Technologien gesucht wird, ohne dass ex ante bekannt ist, welche Wege mittelfristig die erfolversprechenden wären (Verringerung der fruchtbaren Diversität). Als zweites Beispiel für die ambivalenten Effekte anderer Kartellarten sei auf Standardisierungskartelle verwiesen. Diese können den Wettbewerb sogar intensivieren und damit die Wohlfahrt erhöhen, wenn durch die Standardisierung von Verbindungen (Stecker, Kabel, Adapter, etc.) die Kompatibilität zwischen unterschiedlichen Anbietern erhöht wird (bspw. bei Ladegeräten für mobile Telefone und Computer). Werden freilich ganze Produkte standardisiert, so dass es keine Auswahl mehr für die Nachfrager gibt, kann der Wettbewerb auch signifikant eingeschränkt werden.

Neben den bisher diskutierten horizontalen Kartellen, also Absprachen zwischen Unternehmen, die in demselben Markt agieren, treten auch vertikale Kartelle auf. Hierbei treffen Unternehmen Absprachen, welche zwar entlang der gleichen Wertschöpfungskette tätig sind, aber auf verschiedenen Stufen, die einander vor- oder nachgelagert sind, d.h. die Kartellanten stehen zueinander in einer Zulieferer-Abnehmer-Beziehung. Hier kann es insbesondere dann zu negativen Wettbewerbswirkungen kommen, wenn auf einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette Marktmacht vorliegt (im Extremfall: wesentliche Einrichtungen oder natürliche Monopole), denn dann stellen vertikale Kartelle ein Instrument dar, um diese Marktmacht entlang der Wertschöpfungskette zu übertragen und Konkurrenten auf vor- oder nachgelagerten Stufen zu verdrängen – mit negativen Wirkungen insbesondere auf die dynamischen Wettbewerbsfunktionen.

(b) Missbrauch von Marktmacht (*White* 2015; *Fumagalli* et al. 2018)

Erlangt ein einzelnes Unternehmen auf einem Markt ein Monopol oder eine marktbeherrschende Stellung (auch: Quasimonopol), so kann es diese Stellung beziehungsweise die daraus resultierende Finanz- und Lobbykraft missbrauchen, um den

Wettbewerb zum Schaden der gesellschaftlichen Wohlfahrt dauerhaft auszuschalten, indem es bspw. keine neuen Wettbewerber in den Markt lässt (Abschottungsstrategien: Marktzutrittsschranken), verbleibende Restkonkurrenz aus dem Markt drängt (Verdrängungsstrategien: predatory pricing, Preisdiskriminierung, bundling & tying, Verschlussstrategien, Boykotte usw.; *Tirole 2005, Elzinga & Mills 2015*), die verbleibende Restkonkurrenz künstlich behindert (Behinderungsstrategien: raising-rivals' costs; *Scheffman & Higgins 2015*), sich regulatorische oder politische Privilegien verschafft oder seine Marktmacht auf andere Märkte überträgt (leveraging) – auch ohne die Existenz eigener Leistungsvorteile auf diesen Märkten. Zudem kann das marktbeherrschende Unternehmen Zulieferer, Abnehmer und Kunden ausbeuten, indem es überhöhte Preise verlangt (bzw. die Mengen künstlich einschränkt, was denselben Effekt hat) bzw. zu niedrige Zulieferpreise apresst (*Orbach & Avraham 2015*).

Neben der Einzelmarktbeherrschung treten in digitalen Ökosystemen häufiger Formen von systemischer Marktmacht (*Budzinski et al. 2020*) oder ökonomischer Abhängigkeiten von relativer Marktmacht (*Schweitzer et al. 2018; Bougette et al. 2019*) auf. Ersteres bezieht sich auf Gatekeeper-Positionen, mit denen sich marktübergreifende Macht in digitalen Ökosystemen wie bspw. sozialen Netzwerke, Suchmaschinen, Marktplätze oder Online-Werbung verbindet. Diese kann sowohl verdrängend als auch ausbeutend missbraucht werden, bspw. durch Selbstbevorzugungsstrategien (*Bougette et al. 2022; Motta 2022*), künstliche Einschränkung von Interoperabilitäten (*Scott Morton et al. 2021*) oder Behinderung des Zugangs zu Daten im Kontext der eigenen ökonomischen Aktivität. Relative Marktmacht äußert sich in signifikant ungleicher Verhandlungsmacht, welche es ermöglicht, den ökonomisch abhängigen Akteuren (bspw. den Geschäftsleuten auf einem wichtigen digitalen Marktplatz oder den App-Anbietern in einem systemexklusiven App-Store) unfaire und ausbeuterische Konditionen zu diktieren (*Bougette et al. 2019*). Die wachsende Relevanz dieser klassisch wenig beachteten Formen von wohlfahrtssenkendem Missbrauch von wirtschaftlicher Macht stellt die Wettbewerbspolitik derzeit vor neue Herausforderungen und geht mit einer Vielzahl an Reformen einher (*Kirk et al. 2023*).

Vor dem Hintergrund der Vielfältigkeit der Missbrauchsmöglichkeiten von Monopolpositionen und marktbeherrschenden Stellungen könnte gefragt werden, ob die reine Existenz solcher Marktmacht nicht bereits wohlfahrtsschädlich ist – und damit wettbewerbspolitisch zu verhindern sei. Dabei ist allerdings zu beachten, dass manche erwünschten, wohlfahrtssteigernden Unternehmensstrategien unter bestimmten Umständen in marktbeherrschende Stellungen (und selten auch in Monopole) münden können. Tiefgreifende Innovationen neuer Produkte oder Technologien können beispielsweise Märkte komplett umkrepeln bzw. sogar neue Märkte schaffen und damit zwangsläufig zu dominierenden Stellungen der Innovatoren führen (Innovationsmonopole). Zudem kann es zu marktbeherrschenden Stellungen kommen, wenn ein Unternehmen besser und effizienter arbeitet als seine Konkurrenten (Leistungsmonopole). Beide Phänomene weisen darauf hin, dass die Marktstruktur letztendlich dem Wettbewerbsprozess endogen ist: kreative

(innovations- und leistungsmonopolisierende) und imitierende (polypolisierende) Wettbewerbskräfte liefern sich einen dauerhaften, permanenten und evolutorischen Prozess des Vorstoßens und Aufholens (*Clark 1961; Budzinski 2008: 308-313*). Damit wird aber auch klar, dass solche Innovations- und Leistungsmonopole meist temporärer Natur sind und durch den dynamischen Wettbewerb erodiert werden – es sei denn, dies wird durch einen Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung zur Beschränkung der Wettbewerbskräfte seitens des dominanten Unternehmens unterbunden oder verzögert. Insofern ist aus ökonomischer Sicht nicht die innovations- oder leistungsbedingte Entstehung von Marktmacht das Problem, sondern ‚lediglich‘ der nicht-wettbewerbliche Missbrauch dieser Macht.

(c) Unternehmenszusammenschlüsse (*Schwalbe & Zimmer 2011*)

Das Entstehen oder Verstärken von Marktmacht ist allerdings dann als wettbewerbs- und wohlfahrtsschädlich einzuschätzen, wenn es nicht infolge von Innovations- oder Leistungswettbewerb auftritt, sondern durch Zusammenschlüsse von Unternehmen hergestellt wird, die bisher im Wettbewerb zueinanderstanden (horizontale Unternehmenszusammenschlüsse). Dies ist vergleichsweise offensichtlich, wenn durch Zusammenschlüsse (unabhängig davon, ob es sich um Fusionen bzw. Verschmelzungen, die Übernahme von Mehrheitsbeteiligungen oder die Übernahme solcher Minderheitsbeteiligungen handelt, die dennoch einen wesentlichen Einfluss auf die Unternehmensstrategie erlauben) ein Monopol oder eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder letztere verstärkt wird. In der modernen Ökonomik kennt man allerdings noch zwei weitere Fälle wettbewerbswidriger horizontaler Zusammenschlüsse. Entstehen oder verstärken sich im Zuge oligopolistischer Zusammenschlüsse sogenannte koordinierte Effekte (*Ordoover & Jayaratne 2015*), dann führt der betreffende Zusammenschluss zu einem wesentlichen Absinken der Wettbewerbsintensität, weil sich die nach der Fusion verbleibenden Unternehmen keine oder nur noch deutlich reduzierte Konkurrenz liefern (Dominanz konsolidierender Unternehmensstrategien; „Schlafmützenwettbewerb“). Dies geschieht vorzugsweisen in relativ homogenen Märkten mit einem engen Oligopol, in welchem die wettbewerbliche Aktivität vor allem von einem Unternehmen (dem sogenannten *maverick*) ausgeht, welches durch die Übernahme dann sozusagen ruhiggestellt wird. Hingegen entstehen unilaterale Oligopol-Effekte (*Willig & Keating 2015*) vorzugsweise in heterogenen Oligopolen, wenn dort jene Unternehmen fusionieren, deren Produkte besonders enge Substitute sind, also die dieselbe Marktnische besetzen bzw. aus Sicht der Nachfrager die engsten Konkurrenten darstellen, und dem Rückgang der Wettbewerbsintensität keine überkompensierenden fusionsbedingten Effizienzgewinne gegenüberstehen.

Vertikale und konglomerate Unternehmenszusammenschlüsse wurden in der Ökonomik lange Zeit als weniger gefährlich für den Wettbewerb eingeschätzt als horizontale Zusammenschlüsse. Allerdings können auch sie zu negativen Wettbewerbswirkungen führen, bspw. wenn vertikale Integration dazu führt, dass gesamte Wertschöpfungsketten dem Wettbewerb entzogen werden, oder entstehende Konglomerate ihre Finanz- und Lobbykraft

missbrauchen bzw. über (u.a.) die Ausnutzung von Komplementaritäten Wettbewerbsbeschränkungen auf zusätzliche Märkte ausweiten (*Salinger 2015*). Vor allem aber sind nicht-horizontale Zusammenschlüsse in der Digitalwirtschaft neu zu bewerten, da sie hier die Entstehung systemischer Marktmacht begünstigen und deutlich häufiger wettbewerbswidrige Wirkungen entfalten (inter alia, *Salop 2018; Beck & Scott Morton 2021*).

(d) Unfares Wettbewerbsverhalten

Auch wenn sich die Wirtschaftswissenschaft damit vergleichsweise wenig beschäftigt, so besteht doch weitgehend Einigkeit darüber, dass bestimmte Formen des Behinderungswettbewerbs (bspw. unwahre oder irreführende Angaben, Anschwärzung und Verleumdung, Industriespionage und Sabotage, etc.) auch ohne die Existenz von Marktmacht auftreten können und dann negative Wirkungen entfalten.

(e) Staatliche Beihilfen und Subventionen (*Haucap & Schwalbe 2011*)

Wenn der Staat selektiv in funktionierende Märkte (Abwesenheit von Marktversagen; siehe Abschnitt 2.1.) eingreift und Wettbewerber ungleichmäßig mit Subventionen bedenkt, dann verzerren diese Eingriffe den Wettbewerb mit typischerweise (spätestens mittelfristig) negativen Wohlfahrtswirkungen. Dabei ist es aus ökonomischer Sicht unerheblich, ob die Subvention oder Beihilfe direkter monetärer Natur ist oder indirekt monetäre Vorteile (bspw. Steuererleichterungen) bzw. nicht-monetäre Vorteile gewährt werden.

3.1.2. Methoden und Relevanz

Diese Kurzübersicht verdeutlicht, dass die Frage der ökonomischen Wirkungen potenziell wettbewerbsschädlicher Verhaltensweisen neben einem ausgefeilten theoretischen Fundament auch eine Frage der empirischen Analyse ist, also der Messung der tatsächlichen Effekte konkreter Fälle – sei es um die Wirkungen dieses Falles abzuschätzen oder um aus den Wirkungen typischer Fälle für geeignete wettbewerbsrechtliche Regeln und wettbewerbspolitische Praktiken zu lernen. Die Ermittlung konkreter Effekte einzelner Fälle ist dabei sowohl in die Vergangenheit gerichtet (forensische Ökonomik; *Ewald 2011*) als auch auf die Prognose zukünftiger Effekte (*Budzinski 2010*). Eine vergangenheitsorientierte Analyse wird bspw. benötigt, wenn es um die Aufdeckung illegaler Kartelle und die Ermittlung der durch sie verursachten Schäden (*Haucap & Heimeshoff 2022*) geht, oder wenn vergangene Entscheidungen einer Wettbewerbsbehörde im Sinne einer Ex post-Evaluation überprüft werden (*Budzinski 2013a*). Geht es hingegen um die wettbewerbspolitische Beurteilung eines anstehenden Zusammenschlussvorhabens oder um die Abschätzung der Wirkungen geplanter Auflagen oder Zusagen, so stehen die zu erwartenden, zukünftigen Effekte, welche dieser Zusammenschluss in den betroffenen Märkten voraussichtlich haben wird, im Mittelpunkt der ökonomischen Analyse. Im Zuge der empirischen Analyse werden gängige quantitative Verfahren der Ökonometrie (bspw. Korrelations- und Regressionsanalysen, Difference-in-

Difference Verfahren oder auch Eventstudien; *Rubinfeld* 2010) ebenso angewendet wie ausgefeilte und aufwendig kalibrierte Simulationsmodelle (*Budzinski & Ruhmer* 2010; *Budzinski & Noskova* 2022). Hinzu kommen qualitative Methoden wie Dokumentenanalysen, Surveys (Konsumentenbefragungen oder solche beteiligten bzw. betroffenen Unternehmen), Experteneinschätzungen usw.

Die moderne Wettbewerbs- und Industrieökonomik ist der Analyse der wettbewerblichen Wirkungen von Unternehmensstrategien sehr weit fortgeschritten und beeinflusst zum einen die Ausgestaltung wettbewerbsrechtlicher Regeln und wettbewerbspolitischer Vorgehensweisen und informiert zum anderen die wettbewerbsrechtliche Handhabung konkreter Fälle in erheblicher Weise. Dennoch ist zu betonen, dass insbesondere der quantitativen Analyse von Einzelfällen auch weiterhin Grenzen gesetzt sind. Dies gilt zum einen im Hinblick auf den Stand der Theorie und der verfügbaren Methoden (*Budzinski* 2011) als auch in Bezug auf die Passung von ökonomischem Instrumentarium und rechtlichen Verfahrensbedingungen (*Budzinski* 2010; *Christiansen* 2010). Eine natürliche Grenze ist der Wirkungsanalyse immer dann gesetzt, wenn es um die Prognose zukünftiger Effekte geht, die niemals exakt und/oder unbedingt sein kann.

In jüngerer Zeit sind eine Reihe empirischer Studien entstanden, die markt- und industrieübergreifend zeigen, dass insbesondere in den USA aber auch in Europa die Wettbewerbsintensität in den letzten Jahrzehnten insgesamt signifikant nachgelassen hat (unter anderem *Grullon et al.* 2019; *Philippon* 2019; *De Loecker et al.* 2020; *Affeldt et al.* 2021), mithin wirtschaftliche Macht und Marktmacht bedeutsam zugenommen haben. Als Ursache wird neben den neuartigen Wettbewerbsproblemen der Digitalwirtschaft vor allem auch eine zu nachlässige und zu wenig strikte Wettbewerbspolitik (unter anderem unter dem Einfluss der sog. Chicago School und der evidenzbasierten, einzelfallorientierten Wettbewerbspolitik) gesehen.

3.2. Politikwissenschaftlicher Kommentar

Trotz der internationalen Diffusion wettbewerbspolitischer Regime und Behörden hat die Politikwissenschaft diesem Politikfeld im Vergleich zu Nachbardisziplinen weniger Aufmerksamkeit gewidmet, so dass das Gros der Publikationen im Bereich der Wirtschafts- und Rechtswissenschaften liegt. Seit den 1990er Jahren haben sich einzelne Beiträge, die in der Vergleichenden Politikwissenschaft sowie in der Politischen Ökonomie zu verorten sind, mit diversen Wettbewerbsregimen (*Doern & Wilks* 1996), sowie insbesondere mit der expandierenden Europäischen Wettbewerbspolitik (*Cini & McGowan* 2008; *Aydin & Thomas* 2012; *Karagiannis* 2010; *Thatcher* 2020) befasst. Die Europäisierung der Wettbewerbspolitik ist vor allem aus einer Governance-Perspektive von Interesse, da sie Fragen bezüglich der Kompetenzverlagerung im europäischen Mehrebenen-Kontext aufwirft (*Töller* 2008). Im Kontext der disziplinären Debatte um den Aufstieg eines regulativen Staates (*Majone* 1994)

wurde der Wettbewerbspolitik zentrale Bedeutung als prototypischer regulativer Politik beigemessen, die ohne nennenswerte finanzielle Ressourcen etabliert werden kann, und deren Kosten dezentral von Gerichten und dem Rechtssystem sowie von Privatakteuren getragen werden. Das politikwissenschaftliche Interesse an der Wettbewerbspolitik unterscheidet sich aus zwei Gründen von der Wettbewerbsökonomik: zum einen liegt der akteursbezogene Fokus weniger auf den Unternehmen, sondern auf den politischen Akteuren und den Wettbewerbsbehörden. Zum anderen geht es nicht um die Analyse der Wirkung von Unternehmensstrategien an sich, sondern um Verfahren und institutionelle Merkmale der Wettbewerbspolitik. Die Entwicklung einer regelbasierten Wettbewerbspolitik ist dabei besonders interessant, zumal der grundsätzliche prozedurale und institutionelle Rahmen einer solchen Politik in der Regel durch den Gesetzgeber definiert wird. Aber auch eine evidenzbasierte Wettbewerbspolitik ist von Interesse, da sich die Einzelentscheidungen auf eine regelbasierte Wettbewerbspolitik stützen und zur Entwicklung derselben beitragen. Der institutionelle Zuschnitt, der das Verhältnis von regel- und evidenzbasierter Wettbewerbspolitik bestimmt, und hierbei vor allem die Zuständigkeiten von Gesetzgeber, Regulierungsbehörden mit sektoriellen Zuschnitt und allgemeinen Wettbewerbsbehörden steht im Mittelpunkt der vergleichenden Analyse regulativer Regime (z.B. *Coen & Héritier* 2005). Unter den Teilbereichen ist die Wettbewerbspolitik im Bereich staatliche Beihilfe für die politikwissenschaftliche Disziplin von originärem Interesse, da ihre Adressaten politische Akteure sind. So wurde beispielsweise untersucht, inwieweit europäische Beihilfekontrolle nationale wirtschafts- und industriepolitische Gestaltungsspielräume einschränkt (*Blauberger* 2009; *Cini* 2021). Aus politikökonomischer Sicht wird Wettbewerbspolitik als ein Prozess des Austarierens privater und öffentlicher Interessen verstanden (*Wilks* 2010). Infolgedessen favorisieren Politikwissenschaftler das Wohlfahrtskonzept der Konsumentenwohlfahrt, d.h. potentiell umverteilende Effekte werden als zentral erachtet. Abseits des disziplinären Mainstreams wurde das Politikfeld innerhalb eines kritischen Paradigmas der Politischen Ökonomie vergleichsweise intensiv untersucht. Dies mag darin begründet liegen, dass diese Richtung die Wettbewerbspolitik normativ als „neoliberale“, marktschaffende Politik deutet, die bestehende sozioökonomische Machtverhältnisse wenn nicht verstärkt, so doch zumindest erhält (*Buch-Hansen & Wigger* 2011).⁴ Im Gegensatz zu einer solchen kritischen Perspektive stellen Analysekonzepte wie der regulative Staat oder der regulative Kapitalismus (*Majone* 1994; *Levi-Faur & Jordana* 2005) die ideellen Grundlagen der Wettbewerbspolitik nicht in Frage, sondern analysieren divergierende institutionelle und prozedurale Ausprägungen über Zeit, Sektoren und Länder hinweg (*Jordana et al.* 2018).

⁴ Damit steht diese Denkrichtung im expliziten Gegensatz zu vielen wettbewerbsökonomischen Denkrichtungen, welche Wettbewerb als machtbegrenzend bzw. als Entmachtungsinstrument verstehen, da sowohl die Entstehung als auch der Gebrauch wirtschaftlicher Macht begrenzt und Märkte offen gehalten werden sollen.

4. Die politikwissenschaftliche Domäne: die Analyse von Institutionen und Prozessen der regulativen Politik

Eine systematische Wirkungsanalyse von regulierungs- und wettbewerbspolitischen Eingriffen steht nicht im Zentrum des politikwissenschaftlichen Interesses, sondern die Institutionen und Prozesse regulativer Politik. Der politikwissenschaftliche Beitrag in diesem Bereich wird im Folgenden vorgestellt, während der ökonomische Kommentar hierzu passende institutionenökonomische Überlegungen anstellt.

4.1. Regulativer Staat, Regulative Governance, Regulativer Kapitalismus

Seitdem Lowi in den 1970er Jahren die regulative Politik als spezifische Politikarena analysiert hat, wurden in der politikwissenschaftlichen Disziplin für deren institutionelle und prozedurale Ausprägungen diverse Begriffe geprägt und diskutiert. Wegweisend war dabei der Beitrag von Giandomenico Majone (*Majone 1994*). *Majone (1997)* hat Mitte der 1990er Jahre die These aufgestellt, dass in Nordamerika sowie in der Europäischen Gemeinschaft ein Übergang vom sogenannten „positiven“ zum „regulativen“ Staat zu beobachten sei. Er konstatierte, dass der positive Staat durch das Primat umverteilender Politik gekennzeichnet war, die im Wesentlichen von gewählten, politischen Akteuren sowie den Sozialpartnern gestaltet wurde. Hingegen zeichne sich der regulative Staat durch seine vornehmlich regelsetzende Rolle aus, wobei als regelsetzende Instanzen vermehrt sogenannte nicht-majoritäre Institutionen in Erscheinung treten würden, die außerhalb des durch Wahlen gekennzeichneten politischen Willensbildungsprozesses stünden. Diesen Trend sah Majone durch den zunehmenden Einfluss der Europäischen Gemeinschaft verstärkt, die aufgrund ihrer beschränkten finanziellen Mittel vor allem als regulativer Staat operiere. Im nationalen Kontext fußte diese Diagnose auf der Beobachtung, dass staatsnahe Sektoren privatisiert und liberalisiert wurden, und unabhängige Behörden mit der Aufgabe betraut wurden, diese neu geschaffenen Märkte zu steuern. Im Zuge der in der Politikwissenschaft zunehmend einflussreichen Governance-Forschung (*Mayntz 2006*), die den Blick weitete für die empirisch beobachtbare Vielfalt regelsetzender Akteure und Mechanismen, wurde der Begriff „regulative Governance“ geprägt (*Eckert 2011; Levi-Faur 2008*). Im Rahmen dieser Konzeptualisierung rückten insbesondere die Rolle privater Akteure, Mechanismen informeller und unverbindlicher Regelung, sowie die Relevanz europäischer und internationaler Instanzen in den Blickpunkt. Diese umfassende Perspektive macht sich auch der Forschungsstrang zum „regulativen Kapitalismus“ (*Braithwaite 2008; Levi-Faur & Jordana 2005*) zu eigen. Hinter dieser Begriffsbildung steht das Argument, dass im Zuge der expansiven Regulierungstätigkeit im nationalen und internationalen Kontext nicht von einem neoliberalen, durch Deregulierung gekennzeichneten, Wirtschaftsparadigma die Rede sein könne. Während die weiter reichenden Implikationen regulativer Politik für nationale und internationale Wirtschaftssysteme im Rahmen dieses Einführungskapitels nicht abgedeckt werden können, sollen zentrale theoretische und konzeptuelle Zugänge im Folgenden kurz vorgestellt werden. Um die institutionellen und prozeduralen Merkmale regulativer Politik zu

analysieren, rekurierte die politikwissenschaftliche Diskussion auf delegationstheoretische Zugänge. Im Unterschied zur wirtschaftswissenschaftlichen Perspektive sind als Folge der Delegation zuvorderst Aspekte der Legitimität von Interesse, die insofern gesondert diskutiert werden sollen. Methode und Befund der politikwissenschaftlichen Forschung in diesem Bereich werden abschließend zusammengefasst.

4.1.1. Delegationstheoretische Zugänge

Um eine institutionelle Konstellation zu analysieren, in der regelsetzende Kompetenzen an nicht-majoritäre Institutionen abgegeben werden, hat sich die politikwissenschaftliche Diskussion in Europa primär auf Delegationstheorien gestützt und diese um neoinstitutionalistische Zugänge ergänzt (*Thatcher & Stone-Sweet 2002*). Einflussreich war hier vor allem der aus den Wirtschaftswissenschaften importierte Analyserahmen einer Prinzipal-Agenten Beziehung (*Aghion & Tirole 1997; Moe 1990*). Dieser Ansatz wurde zunächst in der US-amerikanischen Forschung unter Rückgriff auf die Organisations- und Transaktionskostenökonomik entwickelt und in der Folge in einer Vielzahl von Rational Choice-basierten, quantitativen Studien angewandt (*Pollack 2002*). Die Grundannahmen des analytischen Zugriffs sind einfach und plausibel und sicherlich mit für die umfangreiche Rezeption des Ansatzes in der Politikwissenschaft verantwortlich: politische Akteure agieren als Prinzipal, indem sie ihre Autorität qua Amt dazu nutzen, um Befugnisse durch einen formalisierten Akt an nicht-gewählte Institutionen, die Agenten, zu delegieren. Letztere verfügen insofern nur über Befugnisse, die ihnen durch diesen Akt der Delegation zugewiesen wurden. Funktionalistisch ist dieser Ansatz insofern, als dass angenommen wird, dass der Prinzipal ein Interesse an der Delegation hat, obwohl sie ihm Kosten im Kontext der Schaffung der institutionellen Arrangements sowie Folgekosten im Zuge der Überwachung und Kontrolle des Agenten abverlangt. Der Nutzen der Delegation – in der Form von Zeitersparnis, Expertise oder glaubhafter Versicherung – muss also die Kosten der Delegation aufwiegen. Die unterschiedlichen Beweggründe der Delegation sowie hierauf abgestimmte institutionelle Arrangements wurden vielfach diskutiert. Aus einer Prinzipal-Agenten Perspektive ist dabei insbesondere von Interesse, wie viel Spielraum dem Agenten zugestanden wird. Klassischerweise liegt es im Interesse des politischen Prinzipals, den Wirkungsbereich des Agenten effektiv einzugrenzen und zu kontrollieren. Dies erfolgt zunächst durch die Festlegung eines klar umrissenen Zuständigkeitsbereiches, so dass die nicht-gewählten Akteure im Rahmen eines durch die politische Arena spezifizierten Mandates operieren. Dabei sollten im Idealfall die Präferenzen des Agenten mit denen des Prinzipals übereinstimmen; ein Abweichen wird als Delegationsverlust konzeptualisiert. Es mag aber auch im Interesse des Prinzipals liegen, dem Agenten weitreichende Gestaltungsspielräume zuzugestehen, um unabhängig von kurzfristigen politischen Motiven die Realisierung erwünschter Politikergebnisse sicherzustellen. Zur Schaffung eines stabilen Regelungsumfeldes kann also eine Abkoppelung vom politischen Prozess erwünscht sein, da die Mechanismen des politischen Wettbewerbs

zeitlich konsistenten Lösungen entgegenstehen (*Bendor et al. 2001: 260; Dixit 1996: 65*). Im Unterschied zu einer Agentenbeziehung im engeren Sinne hat *Majone (2001: 103)* diese besondere Konstellation als Treuhänderbeziehung konzeptualisiert und auf ihre empirische Relevanz etwa im Falle von Gerichten hingewiesen. Da eine empirische Abgrenzung dieser beiden Logiken schwer zu bewerkstelligen ist, macht es Sinn, diese nicht als Dichotomie, sondern vielmehr als Kontinuum zu verstehen (*Eckert 2010*). Grundlegendere Kritik am analytischen Rahmen einer Prinzipal-Agenten-Beziehung setzt dort an, wo eine rationalistische und funktionalistische Erklärung an ihre Grenzen stößt. Zwar ist es immer möglich, ex post institutionelle Arrangements als funktional zu erfassen, über die eigentlichen Beweggründe der beteiligten Akteure wird aber damit wenig ausgesagt. Hier setzen soziologisch- und historisch-institutionalistische Erklärungsansätze an, um etwa die Diffusion und Nachahmung von Delegationsmodellen zu durchleuchten (*Gilardi 2005; Jordana et al. 2011*) oder ihre Entwicklung im Zeitverlauf in den Blick zu nehmen (*Thatcher & Coen 2008*).

4.1.2. *Input- und Outputlegitimität*

Neben der Frage, warum politische Akteure Entscheidungsbefugnisse im Bereich Wettbewerb und Regulierung an Institutionen außerhalb eines direkten politischen Zugriffs delegieren, widmet sich die politikwissenschaftliche Analyse auch den Folgen dieser Delegation. Sie tut dies aber aus einer legitimitätszentrierten Perspektive, während substantielle Politikergebnisse nur indirekt Berücksichtigung finden. Die viel rezipierte Unterscheidung zwischen Inputlegitimität, die sich auf die Herrschaft *durch* das Volk bezieht, und Outputlegitimität, die sich auf die Herrschaft *für* das Volk bezieht (*Scharpf 1999: 16*), trägt zu einer differenzierten Betrachtung der Problemstellung bei. Mit Bezug auf die Inputlegitimierung erscheint die Entpolitisierung durch Delegation zunächst problematisch, da sie die Kontrollmöglichkeiten durch gewählte, direkt legitimierte politische Akteure einschränkt. So könnten nicht-majoritäre Institutionen von politisch definierten, gemeinwohlorientierten Zielsetzungen abweichen und stattdessen von den Partikularinteressen der zu regulierenden Wirtschaftssektoren voreingenommen werden (*regulatory capture, Stigler 1971*). Um das Fehlen einer mittelbaren Legitimation durch die Rückbindung an die politische Arena auszugleichen, ist aus einer Inputperspektive die Sicherstellung einer prozeduralen Legitimation zentral. Mögliche Verfahren sind die Konsultation und Beteiligung relevanter Akteure, Regeln bezüglich der Transparenz in Entscheidungsprozessen, oder Berichterstattungspflichten. In diesem Kontext wurde betont, dass sich nicht-majoritäre Institutionen regelmäßig strengeren Standards unterwerfen, als dies im politischen Entscheidungsprozess der Fall sei (*Thatcher & Stone-Sweet 2002: 19*).

Der Fokus der Rechtfertigung einer Abkoppelung vom politischen Prozess lag aber regelmäßig auf der Output-Legitimation (*Scharpf 1999: 16-28*). Diese liegt vor, wenn problemlösungsfähiges politisches Handeln gemeinwohlorientierte Ergebnisse zeitigt (*Scharpf 1999: 16, 20*). Ein ausreichendes Maß an Output-orientierter Legitimation hat das Potential, ein

Fehlen an Input-orientierter Legitimation auszugleichen. Die Gründe, warum bestimmte Entscheidungsbereiche der direkten Kontrolle politischer Amtsinhaber entzogen werden, fußen auf delegationstheoretischen Überlegungen bezüglich wünschenswerter Politikergebnisse: zum einen erscheint eine Delegation an Experten dort sinnvoll, wo es um komplexe Angelegenheiten geht, aber bezüglich der zu erzielenden Ergebnisse Konsens herrscht: hier fußt die Output-Legitimität vor allem auf einer erhöhten Effizienz durch die Reduktion von Entscheidungskosten im Vergleich zu den langwierigen Verfahren in der politischen Arena. Zum anderen sind Regulierungsbereiche wie die Geldpolitik oder investitionsintensive Sektoren identifiziert worden, in denen ein stabiles Regelumfeld und zeitlich konsistente Einzelentscheidungen besonders wichtig erscheinen, und insofern im Sinne einer glaubhaften Zusicherung von Politikergebnissen eine Entpolitisierung im Zuge einer Treuhänderbeziehung geboten ist. Auch im Kontext der Klimapolitik wurde von Ökonomen der Vorteil der über Zeit konsistenten Politikgestaltung durch nicht gewählte Institutionen thematisiert, beispielsweise durch die Schaffung einer unabhängigen Kohlenstoffagentur (*Helm et al. 2003*). Aus politikwissenschaftlicher Sicht interessant ist die Diskussion um die Ergebnisse und Effekte regulativer Politik dort, wo ein erteiltes Mandat nicht eingehalten wird, und/oder das Resultat mit politischen Kosten verbunden ist. In diesem Kontext können Mechanismen der Rechenschaftspflicht greifen und die politischen Akteure können versucht sein, die Verantwortung für unliebsame Ergebnisse regulativer Politik auf die ausführenden Behörden abzuwälzen. Ein solches Vorgehen birgt dann die Gefahr eines Bumerang-Effektes, wenn die Letztverantwortung für den Output von der Wählerschaft in der politischen Arena gesehen wird (*Hood 2002*).

4.1.3. Methoden und empirischer Befund

Gemäß dem prioritären Interesse an institutionellen und prozeduralen Aspekten liegt auch der empirische Beitrag der (europäischen) politikwissenschaftlichen Forschung zur Regulierung vor allem in diesem Bereich: begründet durch eine delegationstheoretische Perspektive wurden die formale Unabhängigkeit sowie die Rechenschaftspflicht von Regulierungsbehörden in quantitativ vergleichenden Studien untersucht (*Gilardi 2002, 2007*); die Diffusion von unabhängigen Regulierungsbehörden im Sektoren- und Ländervergleich ist ein weiterer Untersuchungsgegenstand (*Gilardi 2005; Jordana et al. 2011; Jordana et al. 2018*); qualitativ ausgerichtete Studien haben sich den komplexen Akteurskonstellationen in einzelnen Politikbereichen und Ländern gewidmet, und institutionelle Veränderungen im Zeitverlauf untersucht, neuerdings auch mit Bezug auf die Möglichkeit einer Rücknahme von Delegation (*Eckert 2010; Thatcher 2005; Rangoni & Thatcher 2023*).

Wie Kompetenzen an nicht-majoritäre Institutionen delegiert werden, ist in der politikwissenschaftlichen Forschung intensiv untersucht worden. Einen zentralen Stellenwert nahm dabei das Konzept der formalen Unabhängigkeit ein, das als empirischer Annäherungswert an die Art des Delegationsverhältnisses verstanden werden kann: ein

niedriges Maß an Unabhängigkeit entspricht eher der Agentenlogik, ein hohes Maß eher der Treuhänderlogik. Methodisch sind quantitativ vergleichende Untersuchungen zu unabhängigen Regulierungsbehörden in verschiedenen Ländern und Sektoren (*Gilardi 2002; Jordana et al. 2011; Jordana et al. 2018*) durch die frühere ökonomische Forschung zu unabhängigen Zentralbanken (*Cukierman et al. 1992*) inspiriert. *Gilardi* operationalisierte die Dimensionen formaler Unabhängigkeit auf der Basis von messbaren Einzelindikatoren, die er dann zu einem linearen Index auf einer Skala zwischen 0 (keine Unabhängigkeit) und 1 (maximale Unabhängigkeit) aggregierte. Diese methodische Vorgehensweise wurde vielfältig angewandt zur Untersuchung von unabhängigen Regulierungsbehörden auf nationaler und europäischer Ebene (*Elgie & McMenamin 2005; Gilardi 2005; Wonka & Rittberger 2010*). Ziel dieser vergleichenden Untersuchungen ist es, Muster der formalen Unabhängigkeit insbesondere im Länder- und Sektorenvergleich zu erfassen. In konzeptueller und methodischer Hinsicht ergaben sich in der Folge Kontroversen über eine angemessene Operationalisierung des Konzeptes der (formalen) Unabhängigkeit, und alternative Ansätze wurden in diesem Zusammenhang entwickelt (*Hanretty & Koop 2012, 2013; Koop & Hanretty 2017*). Aus politikwissenschaftlicher Sicht unbefriedigend erschien aber insbesondere der Fokus auf formalrechtliche Kriterien (de jure Unabhängigkeit), die die tatsächliche Praxis und informelle Prozesse (de facto Unabhängigkeit) nicht berücksichtigen. Hier wurden Versuche angestellt, die de facto Unabhängigkeit entsprechend zu konzeptualisieren und zu operationalisieren, was beispielsweise in die Anwendung von Techniken der Qualitative Comparative Analysis (QCA) mündete (*Maggetti 2007*). Aus einer soziologisch-institutionalistischen Perspektive wurde grundsätzlich die Diffusion des institutionellen Modells unabhängiger Regulierung empirisch erfasst (*Jordana et al. 2011; Jordana et al. 2018*), um der These des global diffundierenden regulativen Kapitalismus Nachdruck zu verleihen (*Levi-Faur 2005*). Neben diesen quantitativ orientierten Studien haben sich zahlreiche politikwissenschaftliche Publikationen der qualitativen Analyse einiger weniger Fälle gewidmet. Hierbei wurden neben dem Verhältnis zwischen der politischen Arena und den unabhängigen Behörden (*Thatcher 2005; Eckert 2010; Rangoni & Thatcher 2023*) auch die Beziehungen zwischen den Regulierern und den regulierten Marktteilnehmern detailliert untersucht (*Coen 2005*), oder zwischen diesen beiden Polen als ‚intermediäre‘ Institutionen konzeptualisiert (*Braun 1993*). Der Beitrag dieser Vergleichs- und Einzelfallstudien lag beispielsweise darin, aus einer historisch-institutionalistischen Perspektive Veränderungen im Zeitverlauf nachzuvollziehen oder komplexe Konstellationen im europäischen Mehrebenen-System zu erfassen (z.B. *Thatcher & Coen 2008; Eckert 2022*).

4.2. Ökonomischer Kommentar

Bereits in der Darstellung der politikwissenschaftlichen Sicht im vorigen Kapitel wurde deutlich, dass diese auch auf ökonomischen Grundlagen beruht, insbesondere auf den Strömungen der sog. Neuen Politischen Ökonomie (bzw. Public Choice) und der

Institutionenökonomik. Auch wenn diese nicht im Zentrum des industrieökonomisch geprägten Denkens der (Mainstream) Wettbewerbs- und Regulierungsökonomik stehen, so gibt es freilich ökonomische Literatur, welche sich mit solchen Fragestellungen befasst. Diese wird oftmals als komplementär zur Wirkungsanalyse betrachtet. Eine deutliche Übereinstimmung zwischen der wirtschafts- und politikwissenschaftlichen Sicht gibt es dabei in einem ersten Feld, nämlich der Frage der Unabhängigkeit von Wettbewerbs- und Regulierungsbehörden, auch wenn – der Diskussion um Geldwertstabilität und zentrale Notenbanken folgend – hier in der Ökonomik eher die Outputlegitimität im Fokus steht (*Duijm 1999; Budzinski 2013b*). Der Gedankenwelt der Public Choice-Forschung folgend wurde zweitens insbesondere in der US-amerikanischen Literatur die Frage nach den Eigeninteressen von Regulierern sowie möglichen Problemen eines regulatory capture gestellt (*Budzinski & Haucap 2020*), woraus sich einerseits eine starke Deregulierungsströmung speiste, andererseits aber auch Regulierungsinnovationen wie die Konzepte der Anreizregulierung oder der Sunset-Regulierungen hervorgingen. Der empirische Befund ist dabei, dass selbst dort, wo theoretisch durch Regulierung Wohlfahrtsvorteile erzielt werden können, reale Regulierung durch reale Regulierer oftmals eher zu Verschlechterungen führen (*Haucap et al. 2013*) und auch dort bestehen bleiben, wo der eigentliche Regulierungszweck längst entfallen ist (*Haucap 2010*). Auch die politische Aufgabe von Wettbewerb (und damit die bewusste Zulassung von Marktmacht) mit dem Ziel der Erreichung anderer Gemeinwohlziele hat empirisch nur in seltenen Fällen tatsächlich zu mehr Gemeinwohl geführt (*Budzinski & Stöhr 2018; Stöhr & Budzinski 2019*).

Ein drittes institutionelles Thema, das auch von ökonomischer Seite analysiert wird, ist die Kompetenzabgrenzung zwischen Behörden, beispielsweise zwischen Regulierungs- und Wettbewerbsbehörden (z.B. *Haucap & Uhde 2008; Heimeshoff 2020*) oder auch im Hinblick auf Zentralität und Dezentralität von Regulierungen (z.B. *Heine & Kerber 2007*). In Verbindung mit dem aus der Politikwissenschaft importierten Thema der Mehrebenen-Governance-Systeme spielen Fragen der Kompetenzabgrenzung insbesondere auch bei der Diskussion um internationale Wettbewerbspolitikprobleme und -institutionen eine wesentliche Rolle (bspw. *Budzinski 2015*). Schließlich sei viertens noch auf einen Themenkomplex verwiesen, der sowohl rechts- und wirtschafts- als auch politikwissenschaftliche Aspekte enthält: bei der Frage, wie wettbewerbspolitische Regeln und Verfahren ausgestaltet werden sollten, ist eine ökonomische Literatur entstanden, welche die alte juristische Dichotomie zwischen Per se-Regeln und Rule-of-Reason-Standards um neue inhaltliche wie auch modelltheoretische Facetten bereichert (bspw. *Christiansen & Kerber 2006; Kerber et al. 2008; Budzinski 2010; Brennan 2014*). Dahinter steht letztendlich die auch politikwissenschaftlich relevante Frage nach dem Trade-off zwischen allgemeinen Regeln und Einzelfallbesonderheiten. Innerhalb der Ökonomik ist hiermit die sog. Law & Economics-Strömung angesprochen (*Haucap & Budzinski 2020*). Hinsichtlich der Methoden gewinnt in der Ökonomik auch in diesen Bereichen die empirische, ökonometrische Wirtschaftsforschung an Boden (z.B. *Voigt 2011, 2013*).

5. Schlussfolgerungen

Die erwartete Komplementarität einer ökonomischen und politikwissenschaftlichen Sichtweise auf Wettbewerb und Regulierung hat sich im Laufe unseres interdisziplinären Beitrages bestätigt und substantiell verfestigt. Die Wettbewerbsökonomik ermöglicht in ihrer modernen Hauptströmung eine ausdifferenzierte Wirkungsanalyse von Unternehmensstrategien in den diversen Teilbereichen der Wettbewerbspolitik, also der Kartellpolitik, der Fusionskontrolle und der Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen. In ähnlicher Weise fokussiert die Regulierungsökonomik darauf, Regulierungsnotwendigkeit zu identifizieren (Theorie des Marktversagens) und zu untersuchen, welche Regulierungsinstrumente zu effizienten, wohlfahrtsteigernden Ergebnissen führen. In beiden Bereichen ist dabei eine umfangreiche Literatur entstanden, welche die große Vielfalt von Wettbewerbs- und Regulierungsproblemen reflektiert und teilweise bis auf die Ebene der Modellierung der Besonderheiten einzelner Fälle ins Detail geht. Daher war es uns auch in diesem Beitrag nicht möglich, diese Literatur in all ihren Facetten darzustellen und aufzuführen, sondern wir mussten uns überwiegend auf den Verweis auf zusammenfassende Übersichtsbeiträge beschränken. Gemäß der Zentralität des Gegenstandes ist die Wettbewerbs- und Regulierungsökonomik aus interdisziplinärer Perspektive äußerst kleinteilig ausgerichtet und methodisch ausgereift.

Hingegen sind politikwissenschaftliche Reflektionen zur Wettbewerbspolitik ein eher unterentwickeltes Feld, das aus Sicht diverser Subdisziplinen einen zentraleren Stellenwert in der Forschung verdient: in der vergleichenden Politikwissenschaft könnten die institutionellen Ausprägungen im Länder- und Sektorenvergleich aus qualitativer wie auch quantitativer Sicht stärker Berücksichtigung finden – hier haben unabhängige Regulierungsbehörden und Regulierungsregime im Fokus der Analyse gestanden. In der Vergleichenden/Internationalen Politischen Ökonomie sollten die Rückwirkungen einer expandierenden und diffundierenden Wettbewerbspolitik auf nationale sowie internationale Wirtschaftssysteme vermehrt in den Blick genommen werden, auch jenseits einer dezidiert kritischen Analyse. Generell bietet sich ein Fokus auf die politische Steuerung von Unternehmensstrategien im Rahmen der Wettbewerbspolitik an, die bis dato zu sehr als Variante der regulativen Politik *mit*behandelt wurde und als eigenständiges Untersuchungsfeld weitgehend den Wirtschafts- und Rechtswissenschaften überlassen wurde. Hingegen haben Institutionen und Prozesse dessen, was durch die Regulierungsökonomik abgedeckt wird, viel stärker im Fokus der politikwissenschaftlichen Untersuchung gestanden. Dies zeigt sich schon darin, dass das Adjektiv ‚regulativ‘ zur Charakterisierung zentraler Konzepte wie Policy, Staat, Kapitalismus und Governance vielfach Verwendung fand.

Zudem haben Politikwissenschaftlerinnen die Delegation von Regelungskompetenzen an nicht-gewählte Institutionen, sowie neuerdings ihre potentielle Rücknahme, aus delegationstheoretischer und institutionalistischer Perspektive intensiv untersucht, und deren Konsequenzen für die Legitimität politischer Prozesse erörtert. Der empirisch-analytische Zugriff war dabei weitaus mehr auf den Vergleich ausgerichtet als in der Ökonomik, wobei als

Vergleichseinheiten Länder, Politikbereiche oder auch Politikebenen untersucht wurden. Von besonderem Interesse ist dabei die Verlagerung von regulierungs- und wettbewerbspolitischen Kompetenzen auf die europäische oder internationale Ebene im Mehrebenen-Kontext, ein Feld, welches zunehmend auch in der Ökonomik Beachtung findet. Weitere Schnittmengen mit der Ökonomik ergeben sich vor allem im Bereich der Neuen Politischen Ökonomie (Public Choice) und der Institutionenökonomik. Hier werden ähnliche Themen wie in der Politikwissenschaft thematisiert (Unabhängigkeit von Regulierungs- und Wettbewerbsbehörden, Politökonomie der Regulierer, institutionelle Schnittstellen in Mehr-Ebenen-Regulierungs- oder Wettbewerbspolitikssystemen, etc.), allerdings mit ökonomischen Methoden und mit Blick auf Wohlfahrtseffekte und Effizienzwirkungen.

Aktuelle Entwicklungen in der Wettbewerbspolitik und Marktregulierung auf nationaler und europäischer Ebene deuten darauf hin, dass protektiv-regulative und sozialregulative Policies – oder „soziale Regulierung“ – im Verhältnis zu kompetitiv-regulativen Policies – oder „ökonomischer Regulierung“ – zunehmend an Bedeutung gewinnen. Insgesamt kann über die Verfolgung nicht marktschaffender Ziele wie beispielsweise soziale Kohäsion oder Nachhaltigkeit hinaus eine stärkere industriepolitische und jüngst auch geostrategische Ausrichtung für diese Bereiche politischer Gestaltung beobachtet werden. Infolge der Banken- und Finanzkrise etwa stand für die Finanzmarktregulierung weniger die Marktschaffung und -integration, sondern vielmehr die Finanzmarktstabilisierung im Vordergrund (*Grossman & Leblond* 2012). Der politisch ausgerufenen Klimanotstand hat die Relevanz von klimapolitischen Zielen in der Wettbewerbspolitik und in vielfältigen Bereichen der sektoriellen Regulierung erheblich verstärkt (*D’Orazio & Popoyan* 2019; *Schinkel & Treuren* 2021; *Schinkel & Spiegel* 2017); im Zuge der Covid-Pandemie rückten Zielsetzungen der sozioökonomischen Stabilisierung vielfältiger Sektoren in den Vordergrund, die beispielsweise im Bereich der staatlichen Beihilfekontrolle durch die Europäische Kommission zu einer temporären Aussetzung des Regelwerks geführt hat (*Motta & Peitz* 2020). Als Reaktion auf die stärker geoökonomische und geopolitische Ausrichtung zentraler Wirtschaftsmächte wie China und die Vereinigten Staaten werden in Europa auf nationalstaatlicher wie auf supranationaler Ebene wettbewerbspolitische und regulatorische Rahmensetzungen neu austariert. Beispiele hierfür sind der temporäre Rahmen für staatliche Beihilfen zur Förderung grüner Technologien als Antwort auf den US-amerikanischen Inflation Reduction Act, oder der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus, der die internationale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft trotz strenger klimapolitischer Vorgaben sicherstellen soll. Aber auch in der eigentlichen Domäne der Wettbewerbspolitik setzt die Europäische Union verstärkt auf Instrumente der Sektorregulierung, um beispielsweise mit Hilfe des Digital Markets Act (DMA) fairen Wettbewerb und die Bestreitbarkeit von Märkten in der Digitalwirtschaft zu sichern (*Marsden & Podszun* 2020; *Budzinski & Mendelsohn* 2023). Ob sich über die diversen neuen Regulierungsanstrengungen die damit verfolgten Ziele auch erreichen lassen, lässt sich zum Zeitpunkt dieses Beitrages noch nicht abschätzen. Aus unserer Sicht ist eine inter- oder

gar transdisziplinären Perspektive auf Wettbewerb und Regulierung gerade zur Analyse dieser jüngsten Entwicklungen äußerst gewinnbringend.

Literatur

- Affeldt, Pauline, Tomaso Duso, Klaus Gugler, und Joanna Piechucka. 2021. *Market Concentration in Europe: Evidence from Antitrust Markets*. Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo) (Munich). <http://hdl.handle.net/10419/232463>.
- Aghion, Philippe, und Jean Tirole. 1997. Formal and Real Authority in Organizations. *Journal of Political Economy* 105 (1): 1-29.
- Aydin, Umut, und Kenneth P. Thomas. 2012. The Challenges and Trajectories of EU Competition Policy in the Twenty-first Century. *Journal of European Integration* 34 (6): 531-547. <https://doi.org/10.1080/07036337.2012.707359>.
- Beck, Marissa, und Fiona Scott Morton. 2021. Evaluating the Evidence on Vertical Mergers. *Review of Industrial Organization* 59 (2): 273-302. <https://doi.org/10.1007/s11151-021-09832-z>.
- Bendor, Jonathan, Amihai Glazer, und Thomas Hammond. 2001. THEORIES OF DELEGATION. *Annual Review of Political Science* 4 (1): 235-269. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.4.1.235>.
- Bishop, Simon, und Mike Walker. 2010. *The economics of EC competition law: concepts, application and measurement*. 3. Auflage. London: Sweet & Maxwell.
- Blair, Roger D., und D. Daniel Sokol. 2015. *The Oxford handbook of international antitrust economics*. Vol. 1 und 2. *Oxford handbooks*. Oxford, UK ; New York, NY: Oxford University Press.
- Blauberger, Michael. 2009. Of 'Good' and 'Bad' Subsidies: European State Aid Control through Soft and Hard Law. *West European Politics* 32 (4): 719-737. <https://doi.org/10.1080/01402380902945300>.
- Bougette, Patrice, Oliver Budzinski, und Frédéric Marty. 2019. Exploitative Abuse and Abuse of Economic Dependence: What Can We Learn From an Industrial Organization Approach? *Revue d'économie politique* 129 (2): 261-286.
- . 2022. Self-Preferencing and Competitive Damages: A Focus on Exploitative Abuses. *The Antitrust Bulletin* 67 (2): 190-207. <https://doi.org/10.1177/0003603X221082757>.
- Braithwaite, John. 2008. *Regulatory capitalism: how it works, ideas for making it work better*. Cheltenham, UK ; Northampton, MA: Edward Elgar.
- Braun, Dietmar. 1993. Who Governs Intermediary Agencies? Principal-Agent Relations in Research Policy-Making. *Journal of Public Policy* 13 (2): 135-162. <https://doi.org/10.1017/S0143814X00000994>.
- Brennan, Timothy J. 2014. Is Complexity in Antitrust a Virtue? The Accuracy-Simplicity Tradeoff. *The Antitrust Bulletin* 59 (4): 827-853. <https://doi.org/10.1177/0003603x1405900406>.
- Buccirossi, Paolo. 2008. *Handbook of antitrust economics*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Buch-Hansen, Hubert, und Angela Wigger. 2011. *The politics of European competition regulation: a critical political economy perspective*. Abingdon, Oxon: Routledge.
- Budzinski, O. 2008. Monoculture versus diversity in competition economics. *Cambridge Journal of Economics* 32 (2): 295-324. <https://doi.org/10.1093/cje/bem031>.
- Budzinski, Oliver. 2010. An Institutional Analysis of the Enforcement Problems in Merger Control. *European Competition Journal* 6 (2): 445-474. <https://doi.org/10.5235/174410510792283727>.
- . 2011. Modern Industrial Economics and Competition Policy. In *Competition policy and the economic approach: foundations and limitations*, Hrsg. Josef Drexl, Wolfgang Kerber und Rupprecht Podszun, 111-138. Cheltenham Northampton, MA: Edward Elgar.
- . 2013a. Impact Evaluation of Merger Control Decisions. *European Competition Journal* 9 (1): 199-224. <https://doi.org/10.5235/17441056.9.1.199>.

- . 2013b. Würde eine unabhängige Wettbewerbsbehörde eine bessere Wettbewerbspolitik machen? In *Unabhängige staatliche Institutionen in der Demokratie*, Hrsg. Theresia Theurl, In Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 157-187. Berlin: Duncker & Humblot.
- . 2013c. Zur Bedeutung der Ordnungsökonomik für eine moderne, ökonomiebasierte Wettbewerbspolitik. In *Das weite Feld der Ökonomik, Festschrift zu Ehren von Prof. Dr. Karl-Hans Hartwig*, Hrsg. Ingo Pies, 145-167. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- . 2015. International Antitrust Institutions. In *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, Volume 1*, Hrsg. Roger D. Blair und D. Daniel Sokol, 119-146. Oxford: Oxford University Press.
- Budzinski, Oliver, Sophia Gaenssle, und Annika Stöhr. 2020. Outstanding relevance across markets: A new concept of market power? *Concurrences* 17 (3): 38-42.
- Budzinski, Oliver, und Justus Haucap. 2020. Kartellrecht und Ökonomik: Institutions Matter! In *Recht und Ökonomie*, Hrsg. Justus Haucap und Oliver Budzinski, In Wettbewerb und Regulierung von Märkten und Unternehmen, 331-361. Baden-Baden: Nomos.
- Budzinski, Oliver, und Björn A. Kuchinke. 2020. 2 Industrial organization of media markets and competition policy. In *Management and Economics of Communication*, Hrsg. M. Bjørn Rimscha, 21-46. De Gruyter.
- Budzinski, Oliver, und Juliane Mendelsohn. 2023. Regulating Big Tech: From Competition Policy to Sector Regulation? *ORDO* 72 (1): forthcoming.
- Budzinski, Oliver, und Victoriia Noskova. 2022. Prospects and Limits of Merger Simulations as a Computational Antitrust Tool. *Stanford Journal of Computational Antitrust* 2(2): 44-65. <https://doi.org/10.51868/13>.
- Budzinski, Oliver, und Isabel Ruhmer. 2010. Merger Simulation in Competition Policy: A Survey. *Journal of Competition Law & Economics* 6 (2): 277-319. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhp014>.
- Budzinski, Oliver, und Annika Stöhr. 2018. Die Ministererlaubnis als Element der deutschen Wettbewerbsordnung: eine theoretische und empirische Analyse. *ORDO* 69 (1): 216-258. <https://doi.org/doi:10.1515/ordo-2019-0013>.
- Choi, Jay Pil, und Heiko Gerlach. 2015. Cartels and Collusion: Economic Theory and Experimental Economics. *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, Volume 2*, 415–441 Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199388592.013.0017>.
- Christiansen, Arndt. 2010. *Der "More economic Approach" in der EU-Fusionskontrolle: Entwicklung, konzeptionelle Grundlagen und kritische Analyse*. Vol. 10 *Schriften zur politischen Ökonomik*. Frankfurt am Main: Peter Lang, Internationaler Verlag der Wissenschaften.
- Christiansen, Arndt, und Wolfgang Kerber. 2006. Competition Policy with Optimally Differentiated Rules Instead of "Per se Rules vs Rule of Reason". *Journal of Competition Law & Economics* 2 (2): 215-244. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhl009>.
- Cini, Michelle. 2021. State aid control from a political science perspective. In *Research Handbook on European State Aid Law*, 1-14. Edward Elgar Publishing.
- Cini, Michelle, und Lee McGowan. 2008. *Competition policy in the European Union*. 2. Auflage *The European Union series*. Basingstoke [England] ; New York: Palgrave Macmillan.
- Clark, John M. 1961. *Competition as a Dynamic Process*. Washington DC: The Brookings Institution.
- Coen, David. 2005. Business-Regulatory Relations: Learning to Play Regulatory Games in European Utility Markets. *Governance* 18 (3): 375-398. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0491.2005.00281.x>.
- Coen, David, und Adrienne Héritier. 2005. *Refining Regulatory Regimes*. Edward Elgar

- Publishing.
- Cukierman, Alex, Steven B. Web, und Bilin Neyapti. 1992. Measuring the Independence of Central Banks and Its Effect on Policy Outcomes. *The World Bank Economic Review* 6 (3): 353-398. <https://doi.org/10.1093/wber/6.3.353>.
- Czada, Roland, und Susanne Lütz. 2003. Einleitung — Probleme, Institutionen und Relevanz regulativer Politik. In *Regulative Politik*, 13-34. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- D’Orazio, Paola, und Lilit Popoyan. 2019. Fostering green investments and tackling climate-related financial risks: Which role for macroprudential policies? *Ecological Economics* 160: 25-37. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2019.01.029>.
- De Loecker, Jan, Jan Eeckhout, und Gabriel Unger. 2020. The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications*. *The Quarterly Journal of Economics* 135 (2): 561-644. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz041>.
- Dixit, Avinash K. 1996. *The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective*. The MIT Press.
- Doern, G. Bruce, und Stephen Wilks. 1996. *Comparative competition policy: national institutions in a global market*. Oxford.: Oxford University Press.
- Duijm, Bernhard. 1999. Die Unabhängigkeit von Kartellbehörden. In *ORDO*, 323-344. Berlin, Boston: De Gruyter Oldenbourg.
- Eckert, Sandra. 2010. Between commitment and control: varieties of delegation in the European postal sector. *Journal of European Public Policy* 17 (8): 1231-1252. <https://doi.org/10.1080/13501763.2010.513581>.
- . 2011. European Regulatory Governance. In *Handbook on the Politics of Regulation*, Hrsg. David Levi-Faur, 513-524. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- . 2015. *The social face of the regulatory state: reforming public services in Europe*. Manchester: Manchester University Press.
- . 2022. Supranational authorities and private actors as drivers of single market integration? The state of the Union in electricity and banking. *Journal of European Integration* 44 (1): 19-40. <https://doi.org/10.1080/07036337.2021.2011265>.
- Elgie, Robert, und Iain McMenamin. 2005. Credible Commitment, Political Uncertainty or Policy Complexity? Explaining Variations in the Independence of Non-majoritarian Institutions in France. *British Journal of Political Science* 35 (3): 531-548. <https://doi.org/10.1017/S0007123405000281>.
- Elzinga, Kenneth G., und David Mills. 2015. Predatory Pricing. In *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, Volume 2*, Hrsg. Roger D. Blair und D. Daniel Sokol, 40-61. Oxford: Oxford University Press.
- Eucken, Walter. 1952. *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Ewald, Christian. 2011. Ökonomie im Kartellrecht: Vom more economic approach zu sachgerechten Standards forensischer Ökonomie. *Zeitschrift für Wettbewerbsrecht* 9 (1): 15-47. <https://doi.org/10.15375/zwer-2011-0102>.
- Franck, Jens-Uwe. 2020. Wettbewerbsschutz durch Kartellrecht: Normative Grenzen einer an ökonomischen Rationalitäten ausgerichteten Marktordnung. In *Recht und Ökonomie*, Hrsg. Justus Haucap und Oliver Budzinski, In Wettbewerb und Regulierung von Märkten und Unternehmen, 235-272. Baden-Baden: Nomos.
- Fritsch, Michael. 2014. *Marktversagen und Wirtschaftspolitik : mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns*. 9. Auflage. München: Verlag Franz Vahlen.
- Fumagalli, Chiara, Massimo Motta, und Claudio Calcagno. 2018. *Exclusionary Practices: The Economics of Monopolisation and Abuse of Dominance*. 1. Auflage: Cambridge University Press.
- Gilardi, Fabrizio. 2002. Policy credibility and delegation to independent regulatory agencies: a comparative empirical analysis. *Journal of European Public Policy* 9 (6): 873-893.

- <https://doi.org/10.1080/1350176022000046409>.
- . 2005. The Institutional Foundations of Regulatory Capitalism: The Diffusion of Independent Regulatory Agencies in Western Europe. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science* 598 (1): 84-101. <https://doi.org/10.1177/0002716204271833>.
- . 2007. The Same, But Different: Central Banks, Regulatory Agencies, and the Politics of Delegation to Independent Authorities. *Comparative European Politics* 5 (3): 303-327. <https://doi.org/10.1057/palgrave.cep.6110098>.
- Gilardi, Fabrizio, und Martino Maggetti. 2011. The Independence of Regulatory Authorities. In *Handbook on the Politics of Regulation*, 201-214. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Grossman, Emiliano, und Patrick Leblond. 2012. Financial Regulation in Europe: From the Battle of the Systems to a Jacobinist EU. In *Constructing a Policy-Making State?*, Hrsg. Jeremy Richardson, 189-208. Oxford University Press.
- Grullon, Gustavo, Yelena Larkin, und Roni Michaely. 2019. Are US Industries Becoming More Concentrated? *Review of Finance* 23 (4): 697-743. <https://doi.org/10.1093/rof/rfz007>.
- Hanretty, Chris, und Christel Koop. 2012. Measuring the formal independence of regulatory agencies. *Journal of European Public Policy* 19 (2): 198-216. <https://doi.org/10.1080/13501763.2011.607357>.
- . 2013. Shall the law set them free? The formal and actual independence of regulatory agencies: Formal and actual agency independence. *Regulation & Governance* 7 (2): 195-214. <https://doi.org/10.1111/j.1748-5991.2012.01156.x>.
- Haucap, Justus. 2010. *Behördenflut in Deutschland: 50 Ämter und Institutionen auf dem Prüfstand*. 1. Auflage. Köln: Bruno Media.
- Haucap, Justus, und Oliver Budzinski. 2020. *Recht und Ökonomie*. 1. Auflage *Wettbewerb und Regulierung von Märkten und Unternehmen, Band 37* Baden-Baden: Nomos.
- Haucap, Justus, und Ulrich Heimeshoff. 2022. Kartellschadensermittlung im Spannungsfeld zwischen Präzision und Effizienz: Prinzipielle Anforderungen aus ökonomischer Perspektive und praktische Handlungsoptionen. *Zeitschrift für Wettbewerbsrecht* 20 (1): 80-103. <https://doi.org/doi:10.15375/zwer-2022-0107>.
- Haucap, Justus, Mirjam R. Lange, und Christian Wey. 2013. Nemo Omnibus Placet: exzessive Regulierung und staatliche Willkür. In *Akzeptanzprobleme der Marktwirtschaft: Ursachen und wirtschaftspolitische Konsequenzen*, Hrsg. Theresia Theurl, In Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 145-167. Berlin: Duncker & Humblot.
- Haucap, Justus, und Ulrich Schwalbe. 2011. Ökonomische Aspekte der Beihilfenkontrolle. In *Münchener Kommentar zum Europäischen und Deutschen Wettbewerbsrecht, Band III: Beihilfe- und Vergaberecht*, Hrsg. Frank Montag und Franz Jürgen Säcker, 10-52. München: Beck Verlag.
- Haucap, Justus, und Torben Stühmeier. 2016. Competition and antitrust in Internet markets. In *Handbook on the Economics of the Internet*, 183-210. Edward Elgar Publishing.
- Haucap, Justus, und André Uhde. 2008. Regulierung und Wettbewerbsrecht in liberalisierten Netzindustrien aus institutionenökonomischer Perspektive. In *ORDO* 59, 237-262. Berlin, Boston: De Gruyter Oldenbourg.
- Hayek, Friedrich A. von. 1945. The use of knowledge in society. *The American economic review* 35 (4): 519-530.
- . 1968. *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*. Kieler Vorträge Neue Folge 56. Kiel: Institut für Weltwirtschaft.
- Heimeshoff, Ulrich. 2020. Wettbewerbspolitik versus sektorspezifische Regulierung im Medien- und Telekommunikationssektor. In *Recht und Ökonomie*, Hrsg. Justus

- Haucap und Oliver Budzinski, In Wettbewerb und Regulierung von Märkten und Unternehmen, 149-170. Baden-Baden: Nomos.
- Heine, Klaus, und Wolfgang Kerber. 2007. *Zentralität und Dezentralität von Regulierung in Europa*. Vol. Bd. 83 *Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Heinelt, Hubert. 2014. Politikfelder: Machen Besonderheiten von Policies einen Unterschied? In *Lehrbuch der Politikfeldanalyse*, 133-150. Berlin, München, Boston: De Gruyter Oldenbourg.
- Helm, Dieter, Cameron Hepburn, und Richard Mash. 2003. Credible Carbon Policy. *Oxford Review of Economic Policy* 19 (3): 438-450. <https://doi.org/10.1093/oxrep/19.3.438>.
- Hood, Christopher. 2002. The Risk Game and the Blame Game. *Government and Opposition* 37 (1): 15-37. <https://doi.org/10.1111/1477-7053.00085>.
- Inderst, Roman, Frank P. Maier-Rigaud, und Ulrich Schwalbe. 2014. Umbrella Effects. *Journal of Competition Law and Economics* 10 (3): 739-763. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhu009>.
- Jordana, Jacint, Xavier Fernández-i-Marín, und Andrea C. Bianculli. 2018. Agency proliferation and the globalization of the regulatory state: Introducing a data set on the institutional features of regulatory agencies: Agency proliferation. *Regulation & Governance* 12 (4): 524-540. <https://doi.org/10.1111/rego.12189>.
- Jordana, Jacint, David Levi-Faur, und Xavier Fernández i Marín. 2011. The Global Diffusion of Regulatory Agencies: Channels of Transfer and Stages of Diffusion. *Comparative Political Studies* 44 (10): 1343-1369. <https://doi.org/10.1177/0010414011407466>.
- Karagiannis, Yannis. 2010. Political Analyses of European Competition Policy. *Journal of European Public Policy* 17 (4): 599-611. <https://doi.org/10.1080/13501761003673633>.
- Kerber, Wolfgang. 2007. Wettbewerbspolitik. In *Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik*. 2, Hrsg. Thomas Apolte, 369-434. München: Vahlen.
- Kerber, Wolfgang, Jürgen-Peter Kretschmer, und Georg von Wangenheim. 2008. *Optimal Sequential Investigation Rules in Competition Law*. Philipps-University Marburg.
- Kerber, Wolfgang, und Ulrich Schwalbe. 2020. Die ökonomischen Grundlagen des Wettbewerbsrechts. In *Münchener Kommentar zum Wettbewerbsrecht, Band 1: Europäisches Wettbewerbsrecht*, Hrsg. Frank Montag, 21-262. München: C.H. Beck.
- Kirk, Alexander, Philipp Offergeld, und Tristan Rohner. 2023. *Kartellrecht in der Zeitenwende: auf dem Weg zur 11. und 12. GWB-Novelle*. 1. Auflage. Baden-Baden: Nomos.
- Koop, Christel, und Chris Hanretty. 2017. Political Independence, Accountability, and the Quality of Regulatory Decision-Making. *Comparative Political Studies* 51 (1): 38-75. <https://doi.org/10.1177/0010414017695329>.
- Leipold, Helmut. 1989. Neuere Ansätze zur Weiterentwicklung der Ordnungstheorie. *Jahrbuch für neue politische Ökonomie* 8: 13-29.
- Levenstein, Margaret, und Valerie Suslow. 2015. Cartels and Collusion: Empirical Evidence. *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, Volume 2*, 442–463 Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199388592.013.0018>.
- Levi-Faur, David. 2005. The Global Diffusion of Regulatory Capitalism. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science* 598 (1): 12-32. <https://doi.org/10.1177/0002716204272371>.
- . 2008. Regulatory Governance. In *Europeanization*, Hrsg. Paolo Graziano und Maarten P. Vink, 102-114. London: Palgrave Macmillan UK.
- Levi-Faur, David, und Jacint Jordana. 2005. Globalizing Regulatory Capitalism. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science* 598 (1): 6-9.

- <https://doi.org/10.1177/0002716204272612>.
- Lowi, Theodore J. 1972. Four Systems of Policy, Politics, and Choice. *Public Administration Review* 32 (4): 298. <https://doi.org/10.2307/974990>.
- Maggetti, Martino. 2007. De facto independence after delegation: A fuzzy-set analysis. *Regulation & Governance* 1 (4): 271-294. <https://doi.org/10.1111/j.1748-5991.2007.00023.x>.
- Majone, Giandomenico. 1994. The rise of the regulatory state in Europe. *West European Politics* 17 (3): 77-101. <https://doi.org/10.1080/01402389408425031>.
- . 1997. From the Positive to the Regulatory State: Causes and Consequences of Changes in the Mode of Governance. *Journal of Public Policy* 17 (2): 139-167. <https://doi.org/10.1017/S0143814X00003524>.
- . 2001. Two Logics of Delegation: Agency and Fiduciary Relations in EU Governance. *European Union Politics* 2 (1): 103-122. <https://doi.org/10.1177/1465116501002001005>.
- Marsden, Philip , und Rupperecht Podszun. 2020. *Restoring Balance to Digital Competition – Sensible Rules, Effective Enforcement*. Konrad-Adenauer-Stiftung (Berlin).
- Mayntz, Renate. 2006. Governance Theory als Fortentwicklung der Steuerungstheorie? In *Governance-Forschung: Vergewisserung über Stand und Entwicklungslinien*, Hrsg. Gunnar Folke Schuppert, In Schriften zur Governance-Forschung / WZB, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, 11-20. Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges.
- Moe, Terry M. 1990. Political Institutions: The Neglected Side of the Story. *Journal of Law, Economics, & Organization* 6: 213-253.
- Motta, Massimo. 2004. *Competition Policy: Theory and Practice*. 1. Auflage. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2022. *Self-Preferencing and Foreclosure in Digital Markets: Theories of Harm for Abuse Cases*. Barcelona School of Economics. <https://ideas.repec.org/p/bge/wpaper/1374.html>.
- Motta, Massimo, und Martin Peitz. 2020. State Aid Policies in Response to the COVID-19 Shock: Observations and Guiding Principles. *Intereconomics* 55 (4): 219-222. <https://doi.org/10.1007/s10272-020-0902-4>.
- Neven, Damien J. 2006. Competition economics and antitrust in Europe. *Economic Policy* 21 (48): 742-791. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0327.2006.00170.x>.
- Orbach, Barak, und Raphael Avraham. 2014. Squeeze Claims: Refusals to Deal, Essentials Facilities, and Price Squeezes. In *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, Volume 2*, Hrsg. Roger D. Blair und D. Daniel Sokol, 120-131. Oxford: Oxford University Press.
- Ordoover, Janusz, und Jith Jayaratne. 2015. Coordinated Effects: Evolution of Practice and Theory. In *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics. Vol. 1*, Hrsg. Roger D. Blair und D. Daniel Sokol. Oxford: Oxford University Press.
- Philippon, Thomas. 2019. *The great reversal: how America gave up on free markets*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Pollack, Mark. 2002. Learning from the Americanists (Again): Theory and Method in the Study of Delegation. *West European Politics* 25 (1): 200-219. <https://doi.org/10.1080/713869589>.
- Prosser, Tony. 2006. Regulation and Social Solidarity. *Journal of Law and Society* 33 (3): 364-387. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6478.2006.00363.x>.
- Rangoni, Bernardo, und Mark Thatcher. 2023. National de-delegation in multi-level settings: Independent regulatory agencies in Europe. *Governance* 36 (1): 81-103. <https://doi.org/10.1111/gove.12722>.
- Röller, Lars-Hendrik. 2005. Economic analysis and competition policy enforcement in

- Europe. In *Modelling European mergers : theory, competition policy and case studies*, Hrsg. Peter A.G. van Bergeijk and Erik Kloosterhuis, 13-26. Cheltenham: Elgar.
- Röpke, Wilhelm. 1949. *Civitas humana : Grundfragen der Gesellschafts- und Wirtschaftsreform*. 3. Auflage: Erlenbach-Zürich : Rentsch.
- Rubinfeld, Daniel L. 2010. Econometric Issues in Antitrust Analysis. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 166 (1): 62-77.
- Salinger, Michael A. 2015. Vertical Mergers. In *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, Vol. 1*, Hrsg. Roger D. Blair und D. Daniel Sokol, 551-585. Oxford: Oxford University Press.
- Salop, Steven C. 2018. Invigorating Vertical Merger Enforcement. *Yale Law Journal* 127: 1962-1994. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3052332>.
- Scharpf, Fritz W. 1999. *Regieren in Europa: effektiv und demokratisch? Schriften des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung Sonderband*. Frankfurt/Main: Campus-Verlag.
- Scheffman, David, und Richard S. Higgins. 2015. Raising Rivals' Costs. In *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, Volume 2*, Hrsg. Roger D. Blair und D. Daniel Sokol, 62-71. Oxford: Oxford University Press.
- Schinkel, Maarten Pieter, und Yossi Spiegel. 2017. Can collusion promote sustainable consumption and production? *International Journal of Industrial Organization* 53: 371-398. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2016.04.012>.
- Schinkel, Maarten-Pieter, und Leonard Treuren. 2021. Green Antitrust: Friendly Fire in the Fight against Climate Change. In *Competition law, climate change & environmental sustainability*, Hrsg. Simon Holmes, Dirk Middelschulte und Martijn Snoep, In Concurrences, antitrust publications & events. New York, NY: Institute of Competition Law.
- Schmidt, Ingo, und Justus Haucap. 2013. *Wettbewerbspolitik und Kartellrecht: eine interdisziplinäre Einführung*. 10. Auflage. München: Oldenbourg Verlag.
- Schmidt, Ingo, und André Schmidt. 2006. *Europäische Wettbewerbspolitik und Beihilfenkontrolle: eine Einführung*. 2. Auflage *Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*. München: Vahlen.
- Schwalbe, Ulrich, und Daniel Zimmer. 2011. *Kartellrecht und Ökonomie: Moderne ökonomische Ansätze in der europäischen und deutschen Zusammenschlusskontrolle*. 2. Auflage. München: Beck.
- Schweitzer, Heike, Justus Haucap, Wolfgang Kerber, und Robert Welker. 2018. Modernisierung der Missbrauchsaufsicht für marktmächtige Unternehmen: Gutachten für das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (Modernising the Law on Abuse of Market Power Report for the Federal Ministry for Economic Affairs and Energy). *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3262210>.
- Scott Morton, Fiona M., Gregory S. Crawford, Jacques Crémer, David Dinielli, Amelia Fletcher, Paul Heidhues, Monika Schnitzer, und Katja Seim. 2021. Equitable Interoperability: The 'Super Tool' of Digital Platform Governance. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3923602>.
- Stigler, George J. 1971. The Theory of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science* 2 (1): 3-21. <https://doi.org/10.2307/3003160>.
- Stöhr, Annika, und Oliver Budzinski. 2019. Gemeinwohl durch Marktmacht? – Eine Ex-Post-Analyse der Ministererlaubnis-Fälle. *Wirtschaft und Wettbewerb* 69 (10): 508-515.
- Thatcher, Mark. 2005. The Third Force? Independent Regulatory Agencies and Elected Politicians in Europe. *Governance* 18 (3): 347-373. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0491.2005.00280.x>.
- . 2020. 6. Competition Policy: The Politics of Competence Expansion. In *Policy-Making in the European Union*, 130-151. Oxford University Press.

- Thatcher, Mark, und David Coen. 2008. Reshaping european regulatory space: An evolutionary analysis. *West European Politics* 31 (4): 806-836. <https://doi.org/10.1080/01402380801906114>.
- Thatcher, Mark, und Alec Stone Sweet. 2002. Theory and Practice of Delegation to Non-Majoritarian Institutions. *West European Politics* 25 (1): 1-22. <https://doi.org/10.1080/713601583>.
- Tirole, Jean. 2005. The Analysis of Tying Cases: A Primer. *Competition Policy International* 1 (1): 1-25.
- Töller, Annette. 2008. Wettbewerbspolitik. In *Politikfelder im EU-Mehrebenensystem: Instrumente und Strategien europäischen Regierens*, Hrsg. Hubert Heinelt und Michèle Knodt, In Forschungsstand Politikwissenschaft, 115-139. Baden-Baden: Nomos.
- Vanberg, Viktor J. 1999. Markets and Regulation: On the Contrast Between Free-Market Liberalism and Constitutional Liberalism. *Constitutional political economy* 10 (3): 219-244.
- . 2000. Economic Constitutions, Protectionism, and Competition among Jurisdictions. In *Competition and Structure – The Political Economy of Collective Decisions*, Hrsg. Gianluigi and Salmon Galeotti, Pierre and Wintrobe, Ronald, 364-385. Cambridge: Cambridge University Press.
- Voigt, Stefan. 2011. Empirical constitutional economics: Onward and upward? *Journal of Economic Behavior & Organization* 80 (2): 319-330. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2011.06.024>.
- . 2013. How (Not) to measure institutions. *Journal of Institutional Economics* 9 (1): 1-26. <https://doi.org/10.1017/S1744137412000148>.
- White, Lawrence J. 2015. Monopoly and Dominant Firms: Antitrust Economics and Policy Approaches. *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, Volume 1*, 313-344 Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199859191.013.0014>.
- Wilks, Stephen. 2010. Competition Policy. In *The Oxford Handbook of Business and Government*, Hrsg. David Coen, Wyn Grant und Graham Wilson, 730–756. Oxford University Press.
- Willig, Robert, und Bryan Keating. 2015. Unilateral Effects. In *The Oxford Handbook of International Antitrust Economics, Volume 1*, Hrsg. Roger D. Blair und D. Daniel Sokol, 466-508. Oxford: Oxford University Press.
- Windhoff-Héritier, Adrienne. 1987. *Policy-Analyse: eine Einführung. Campus Studium*. Frankfurt am Main: Campus-Verlag.
- Wonka, Arndt, und Berthold Rittberger. 2010. Credibility, Complexity and Uncertainty: Explaining the Institutional Independence of 29 EU Agencies. *West European Politics* 33 (4): 730-752. <https://doi.org/10.1080/01402381003794597>.