

Neues aus Wissenschaft und Lehre

Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf 2010

Heinrich Heine
HEINRICH HEINE
UNIVERSITÄT DÜSSELDORF



d|u|p

düsseldorf university press

**Neues aus
Wissenschaft und Lehre
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf
2010**

**Neues aus
Wissenschaft und Lehre
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf 2010**

Herausgegeben vom Rektor
der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf
Univ.-Prof. Dr. Dr. H. Michael Piper

Konzeption und Redaktion:
Univ.-Prof. em. Dr. Hans Süßmuth

d|u|p

© düsseldorf university press, Düsseldorf 2010
Einbandgestaltung: Monika Uttendorfer
Titelbild: Blick in den Konrad-Henkel-Hörsaal
Redaktionsassistentz: Sonja Seippel
Beratung: Friedrich-K. Unterweg
Satz: Friedhelm Sowa, L^AT_EX
Herstellung: WAZ-Druck GmbH & Co. KG, Duisburg
Gesetzt aus der Celeste
ISBN 978-3-940671-71-4

Inhalt

Vorwort des Rektors	11
Hochschulrat	13
Rektorat	15
 Medizinische Fakultät	
<i>Dekanat</i>	19
SASCHA FLOHÉ und JOACHIM WINDOLF (Dekan) Bessere Schwerstverletztenprognose in Deutschland – von der <i>Damage-Control</i> -Chirurgie bis zum Traumanetz	23
PETER FEINDT und ARTUR LICHTENBERG Neue Wege – alte Ziele: Was macht moderne Herzchirurgie im Jahr 2010 aus?	31
STEFANIE RITZ-TIMME, ULRIKE BRUNENBERG-PIEL, VOLKER WEUTHEN, ULRICH DECKING, ALFONS HUGGER und MATTHIAS SCHNEIDER O.A.S.E.: Raum und Symbol für eine neue Lern- und Lehrkultur an der Medizinischen Fakultät	51
ANDREAS HIPPE, ANJA MÜLLER-HOMEY und BERNHARD HOMEY Chemokine im Tumor-Mikromilieu	65
WOLFRAM TRUDO KNOEFEL und JAN SCHULTE AM ESCH Die Förderung der Leberproliferation durch therapeutische Applikation von CD133-positive Knochenmarkstammzellen vor erweiterter Leberresektion	85
S. ROTH, P. ALBERS, W. BUDACH, A. ERHARDT, R. FENK, H. FRISTER, H. E. GABBERT, N. GATTERMANN, U. GERMING, T. GOECKE, R. HAAS, D. HÄUSSINGER, W. JANNI, W. T. KNOEFEL, G. KOBBE, H. W. MÜLLER, C. OHMANN, D. OLZEN, A. SALEH und B. ROYER-POKORA Aktuelle Entwicklungen in der interdisziplinären Krebstherapie	111
JOHANNES SIEGRIST und ANDREA ICKS Gesundheit und Gesellschaft – eine neue Initiative an der Medizinischen Fakultät	141
THOMAS BEIKLER Parodontitis – Einblicke in eine unterschätzte Biofilmerkrankung	159
MATTHIAS SCHOTT Autoimmune und maligne Schilddrüsenerkrankungen	179

JENS SAGEMÜLLER

Der Neubau der Krankenhausapotheke des Universitätsklinikums Düsseldorf	193
--	-----

Mathematisch-Naturwissenschaftliche Fakultät

<i>Dekanat</i>	213
----------------------	-----

SABINE ETGES und PETER WESTHOFF

Biodiversität – Vielfalt des Lebens Die Vielfalt der Pflanzen und ihre Zukunft	217
---	-----

EVELYN VOLLMEISTER, ELISABETH STRATMANN und

MICHAEL FELDBRÜGGE Langstreckentransport im Mikroorganismus <i>Ustilago maydis</i>	235
---	-----

HELMUT RITTER, MONIR TABATABAI und GERO MAATZ

Funktionsmaterialien in der Dental- und Augenheilkunde	249
--	-----

VLADA B. URLACHER und KATJA KOSCHORRECK

Biokatalyse für die selektive Oxidation	265
---	-----

HEIKE BRÖTZ-OESTERHELT und PETER SASS

Molekulare Antibiotikaforschung – Neue Leitstrukturen und Wirkmechanismen gegen multiresistente Bakterien	283
--	-----

FRANK MEYER und REINHARD PIETROWSKY

Risikopotential der exzessiven Nutzung von Online-Rollenspielen: Fortschritte in der klinischen Diagnostik	295
---	-----

HOLGER GOHLKE

Strukturbasierte Modellierung der molekularen Erkennung auf multiplen Skalen	311
---	-----

Philosophische Fakultät

<i>Dekanat</i>	329
----------------------	-----

FRANK LEINEN

Mexiko 1810 – 1910 – 2010: Entwicklungen, Perspektiven, Problemfelder	333
--	-----

SHINGO SHIMADA

Zum Konzept von Natur im Japanischen – das Eigene und das Fremde. Eine Skizze	355
--	-----

GERHARD SCHURZ

Wie wahrscheinlich ist die Existenz Gottes? Kreationismus, Bayesianismus und das Abgrenzungsproblem	365
--	-----

RICARDA BAUSCHKE-HARTUNG

Liegt der Rheinschatz in Düsseldorf?	377
--	-----

PETER INDEFREY	
Wie entsteht das gesprochene Wort?	391
HARTWIG HUMMEL	
Europa als Friedensprojekt: Der internationale Masterstudiengang <i>European Studies</i> an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf	401
SUSANNE BRANDT und BEATE FIESELER	
Zum Projekt „Studierende ins Museum“	411
GABRIELE GLOGER-TIPPELT	
Warum wir Bindung brauchen – Empirisches Wissen und einige Mythen	427
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät	
<i>Dekanat</i>	445
NADINE MÜLLER und BERND GÜNTER (Dekan)	
Kunstvermittlung und Marketing für Kunst – ein interdisziplinäres Fachgebiet	449
Gastbeitrag	
CHRISTOPH INGENHOVEN	
Rede anlässlich der Eröffnungsfeier des Oeconomicum der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf am 30. November 2010	463
RAIMUND SCHIRMEISTER	
Der MBA Gesundheitsmanagement als innovativer Weiterbildungsstudiengang	469
STEFAN SÜSS	
Fassaden, Mythen und Symbole? Wie Managementkonzepte eingesetzt und bewertet werden	481
JUSTUS HAUCAP	
Eingeschränkte Rationalität in der Wettbewerbsökonomie	495
HANS-THEO NORMANN	
Experimentelle Ökonomik für die Wettbewerbspolitik.....	509
RÜDIGER HAHN	
Corporate Responsibility in betriebswirtschaftlicher Diskussion – Kritische Reflexion und Begründungsgrundlagen unternehmerischer Gesellschaftsverantwortung	525
Juristische Fakultät	
<i>Dekanat</i>	541
RALPH ALEXANDER LORZ	
Die neue Blaupause für Europa Der Vertrag von Lissabon und seine wesentlichen Neuerungen	543

CHRISTIAN KERSTING

Wettbewerb der Rechtskulturen: Der Kampf um das beste Recht..... 557

ANDREAS FEUERBORN, SUSANNE LEITNER und SUSANNE SCHILLBERG

Fünf Jahre integrierter Grundstudienkurs Rechtswissenschaften
Düsseldorf/Cergy-Pontoise – eine erfolgreiche Basis für den neuen
deutsch-französischen Aufbaustudienkurs im Wirtschafts-, Arbeits-
und Sozialrecht 583

JOHANNES DIETLEIN und FELIX B. HÜSKEN

Spilerschutz im gewerblichen Automatenpiel
Rechtsprobleme der Bauartzulassung neuartiger Geldspielgeräte 593

CHRISTIAN KERSTING

Zur Zweckmäßigkeit eines Entflechtungsgesetzes 613

Gesellschaft von Freunden und Förderern der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf e. V.

OTHMAR KALTHOFF

Gesellschaft von Freunden und Förderern
der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf e. V..... 625

Private Stiftungen und die Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

ESTHER BETZ

Ziele und Arbeit der Anton-Betz-Stiftung der Rheinischen Post 631

Forscherguppen an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

DIETER HÄUSSINGER und RALF KUBITZ

Klinische Forschergruppe KFO 217
„Hepatobiliärer Transport und Lebererkrankungen“ 637

Sofja Kovalevskaja-Preisträger

PHILIPP ALEXANDER LANG

Wie man virale Infektionen untersuchen kann..... 649

Graduiertenausbildung an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

AXEL GÖDECKE und URSULA KESSEN

Strukturierte Promotion an der Medizinischen Fakultät: Die *Medical Research School Düsseldorf* 661

CHRISTIAN DUMPITAK, ANDREAS WEBER und CHRISTEL MARIAN

Shaping the Future of Doctoral Training:
iGRAD – Interdisciplinary Graduate and Research Academy Düsseldorf .. 671

SIGRUN WEGENER-FELDBRÜGGE, RÜDIGER SIMON und ANDREAS P. M. WEBER iGRAD-Plant – An International Graduate Program for Plant Science „The Dynamic Response of Plants to a Changing Environment“	679
--	-----

Nachwuchsforschergruppen an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

M. BEURSKENS, S. KEUNEKE, M. MAHRT, I. PETERS, C. PUSCHMANN, A. TOKAR, T. VAN TREECK und K. WELLER Wissenschaft und Internet.....	693
---	-----

Ausgründungen aus der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

CORD EBERSPÄCHER Kennen Sie Konfuzius? Über 300 Konfuzius-Institute verbreiten chinesische Kultur und Sprache weltweit – das Düsseldorfer Institut gehörte zu den ersten	705
---	-----

Ausstellungen

STEFANIE KNÖLL Narren – Masken – Karneval Forschungsprojekt und Ausstellung der Graphiksammlung „Mensch und Tod“	721
---	-----

Geschichte der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

ULRICH KOPPITZ, THORSTEN HALLING und JÖRG VÖGELE Geschichten und Geschichtswissenschaft: Zur Historiographie über die Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf.....	739
--	-----

Forum Kunst

STEFAN SCHWEIZER Gartenkunst als Städtebau Zur Konvergenz der Disziplinen im Diskurs um den sozialhygienischen Beitrag urbaner Grünanlagen 1890–1914	759
---	-----

Chronik der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

ROLF WILLHARDT Chronik 2010	783
--------------------------------------	-----



Prof. Dr. Justus Haucap

Justus Haucap, geboren 1969 in Quakenbrück, ist seit 2009 Direktor des Düsseldorfer Instituts für Wettbewerbsökonomie (DICE) an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf.

Justus Haucap hat Volkswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes und der University of Michigan (Ann Arbor) studiert. Nach der Promotion an der Universität des Saarlandes und einem Aufenthalt als Gastforscher an der University of California (Berkeley) auf Einladung des späteren Nobelpreisträgers Oliver Williamson war Justus Haucap zwei Jahre außerhalb der Wissenschaft als Analyst für die New Zealand Treasury in Wellington tätig. Es folgten vier Jahre an der Universität der Bundeswehr in Hamburg, wo sich Haucap 2003 habilitierte. Justus Haucap hatte sodann Lehrstühle an der Ruhr-Universität Bochum (2003–2007) und der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg (2007–2009) inne.

Seit 2006 ist Justus Haucap Mitglied und seit 2008 auch Vorsitzender der Monopolkommission, welche die Bundesregierung in Fragen der Wettbewerbspolitik und der Marktregulierung berät.

JUSTUS HAUCAP

Eingeschränkte Rationalität in der Wettbewerbsökonomie¹

Einleitung

Vor mehr als 50 Jahren führte Herbert Simon das Konzept der eingeschränkten Rationalität (*bounded rationality*) in die Ökonomie ein. Wie der Ausdruck bereits suggeriert, ist damit nicht vollständig irrationales Verhalten gemeint, sondern eine begrenzte Form durchaus rationalen Verhaltens. Simon zufolge ist davon auszugehen, dass Entscheidungsträger zwar intendieren, rational zu handeln, ihnen dies aber nur in begrenztem Maße gelingt.² Die Annahme nur begrenzt rationalen Verhaltens bedeutet eine gravierende Abweichung vom lange Zeit gültigen Paradigma der sogenannten neoklassischen Theorie, der zu Folge sich menschliches Verhalten am besten mit Hilfe der Annahme vollständiger Rationalität erklären und vorhersagen lässt. Bis Simons Idee begrenzter Rationalität allerdings im „Mainstream“ der ökonomischen Theorie angekommen war, sollte etwa ein halbes Jahrhundert vergehen. Mittlerweile finden ökonomische Modelle begrenzt rationalen Verhaltens jedoch breite Akzeptanz – mehr noch, sie sind geradezu *en vogue*.

Simons ursprüngliche Idee bestand darin, Modelle zu entwickeln, die vor allem erklären, *wie* Entscheidungen gefällt werden und weniger, *welche* Entscheidungen letzten Endes getroffen werden.³ Diese Modelle würden eher auf Heuristiken basieren oder auf Näherungsverfahren als auf Optimierungsprozessen. Nach Selten sowie Gilboa und Schmeidler und anderen ist menschliches Verhalten – anders als die neoklassische Theorie postuliert – nicht durch ein paar abstrakte Prinzipien geleitet, sondern eher fallbasiert in dem Sinne, dass einfache Entscheidungsregeln aufgestellt werden, basierend auf einigen wenigen einfachen Kriterien.⁴ Wie Gigerenzer und Selten argumentieren, ist es in der Realität durchaus möglich, dass einfache, robuste Heuristiken dezidierten Optimierungsstrategien ebenbürtig, wenn nicht gar überlegen sind.⁵ In ähnlicher Weise hat auch schon Heiner argumentiert.⁶

Heute ist der Ausdruck der eingeschränkten Rationalität jedoch nicht auf dieses spezifische Verständnis begrenzt. Wie Gigerenzer und Selten anmerken, ist der Begriff der eingeschränkten Rationalität heute eine modische Bezeichnung für fast jede beliebige

¹ Dieser Beitrag basiert auf der Antrittsvorlesung des Verfassers an der Heinrich-Heine-Universität vom 1. Februar 2010. Eine etwas veränderte englischsprachige Fassung erscheint 2011 in: J. Drexler, W. Kerber und R. Podszun (Hrsg.), *Economic Approaches to Competition Law*. Edward Elgar, Cheltenham.

² Vgl. Simon (1957: xxiv).

³ Vgl. auch Gigerenzer und Selten (2002: 4).

⁴ Vgl. Selten (1990: 653) sowie Gilboa und Schmeidler (1995).

⁵ Vgl. Gigerenzer und Selten (2002: 4).

⁶ Vgl. Heiner (1983).

Art menschlichen Verhaltens geworden.⁷ Ist diese Aussage vielleicht auch etwas übertrieben, so ist es allerdings doch richtig, dass es mindestens zwei verschiedene Auffassungen darüber gibt, was genau eingeschränkt rationales Verhalten ist. Während einige Wissenschaftler argumentieren, dass mit eingeschränkter Rationalität nicht einfach eine andere Art der Nutzenmaximierung oder etwas Ähnliches gemeint ist,⁸ verstehen andere unter eingeschränkter Rationalität einfach eine zusätzliche Beschränkung eines Maximierungsproblems, welche sich durch die Begrenztheit unserer kognitiven Fähigkeiten ergibt wie das begrenzte Erinnerungsvermögen oder limitierte rechnerische Fähigkeiten.⁹ Andere Ökonomen wiederum halten sogar die individuellen Präferenzen für unvollständig und wandelbar¹⁰ und geben somit *die* zentrale Annahme der neoklassischen Theorie auf.¹¹

In diesem Beitrag soll im Folgenden eine recht breite Definition des Begriffs der eingeschränkten Rationalität benutzt werden. Und zwar soll jede Abweichung von vollständig rationalem Verhalten, die nicht als vollkommen irrational gelten muss, als eingeschränkt rationales Verhalten bezeichnet werden. In anderen Worten heißt dies, dass eingeschränkt rationales Verhalten alle Abweichungen vom Bild des neoklassischen Homo Oeconomicus umfasst. Letzteren hat Kreps als ein vollständig rationales Individuum charakterisiert, das die Fähigkeit besitzt, alle überhaupt denkbaren Eventualitäten vorherzusehen und zu bewerten, um aus allen möglichen Handlungsoptionen dann die beste zu wählen, und zwar alles im Bruchteil eines Augenblickes und ohne irgendwelche Kosten.¹²

Diese übertriebene Fiktion des Homo Oeconomicus wurde allerdings – dies ist zu konzedieren – noch nicht einmal in der neoklassischen Theorie durchgehend verwendet. So stützt sich zum Beispiel die gesamte informationsökonomische und suchtheoretische Literatur, wie sie von Stigler begründet wurde,¹³ auf die Annahme unvollständiger Information auf Märkten. Für die Zwecke dieses Beitrags jedoch ist eine breite Definition des Begriffs der eingeschränkten Rationalität nützlich, um einige Implikationen nicht vollständig rationalen Verhaltens für die Wettbewerbspolitik zu erörtern.

Eine breite Definition des Begriffs der eingeschränkten Rationalität kann auch als verbindendes Element zwischen dem Gebiet der sogenannten Neuen Institutionenökonomik und dem sich rapide entwickelnden Forschungszweig der verhaltensorientierten Wirtschaftsforschung (*behavioral economics*) begriffen werden. Im Zentrum des zuletzt genannten Forschungsprogramms steht der Versuch, Regelmäßigkeiten menschlichen Verhaltens zu finden, basierend auf diversen Verzerrungen (oder Trugschlüssen) in individuellen Bewertungen, Entscheidungsprozessen oder Verhaltensweisen und/oder auf anderen Motiven als dem des Eigeninteresses (wie beispielsweise Fairness-Erwägungen). Angemerkt sei an dieser Stelle jedoch, dass Abweichungen von einer strikten Eigennutzorientierung keineswegs ein Zeichen eingeschränkt rationalen Verhaltens sein müssen. Vielmehr können Fairness-Motive oder Altruismus auch in neoklassische Opti-

⁷ Vgl. Gigerenzer und Selten (2002: 4).

⁸ Vgl. Selten (1990: 657).

⁹ Vgl. beispielsweise Dow (1991), Meyer (1991) sowie Rubinstein (1993).

¹⁰ Vgl. North (1978) sowie Myhrman (1989).

¹¹ Vgl. Stigler und Becker (1977).

¹² Vgl. Kreps (1990: 745).

¹³ Vgl. Stigler (1961).

mierungsmodelle integriert werden, wie besonders Gary Becker immer wieder gezeigt hat.¹⁴ Kognitive Verzerrungen im Entscheidungsprozess hingegen sind weitestgehend definiert als Abweichungen von einem Optimierungsansatz, sodass sie Beschränkungen der menschlichen Rationalität widerspiegeln.

Das Forschungsprogramm der Neuen Institutionenökonomik hat dagegen einen anderen Fokus. Hier geht es im Kern darum, zu erklären, wie Institutionen menschliches Verhalten beeinflussen und wie diese Institutionen entstehen und sich entwickeln. Als Institutionen werden dabei sämtliche expliziten und impliziten Regeln einer Gesellschaft verstanden, inklusive ihrer Durchsetzungsmechanismen. Zwei wesentliche Annahmen liegen dem Erklärungsansatz der Neuen Institutionenökonomik dabei zugrunde: Eingeschränkte Rationalität und Opportunismus.¹⁵ Mit Opportunismus ist nach Oliver Williamson dabei das Verfolgen eigener Interessen unter Zuhilfenahme von List und Tücke gemeint, also eine besonders ausgeprägte Form eigennützigen Verhaltens.¹⁶

Aufgrund der Verbindung von eingeschränkter Rationalität und opportunistischem Verhalten entstehen Transaktionskosten, im Sinne der von Williamson entwickelten transaktionskostenökonomischen Theorie.¹⁷ Wie schon Coase dargelegt hat, ist es einfach nicht möglich, im ökonomischen Sinne vollständige Verträge zu spezifizieren.¹⁸ Vielmehr sind alle Verträge notwendigerweise unvollständig, das heißt, es ist einfach nicht möglich, alle Eventualitäten zu spezifizieren und vorherzusehen. Daher ergibt sich immer ein gewisser Freiraum für Interpretationen und opportunistisches Verhalten, das vom eigentlichen Geiste eines Vertrages abweicht, wenn auch nicht von seinem Wortlaut. Aus dieser Unvollständigkeit resultieren letzten Endes die sogenannten Transaktionskosten.

Angemerkt sei hier, dass – zumindest implizit – Abweichungen von vollständig rationalem Verhalten sowie daraus resultierende Transaktionskosten immer schon ein Rational für wirtschaftspolitisches Eingreifen im Allgemeinen und in die Wettbewerbspolitik im Besonderen gewesen sind. Wenn es möglich wäre, vollständige Verträge abzuschließen und diese kostenlos durchzusetzen, sollten alle Externalitäten oder andere Marktversagenstatbestände einfach auf vertraglicher Basis beseitigt werden, wie bereits Coase dargelegt hat.¹⁹ So könnten beispielsweise die Wohlfahrtsverluste aufgrund von monopolistischem Verhalten, Marktmacht oder Kartellbildung einfach durch Verhandlungslösungen beseitigt werden, wenn es keine Transaktionskosten gäbe. Anders ausgedrückt würden beiderseits vorteilhafte Tauschgeschäfte niemals unterbleiben, wenn es keine Transaktionskosten bei Vertragsverhandlungen und -durchsetzung gäbe. Wettbewerbspolitik wäre dann völlig unnötig, genauso wie jede andere Form der Wirtschaftspolitik, da Märkte ohne Reibungsverluste immer effizient funktionieren würden.

Während also Transaktionskosten und eingeschränkte Rationalität zumindest implizit immer eine Rolle in der Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik gespielt haben, ist ihre Rolle doch kaum explizit analysiert worden. Eine bemerkenswerte Ausnahme ist die

¹⁴ Vgl. beispielsweise Stigler und Becker (1977) sowie Becker und Murphy (1988).

¹⁵ Vgl. beispielsweise Richter und Furubotn (2010).

¹⁶ Vgl. Williamson (1975: 26).

¹⁷ Vgl. Williamson (1975), Williamson (1985) sowie Williamson (1996).

¹⁸ Vgl. Coase (1937) sowie Coase (1962).

¹⁹ Vgl. Coase (1962).

transaktionskostenökonomische Analyse sogenannter Nicht-Standard-Verträge (insbesondere vertikaler Beschränkungen), wie sie von Williamson,²⁰ aber auch durch die sogenannte Chicagoer Schule²¹ vorangetrieben wurde. In diesem Bereich der Literatur hat der Fokus der Analyse im Wesentlichen auf der materiellen (auswirkungsbasierten) Bewertung bestimmter Geschäftspraktiken, wie beispielsweise von Ausschließlichkeitsbindungen oder der Preisbindung der zweiten Hand, gelegen.

Der vorliegende Beitrag widmet sich im Folgenden zwei komplementären Problemkreisen. Es geht im Kern um die Frage, wie Wettbewerbsrecht und -politik idealerweise ausgestaltet sein sollten, wenn (a) die eingeschränkte Rationalität der exekutiven Wettbewerbsbehörden und der zuständigen Gerichte berücksichtigt wird und (b) ebenso die eingeschränkte Rationalität der Verbraucher.

Implikationen eingeschränkter Rationalität von Wettbewerbsbehörden und Gerichten

Die von der Europäischen Kommission seit einigen Jahren betriebene Neuausrichtung der europäischen Wettbewerbspolitik hat – insbesondere in Deutschland – eine lebhafte Debatte über Kosten und Nutzen des so bezeichneten *more economic approach* ausgelöst.²² Im Zentrum der Debatte stehen drei zusammenhängende Fragen:²³

1. Sollte Wettbewerbspolitik stärker auf Per-se-Verboten basieren oder stärker als bisher Einzelfallbetrachtungen vornehmen?
2. Sollten behördliche und gerichtliche Entscheidungen sich eher auf Formalien stützen oder sollten sie auf einer detaillierten Analyse der Auswirkung des einzelnen Falles beruhen (auswirkungsorientierter Ansatz)?
3. Was ist das ultimative Ziel der Wettbewerbspolitik?

In diesem Beitrag wird es primär um die ersten beiden Fragen gehen, während die Frage nach dem ultimativen Ziel der Wettbewerbspolitik hier (von einer kleinen Randbemerkung abgesehen) nicht thematisiert werden soll. Der Fokus wird auf prozeduralen Aspekten des Wettbewerbsrechts liegen. Diese sind eng mit den Fragen 1 und 2 verwandt.

Eine wichtige Frage für eine effiziente Durchsetzung von Wettbewerbsrecht ist die, wie tiefgehend eine Wettbewerbsbehörde in einem Wettbewerbsverfahren zu ermitteln hat und welche Informationen sie berücksichtigen muss. In einem engen Zusammenhang damit steht die Frage, wer die Beweislast unter welchen Umständen für welche Aspekte zu tragen hat. Dies sind die wirklich zentralen Fragen, die es zu diskutieren gilt, wenn ein stärker ökonomisch fundierter Ansatz (*more economic approach*) in der Wettbewerbspolitik Anwendung finden soll.²⁴

Wie Whinston in seinem Lehrbuch ausführt, ignoriert ein Großteil der industrieökonomischen Literatur diesen zentralen Aspekt.²⁵ Stattdessen ziehen viele industrieöko-

²⁰ Vgl. Williamson (1975) sowie Williamson (1985).

²¹ Insbesondere durch Telser (1960).

²² Vgl. beispielsweise Christiansen (2005), Schmidt (2006), Schmidt (2008) sowie Heidrich (2009).

²³ Vgl. Hellwig (2007: 15).

²⁴ Vgl. auch Christiansen und Kerber (2006).

²⁵ Vgl. Whinston (2006: 19).

nomische Beiträge, sowie Aufsätze in ökonomischen Fachzeitschriften im Allgemeinen, die Schlussfolgerung, dass eine Einzelfallbetrachtung ratsam ist, sobald modelltheoretisch gezeigt werden kann, dass bestimmte Geschäftspraktiken – in der Regel in Abhängigkeit bestimmter Parameterkonstellationen oder Annahmen – entweder positive oder negative Wohlfahrtseffekte haben können. Wie Whinston aber auch anmerkt, ist diese Schlussfolgerung eindeutig falsch in ihrer Allgemeinheit.²⁶ Der Befund nicht-eindeutiger Wohlfahrtseffekte ist lediglich eine notwendige, nicht jedoch eine hinreichende Bedingung, um eine regelmäßige Einzelfallbetrachtung zu rechtfertigen. Um zu der Schlussfolgerung zu gelangen, dass eine regelmäßige Einzelfallbetrachtung einer Per-se-Regel überlegen ist, müssen die Wohlfahrtsverluste aus Fehlern erster und zweiter Art betrachtet werden, also aus falschen Positiven und falschen Negativen, unter Berücksichtigung der eingeschränkten Rationalität von Wettbewerbsbehörden und Gerichten. Hinzu kommen die Kosten der Informationsbeschaffung und -verarbeitung, also die Kosten der Entscheidungsvorbereitung und -findung. Diese Kosten beinhalten nicht nur die Informations- und Transaktionskosten auf behördlicher Seite und bei Gerichten, sondern auch die Kosten der direkt und indirekt betroffenen Marktteilnehmer, also bei Wettbewerbern, Zulieferern und Abnehmern auf vor- und nachgelagerten Marktstufen sowie bei Verbrauchern.

Wie Stigler einmal angemerkt hat, sollten wirtschaftspolitische Maßnahmen vom *typischen* Verhalten der Marktakteure ausgehen und sich nicht auf außergewöhnliche Sonderfälle stützen.²⁷ Das folgende von Stigler selbst vorgetragene Beispiel illustriert dies: Während es vermutlich stimmt, dass einige Fahrer ihr Auto selbst bei sehr hoher Geschwindigkeit sicher durch die Innenstadt steuern können, ist ein allgemeines Tempolimit dennoch sinnvoll (also ein Per-se-Verbot, schneller als ein bestimmtes Tempo zu fahren). Der Grund ist, dass „individualisierte“, auf den Einzelfall zugeschnittene Tempolimits zu kostspielig zu kontrollieren und durchzusetzen sind. Natürlich wären solche Tempolimits in einer Welt ohne Transaktionskosten und mit vollständiger Information effizient (falls Tempolimits dann überhaupt noch notwendig wären), doch ist diese Schlussfolgerung sofort falsch, sobald Transaktionskosten berücksichtigt werden. Während ein innerstädtisches Tempolimit von 50 km/h gegebenenfalls zu strikt für manche Verkehrsteilnehmer ist, ist es für unsichere Fahrer vielleicht schon zu generös. Ein innerstädtisches Tempolimit von 50 km/h für alle Verkehrsteilnehmer kann dennoch effizient sein, weil die Transaktionskosten der Regelsetzung und -durchsetzung wesentlich geringer sind als bei individuell differenzierten Geschwindigkeitsgrenzen.

Dieselbe Logik gilt auch für die Ausgestaltung von Wettbewerbspolitik: Regeln und ihre Durchsetzung sollten so ausgestaltet sein, dass die erwarteten Wohlfahrtskosten aus Fehlern erster und zweiter Art zuzüglich Informations- und anderer Transaktionskosten minimiert werden. Dies ist im Übrigen – in abgekürzter Form – auch die Argumentationslinie von Richter Stephen Breyer in seinem abweichenden Minderheitsvotum im Fall *Leegin versus PSKS*.²⁸ In diesem Fall wurde im Jahr 2007 das nahezu 100-jährige Per-se-Verbot von sogenannten Preisbindungen der zweiten Hand in den

²⁶ Vgl. Whinston (2006: 19).

²⁷ Vgl. Stigler (1952).

²⁸ Vgl. *Leegin Creative Leather Products versus PSKS* 551 U.S. 877 (2007), online unter: <http://supreme.justia.com/us/new-cases/06-480.pdf> (20.12.2010) sowie auch Breyer (2009).

USA aufgehoben. Während Richter Breyer zugestand, dass die Preisbindungen der zweiten Hand im konkreten Fall nicht wettbewerbsschädlich gewesen sein mögen, besteht der Nutzen eines Per-se-Verbotes auch darin, dass die Regel einfach ist und Rechtssicherheit schafft. Wird berücksichtigt, dass weder Wettbewerbsbehörden noch Gerichte immer und überall korrekte Entscheidungen treffen (aufgrund der eingeschränkten Rationalität), so kann ein Per-se-Verbot durchaus effizient sein, selbst wenn das Verbot in einem ganz konkreten Fall möglicherweise ganz sicher falsch ist. Wenn zum Beispiel eine bestimmte Geschäftspraktik in 99,99 Prozent aller Fälle wettbewerbsschädlich, aber wettbewerbsfördernd in 0,01 Prozent aller Fälle ist, so ist es natürlich einfach theoretisch zu zeigen, dass eine Per-se-Regel nicht perfekt, sondern in einigen Fällen falsch ist. Nichtsdestotrotz ist ein Per-se-Verbot dann wahrscheinlich effizient – wenn nicht der Wohlfahrtsverlust in diesen 0,01 Prozent aller Fälle ganz enorm groß ausfällt.

Dieses Beispiel führt uns zu der komplexeren Frage nach der optimalen Ausdifferenzierung von Regeln, die auch von Christiansen und Kerber analysiert worden ist.²⁹ Der optimale Ausdifferenzierungsgrad hängt von den mit den beiden Fehlerarten verbundenen Wohlfahrtskosten sowie den Informations- und Entscheidungskosten ab. Somit ist die optimale Ausdifferenzierung im Kartellrecht für horizontale Preiskartelle, bei denen ein Per-se-Verbot durchaus angemessen erscheint, eine andere (weniger starke) als bei Vorwürfen des Verdrängungswettbewerbs, oder bei Bündelproduktangeboten marktbeherrschender Unternehmen, wo ein pauschales Per-se-Verbot sicher ineffizient wäre.

Wie Kerber, Kretschmer und von Wangenheim ausgeführt haben, ist daher auch eine schrittweise Ermittlungspraxis effizient, wenn die Beschaffung, Verarbeitung und Bewertung von Informationen nicht kostenlos ist.³⁰ So sind zum Beispiel Unternehmenszusammenschlüsse unterhalb bestimmter Umsatzwerte nicht Gegenstand der Fusionskontrolle durch das Bundeskartellamt („Bagatellmarktklausel“). Es ist zwar sicher richtig, dass in Einzelfällen auch solche Fusionen den Wettbewerb auf einem (kleinen) Markt erheblich behindern können oder zum Aufbau oder zur Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen mögen. Die Bürokratiekosten einer systematischen Untersuchung all dieser Zusammenschlüsse auf sehr kleinen Märkten würden jedoch vermutlich den zu erwartenden Nutzen übersteigen. In analoger Betrachtung erscheint es vernünftig, im Fusionskontrollverfahren dann im nächsten Schritt zunächst einfach zu beschaffende Informationen auszuwerten, wie beispielsweise Marktanteilswerte oder andere Maße für die Marktkonzentration.

Zusammengefasst lässt sich festhalten, dass eine Aufgabe für die wettbewerbsökonomische Forschung darin besteht, effiziente Regeln und Verfahren zu entwickeln, welche die beiden Fehlerarten sowie die entstehenden Informations- und andere Transaktionskosten berücksichtigen. Ein gelungenes Beispiel dafür ist im Übrigen der von Bolton, Brodley und Riordan entwickelte strukturierte Ansatz zur Überprüfung von Verdrängungspreisvorwürfen.³¹

Schließlich sollen in diesem Kontext auch noch einige kurze Anmerkungen zu der Frage gemacht werden, welche Ziele die Europäische Kommission bei der Durchsetzung

²⁹ Vgl. Christiansen und Kerber (2006).

³⁰ Vgl. Kerber, Kretschmer und von Wangenheim (2008).

³¹ Vgl. Bolton, Brodley und Riordan (2000).

des Kartellrechts verfolgen sollte. Dies ist im Übrigen keineswegs dieselbe Frage wie die nach der ultimativen Zielsetzung der europäischen Wettbewerbspolitik. Aufgrund von Informationsasymmetrien und Delegationsproblemen prognostiziert die positive politökonomische Theorie, dass Bürokratien und Verwaltungsapparate auch ihre eigenen Ziele – so weit es geht – verfolgen und damit von den gesetzlich verankerten Zielen durchaus abweichen.³²

Unter Berücksichtigung der politischen Ökonomie der Wettbewerbspolitik und der Informationsasymmetrien, denen sich eine Exekutivbehörde gegenüber sieht, lässt sich ein Argument entwickeln, die Ziele der Exekutivbehörde „strategisch“ zu manipulieren, um letzten Endes ein anderes Ziel zu erreichen. Aus der industrieökonomischen Literatur ist zum Beispiel bekannt, dass es aus Sicht der Anteilseigner durchaus profitabel sein kann, das Management eines Unternehmens statt am Gewinn am Umsatz zu beteiligen.³³

In ähnlicher Weise haben Neven und Röller sowie Heidhues und Lagerlöf argumentiert, dass Verbraucher – aufgrund der Trittbrettfahrer-Problematik bei kollektiven Handlungen – bei Anhörungen zu Fusionsvorhaben systematisch unterrepräsentiert sind.³⁴ Für einzelne Verbraucher sind die Kosten, etwaigen Bedenken durch Eingaben Ausdruck zu verleihen, im Vergleich zum individuellen Nutzen viel zu hoch. Daher sind Wettbewerbsbehörden vor allem dem Lobbyismus durch die fusionierenden Parteien ausgesetzt, für die am meisten zu gewinnen ist. Diese haben jedoch starke Anreize, etwaige Zugewinne von Marktmacht herunterzuspielen und Effizienzgewinne zu übertreiben. Aufgrund dieser systematischen Anreizverzerrung zulasten der Verbraucher besteht eine Idee darin, die Schwelle für die behördliche Anerkennung relevanter Effizienzgewinne zu erhöhen. Genau dies geschieht durch den sogenannten Verbraucherstandard in der Fusionsrichtlinie der Europäischen Kommission. Danach ist darzulegen, dass etwaige Effizienzgewinne nicht nur die allgemeine Wohlfahrt steigern, sondern dass sie auch den Verbrauchern zugute kommen. Die zu überwindende Schwelle ist also wesentlich höher als bei einem sogenannten Wohlfahrtsstandard, bei dem der Zuwachs an Unternehmensgewinnen mit etwaigen Verlusten an Verbraucherwohlfahrt verrechnet werden. Bei Anwendung des Verbraucherstandards müssen auch die Verbraucher von den Effizienzgewinnen profitieren. Die Anwendung des Verbraucherstandards in der Fusionskontrolle dient als institutionelle Sicherung, um übertriebenen Effizienzbehauptungen und intensivem Lobbyismus entgegen zu wirken.

Die angeführten Beispiele haben gezeigt, dass Informationskosten und andere Transaktionskosten wie auch die mit falschen Entscheidungen verbundenen Wohlfahrtskosten bei der Ausgestaltung effizienter Regeln zur Durchsetzung von Wettbewerbspolitik eine wichtige Rolle spielen. Diese Kosten entstehen nur in einer Welt unvollständiger und asymmetrischer Information, in der es natürlich auch fehlerhafte Entscheidun-

³² Viscusi, Vernon und Harrington (2000: 44) schreiben zum Beispiel in ihrem Lehrbuch über Wettbewerbspolitik und Regulierung: „In der Theorie dienen Regulierungsbehörden dazu, den nationalen Wohlstand zu mehren unter Berücksichtigung ihres gesetzlichen Mandates [...] Eine solche Charakterisierung der Regulierungsziele ist leider übermäßig naiv. Es gibt eine Reihe unterschiedlicher Faktoren, die politische Entscheidungen beeinflussen, und viele davon haben sehr wenig mit den formalen Erklärungen über die genannten Ziele zu tun.“

³³ Vgl. beispielsweise Fershtman und Judd (1987).

³⁴ Vgl. Neven und Röller (2005) sowie Heidhues und Lagerlöf (2005).

gen gibt. Wenn diese Kosten berücksichtigt werden, kann die wettbewerbsökonomische Forschung wertvolle Einsichten für die Ausgestaltung optimaler Wettbewerbsregeln liefern.

Implikationen eingeschränkter Rationalität von Verbrauchern

Noch wesentlich weniger erforscht als die erörterte Thematik der eingeschränkten Rationalität bei Behörden und Gerichten ist die Frage, wie eingeschränkt rationales Verhalten von Verbrauchern die optimale Ausgestaltung wettbewerbsrechtlicher Regeln in materieller Hinsicht beeinflusst. Nach der behavioristischen Revolution in der ökonomischen Theorie in den letzten zehn bis zwanzig Jahren kann man wohl bereits von einem Paradigmenwechsel sprechen. Der Befund, dass Verbraucher keineswegs so rational agieren wie es die neoklassische Theorie angenommen hat, ist heute weitgehend akzeptiert und beinahe ein Allgemeinplatz. Die sich rapide entwickelnden Gebiete der experimentellen Wettbewerbsanalyse und der behavioristischen Industrieökonomie haben bereits interessante neue Einsichten in das Funktionieren von Märkten und Wettbewerbsprozessen hervorgebracht. Während jedoch heute bereits aufgrund der experimentellen Wirtschaftsforschung ein besseres Verständnis menschlichen Verhaltens auf Märkten besteht und die behavioristische Industrieökonomie auch neue theoretische Erklärungen anbietet, besteht nach wie vor ein Defizit in der Analyse der wettbewerbspolitischen Implikationen dieser neuen Einsichten.

Im Folgenden soll daher illustriert werden, wie eingeschränkt rationales Verbraucherverhalten Marktprozesse und unternehmerische Strategien beeinflussen kann, sodass sich gegebenenfalls sogar fundamental andere wettbewerbspolitische Bewertungen bestimmter Geschäftspraktiken ergeben können.

Wie die Preisdifferenzierung zwischen netzinternen und -externen Verbindungen Wettbewerb auf Mobilfunkmärkten beeinflusst

Das erste Beispiel, das illustriert, wie eingeschränkt rationale Verbraucherentscheidungen Wettbewerbsprozesse beeinflussen können, kommt aus der Mobilfunkbranche. Auf vielen europäischen Mobilfunkmärkten müssen Verbraucher für netzinterne Gespräche und SMS wesentlich weniger zahlen als für netzexterne Verbindungen. Diese Preispolitik hat in einer Reihe von Staaten Regulierungs- und Wettbewerbsbehörden auf den Plan gerufen, die befürchten, dass große Anbieter mit Hilfe dieser Preispolitik kleine Anbieter vom Markt verdrängen könnten. So hat zum Beispiel das Bundeskartellamt diese Praxis *en detail* untersucht (das Verfahren jedoch mittlerweile eingestellt), nachdem KPN, die niederländische Konzernmutter von E-Plus, eine Beschwerde dahingehend eingereicht hatte, dass T-Mobile und Vodafone den Markt mit Hilfe dieser Preisdifferenzierung vor Wettbewerb abschotten würden. Das wesentliche Argument besteht darin, dass es für Verbraucher aufgrund der Preisdifferenzierung zwischen netzinternen und -externen Verbindungen attraktiver ist, sich einem großen Netz anzuschließen als einem kleinen, weil bei großen Netzen die günstigen Tarife für netzinterne Gespräche häufiger Anwendung finden.

In der Tat suggeriert die ökonomische Standardtheorie, dass die Verbindung von preisinduzierten Netzeffekten und sogenannter *First-Mover*-Vorteilen (also eine große

Kundenbasis) dazu führen kann, dass Marktmacht „gehebelt“ wird.³⁵ Interessanterweise ist es jedoch nicht einfach, diesen Verdacht empirisch zu erhärten.³⁶ Des Weiteren ist zu beobachten, dass es oftmals neue Wettbewerber waren und nicht die etablierten Anbieter, die die Differenzierung zwischen netzinternen und -externen Verbindungen eingeführt haben. Beispiele sind *E-Plus* selbst in Deutschland, *Orange* in Norwegen, *Digicell* in Irland oder *tele.ring* in Österreich.

Um besser zu verstehen, wie Verbraucher auf diese Art der Preisdifferenzierung reagieren, haben Haucap und Heimeshoff im Sommersemester 2007 an der Ruhr-Universität Bochum eine Befragung von über 1.000 Studierenden vorgenommen.³⁷ Die Studierenden wurden gebeten, einen Mobilfunktarif entweder von Anbieter A oder Anbieter D auszuwählen, so wie in Tabelle 1 angegeben. Zusätzlich wurde den Studierenden erläutert, dass sie von einer sicheren, nicht fluktuierenden Nachfrage von 80 Verbindungsminuten pro Monat ausgehen sollten und dass Anbieter A einen Marktanteil von 40 Prozent habe, Anbieter B 35 Prozent, Anbieter C 15 Prozent und Anbieter D 10 Prozent. Wie aus der Tabelle ersichtlich ist, variieren die Tarife in den Preisen für netzinterne und netzexterne Gespräche sowie in der monatlichen Grundgebühr. Die sechste Spalte in der Tabelle zeigt die hypothetische Rechnungshöhe an, wenn die Verteilung der Gespräche der Verteilung der Marktanteile folgt. Diese Spalte wurde den Studierenden jedoch nicht gezeigt.

Nr	Anbieter	Netzzinterner Preis	Netzexterner Preis	Grundgebühr	Rechnungshöhe	Gewählt von
1.1	A	0,19	0,69		39,20	37%
	D	0,19	0,59		44,00	63%
1.2	A	0,19	0,69	12,95	52,15	25%
	D	0,19	0,59	9,95	53,95	75%
2.1	A	0,29	0,59		37,60	25%
	D	0,09	0,59		43,20	75%
2.2	A	0,29	0,59	11,95	49,55	17%
	D	0,09	0,59	9,95	53,15	83%
3.1	A	0,29	0,69	10,50	52,95	23%
	D	0,19	0,59	9,50	53,95	77%
3.2	A	0,29	0,69	12,95	55,35	30%
	D	0,19	0,59	14,95	58,95	70%
4	A	0,19	0,59	12,50	46,90	20%
	D	0,19	0,59	4,95	48,95	80%

Tab. 1: Mobilfunktarife im Experiment.

Wie in der letzten Spalte angegeben, hat sich in allen sieben Szenarien die Mehrheit der befragten Studierenden für den kleineren Anbieter entschieden, dessen Tarif günstiger erscheint, wenn die Verteilung der Marktanteile außer Acht gelassen wird. Nimmt man jedoch an, dass die Wahrscheinlichkeit eines netzexternen Gespräches bei Anbieter D 90 Prozent beträgt (da der eigene Marktanteil nur 10 Prozent beträgt), aber nur 60 Prozent bei Anbieter A (da der eigene Marktanteil dort 40 Prozent beträgt), dann wäre Anbieter A immer der günstigere Anbieter. Insbesondere die Szenarien 1.1 und

³⁵ Vgl. beispielsweise Hoernig (2007).

³⁶ Vgl. Haucap, Heimeshoff und Stühmeier (2010).

³⁷ Vgl. Haucap und Heimeshoff (2010).

2.1 sind hier interessant, weil sie keine Grundgebühr enthalten und andere Faktoren (wie eine etwaige Aversion gegen fixe Gebühren) keine Rolle spielen können.

Aus der Psychologie und der experimentellen Wirtschaftsforschung ist weithin bekannt, dass viele Menschen Schwierigkeiten bei Entscheidungsprozessen haben, wenn Wahrscheinlichkeiten eine Rolle spielen. Aus dieser Perspektive ist das Ergebnis nicht besonders überraschend. Viele der Befragten gewichten die Wahrscheinlichkeiten von netzinternen und -externen Gesprächen gegebenenfalls nicht korrekt. Sofern dies zumindest für eine hinreichend große Zahl von Verbrauchern gilt (es müssen nicht unbedingt alle Verbraucher sein), ergeben sich bedeutende Implikationen für die Wettbewerbspolitik.

In diesem Fall sind günstige Preise für netzinterne Verbindungen eher ein teures Marketinginstrument für etablierte Anbieter, da eine Preisreduktion für diese Gespräche die Erlöse des Anbieters aus dieser Quelle reduziert, während zumindest ein Teil der Verbraucher den vollen Umfang der Reduktion nicht erkennt, da sie den niedrigen Preis für netzinterne Gespräche nicht mit der adäquaten Wahrscheinlichkeit gewichten (welche bei einem großen Anbieter tendenziell relativ hoch ist). Im Gegensatz dazu sind für kleine Anbieter Ermäßigungen für netzinterne Gespräche relativ günstig, da die Verbraucher die Wahrscheinlichkeit netzinterner Gespräche tendenziell überschätzen. In diesem Fall könnten Ermäßigungen für netzinterne Gespräche auch ein Instrument zum Markteintritt sein und nicht unbedingt eine Markteintrittsbarriere, sodass sich eine vollständig andere Bewertung dieser Preispolitik aus wettbewerbsökonomischer Sicht ergeben würde.

Wie die Rundfunkgebühr die Nachfrage nach Bezahlfernsehen beeinflusst

Als zweites Beispiel soll erörtert werden, wie die Höhe der Rundfunkgebühren die Nachfrage nach Bezahlfernsehen beeinflusst. Aus einer strikt neoklassischen Perspektive dürfte es keine direkten Auswirkungen geben, da Verbraucher den zusätzlichen Nutzen des Bezahlfernsehens mit den zusätzlichen Kosten vergleichen sollten, unabhängig von der Höhe der Rundfunkgebühren. Weder der zusätzliche Nutzen noch die zusätzlichen Kosten des Bezahlfernsehens stehen in einem direkten Zusammenhang mit der Rundfunkgebühr, sodass die Nachfrage nach Bezahlfernsehen unabhängig davon sein sollte. Konsequenterweise sollte die Rundfunkgebühr Anbieter von Bezahlfernsehen nicht direkt tangieren.

Natürlich lassen sich eine Reihe indirekter Effekte ausmachen, da die Höhe der Rundfunkgebühren zum einen die Qualität und den Umfang des öffentlich-rechtlichen Rundfunkprogramms und zum anderen auch die Preise auf den relevanten Inputmärkten (insbesondere für Fernsehrechte) beeinflusst.

Darüber hinaus mag es jedoch auch direkte Effekte geben, wenn zumindest einige Verbraucher eine sogenannte mentale Kontenführung (*mental accounting*) nutzen.³⁸ In diesem Fall überlegen die Verbraucher zunächst, wie viel Geld sie für welche Aktivität ausgeben wollen (wie beispielsweise Fernsehen oder allgemeine Unterhaltung), bevor sie eine Nachfrage für konkrete Güter und Dienstleistungen (wie zum Beispiel für

³⁸ Vgl. Thaler (1980) sowie Thaler (1985).

einen bestimmten Film) entfalten. Verbraucher formen dann eine sogenannte Portfolio-Nachfrage, das heißt, Verbraucher fragen ein Portfolio von verschiedenen Gütern und Dienstleistungen innerhalb einer bestimmten Budgetgrenze nach. Anders ausgedrückt, legen die Verbraucher zunächst gedanklich einen festen Betrag von x Euro für Unterhaltungsdienstleistungen zurück und entscheiden dann über das Portfolio von konkreten Dienstleistungen. In einem solchen Fall haben verschiedene Unterhaltungsprodukte eine komplementäre Beziehung zueinander, sodass ein Anstieg der Rundfunkgebühren die Nachfrage nach anderen Unterhaltungsprodukten (wie zum Beispiel Bezahlfernsehen) gegebenenfalls reduziert. Steigt die Rundfunkgebühr, bleibt weniger Geld für andere Unterhaltungsprodukte im Budget, sodass auch ein *direkter* Effekt auf die Nachfrage vorstellbar ist. Die Höhe der Rundfunkgebühren kann dann eine erklärende Variable für die Verbreitung von Bezahlfernsehen sein.

Allgemeiner ausgedrückt können Modelle „mentaler Kontenführung“ einen Erklärungsbeitrag dazu liefern, warum Unternehmen teilweise gegen die Preiserhöhung von scheinbaren Konkurrenzprodukten opponieren – eine Beobachtung, die bei rein substitutiven Beziehungen nicht ohne Weiteres rational erklärbar wäre.

Schlussfolgerungen

In diesem Beitrag sind erste Analyseschritte unternommen worden, um besser zu verstehen, wie eingeschränkt rationales Verhalten die Wettbewerbspolitik beeinflusst und beeinflussen sollte. Dazu wurden zwei zusammenhängende Fragen aufgeworfen, nämlich wie die Wettbewerbspolitik idealerweise ausgestaltet sein sollte, um (a) der eingeschränkten Rationalität von Behörden und Gerichten und (b) dem eingeschränkt rationalen Verhalten von Verbrauchern Rechnung zu tragen. Die erste Frage bezieht sich auf die optimale Ausgestaltung von prozeduralen und administrativen Regeln in Durchsetzung des Wettbewerbsrechts. Nur wenn die eingeschränkte Rationalität von Behörden und Gerichten berücksichtigt wird, lässt sich der Sinn von Per-se-Verboten, Schwellenwerten, Aufgreifkriterien und stufenweisen Ermittlungsverfahren adäquat erklären. Im Gegensatz dazu führt die Ausblendung eingeschränkter Rationalität zu einer Verzerrung in Richtung von Einzelfallbetrachtungen.

Die eingeschränkte Rationalität von Verbrauchern (also die zweite Fragestellung) hat Auswirkungen auf die materielle Substanz des Wettbewerbsrechts. Bestimmte Geschäftspraktiken können andere Auswirkungen haben, als auf den ersten Blick aus einer rein neoklassischen Perspektive ersichtlich ist. Verzerrungen und andere Phänomene, wie die mentale Kontenführung (*mental accounting*), können unerwartete Implikationen für Preis und Nachfrage haben, wie die beiden Beispiele verdeutlichen.

Während die Implikationen der eingeschränkten Rationalität für optimale prozedurale Regeln schon in Teilen erforscht ist, gilt dies in weitaus geringerem Maße für die Frage, wie unternehmerische Strategien in bestimmten Fällen zu bewerten sind. Noch stärker gilt die allgemeinere Frage, wie die materielle Substanz des Wettbewerbsrechts durch eingeschränkt rationales Verhalten tangiert ist. Dies bleibt eine spannende Frage für die wettbewerbsökonomische Forschung, der auch die Wissenschaftler am DICE nachgehen.

Literatur

- BECKER, G. S. und K. MURPHY (1988). „A Theory of Rational Addiction“, *Journal of Political Economy* 96, 675–700.
- BOLTON, P., J. BRODLEY und M. RIORDAN (2000). „Predatory Pricing: Strategic Theory and Legal Policy“, *Georgetown Law Review* 88, 2239–2330.
- BREYER, S. (2009). „Economic Reasoning and Judicial Review“, *The Economic Journal* 119, F123–F135.
- CHRISTIANSEN, A. (2005). „Die Ökonomisierung der EU-Fusionskontrolle: Mehr Kosten als Nutzen?“, *Wirtschaft und Wettbewerb* 55, 285–293.
- CHRISTIANSEN, A. und W. KERBER (2006). „Competition Policy with Optimally Differentiated Rules Instead of ‘Per Se Rules vs. Rule of Reason’“, *Journal of Competition Law and Economics* 2, 215–244.
- COASE, R. H. (1937). „The Nature of the Firm“, *Economica* 4, 386–405.
- COASE, R. H. (1960). „The Problem of Social Cost“, *Journal of Law and Economics* 3, 1–44.
- DOW, J. (1991). „Search Decisions with Limited Memory“, *Review of Economic Studies* 58, 1–14.
- FERSHTMAN, C. und K. JUDD (1987). „Equilibrium Incentives in Oligopoly“, *American Economic Review* 77, 927–940.
- GIGERENZER, G. und R. SELTEN (Hrsg., 2002). *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*. Cambridge (MA).
- GILBOA, I. und D. SCHMEIDLER (1995). „Case Based Decision Theory“, *Quarterly Journal of Economics* 110, 605–639.
- HAUCAP, J. und U. HEIMESHOF (2010, im Druck). „Consumer Behavior towards On-net/Off-net Price Differentiation“, *Telecommunications Policy*.
- HAUCAP, J., U. HEIMESHOF und T. STÜHMEIER (2010, im Druck). „Wettbewerb im deutschen Mobilfunkmarkt“, *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*.
- HEIDHUES, P. und J. LAGERLÖF (2005). „On the Desirability of an Efficiency Defense in Merger Control“, *International Journal of Industrial Organization* 23, 803–827.
- HEIDRICH, T. (2009). *Das evolutiv-systhemtheoretische Paradigma in der Wettbewerbstheorie*. Baden-Baden.
- HEINER, R. A. (1983). „The Origin of Predictable Behavior“, *American Economic Review* 73, 560–595.
- HELLWIG, M. (2007). *Wirtschaftspolitik als Rechtsanwendung: Zum Verhältnis von Jurisprudenz und Ökonomie in der Wettbewerbspolitik*. Walter-Adolf-Jöhr-Vorlesung 2007. Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie. St. Gallen.
- HOERNIG, S. (2007). „On-net and Off-net Pricing on Asymmetric Telecommunications Networks“, *Information Economics and Policy* 19, 171–188.
- KERBER, W., J.-P. KRETSCHMER und G. VON WANGENHEIM (2008). „Optimal Sequential Investigation Rules in Competition Law“, *MAGKS Papers on Economics* 200816.
- KREPS, D. M. (1990). *A Course in Microeconomic Theory*. Princeton.
- MEYER, M. (1991). „Learning from Coarse Information: Biased Contests and Career Profiles“, *Review of Economic Studies* 58, 15–41.
- MYHRMAN, J. (1989). „The New Institutional Economics and the Process of Economic Development“, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 145, 38–59.
- NEVEN, D. und L.-H. RÖLLER (2005). „Consumer Surplus vs. Welfare Standard in a Political Economy Model of Merger Control“, *International Journal of Industrial Organization* 23, 829–848.
- NORTH, D. C. (1978). „Structure and Performance: The Task of Economic History“, *Journal of Economic Literature* 16, 963–978.

- RICHTER, R. und E. G. FURUBOTN (2010). *Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung*. Tübingen.
- RUBINSTEIN, A. (1993). „On Price Recognition and Computational Complexity in a Monopolistic Model“, *Journal of Political Economy* 101, 473–484.
- SCHMIDT, I. (2006). „More Economic Approach: Ein wettbewerbspolitischer Fortschritt?“ in: I. Brinker, D. H. SCHEUING und K. STOCKMANN (Hrsg.). *Recht und Wettbewerb: Festschrift für Rainer Bechthold zum 65. Geburtstag*. München, 409–418.
- SCHMIDT, I. (2008). „More Economic Approach: Der Performance-Test als ‚invitation to non-enforcement‘“, in: M. GRUŠEVAJA, C. WONKE, U. HÖSEL und M. DUNN (Hrsg.). *Quo Vadis Wirtschaftspolitik? Festschrift für Norbert Eickhof*. Frankfurt, 65–74.
- SELTEN, R. (1990). „Bounded Rationality“, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 146, 649–658.
- SIMON, H. A. (1957). *Models of Man*. New York.
- STIGLER, G. J. (1952). „The Case Against Big Business“, *Fortune Magazine* 45, 158.
- STIGLER, G. J. (1961). „The Economics of Information“, *Journal of Political Economy* 69, 213–225.
- STIGLER, G. J. und G. S. BECKER (1977). „De Gustibus Non Est Disputandum“, *American Economic Review* 67, 76–90.
- TELSEER, L. G. (1960). „Why Should Manufacturers Want Fair Trade?“, *Journal of Law and Economics* 3, 86–105.
- THALER, R. (1980). „Towards a Positive Theory of Consumer Choice“, *Journal of Economic Behavior and Organization* 1, 39–60.
- THALER, R. (1985). „Mental Accounting and Consumer Choice“, *Marketing Science* 4, 199–214.
- VISCUSI, K., J. VERNON und J. HARRINGTON (2000). *The Economics of Regulation and Antitrust*. Cambridge (MA).
- WHINSTON, M. D. (2006). *Lectures on Antitrust Economics*. Cambridge (MA).
- WILLIAMSON, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York.
- WILLIAMSON, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York.
- WILLIAMSON, O. E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. Oxford.

ISBN 978-3-940671-71-4



9 783940 671714