

DICE POLICY BRIEF



**IN DIESER
AUSGABE**

Wechselkosten und Kartellanreize (S. 3)

Handelskrieg oder Freihandel? (S. 6)

Regulierungsoptionen für die Sharing Economy (S. 9)

Modernisierung des Kartellrechts (S. 14)



Neue Farben, neuer Look!



Sehr geehrte Damen und Herren,

zum neuen Jahr haben wir unseren Policy Brief gestalterisch aufgefrischt. So erhalten Sie neueste Forschungsergebnisse und aktuelle Nachrichten aus dem DICE noch übersichtlicher und kompakter.

Der Ausblick auf 2019 verheißt viel Gutes. Wir freuen uns außerordentlich, dass die DFG unser Graduiertenkolleg auch in den kommenden 4,5 Jahren mit insgesamt etwa 2,7 Millionen Euro weiterfördern wird. Da passt es gut, dass im Frühjahr die Erweiterungsarbeiten am Oeconomicum fertiggestellt sein werden und das Gebäude künftig deutlich mehr Platz für Forschung und Lehre bietet. Zudem fiebern wir unserem 10-jährigen Jubiläum entgegen, das DICE existiert seit dem 1. August 2009.

In der ersten Ausgabe des Policy Briefs in diesem Jahr dürfte für jeden etwas dabei sein. Neben wettbewerbspolitischen Beiträgen zur Regulierung von Sharing-Anbietern und zur Modernisierung der kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht wird auch erörtert, wie wohl der Handelskonflikt zwischen den USA und der EU ausgehen wird. Darüber hinaus gibt es wie gewohnt viele aktuelle Nachrichten aus dem Institut.

Mit den besten Wünschen für 2019 verbleibe ich

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J. Haucap'.

Prof. Dr. Justus Haucap
Direktor des Düsseldorfer Instituts für Wettbewerbsökonomie

Die Rolle von Wechselkosten für Marktmachtmissbrauch und Kartellanreize

von Niklas Fourberg

» **Unter den prominenten Kartellrechtsfällen der EU-Generaldirektion Wettbewerb fand sich zuletzt oft ein Name: Google. Gerade in digitalen Märkten lassen sich Vormachtstellungen aufbauen oder zementieren, indem Kunden ein Anbieterwechsel erschwert wird. Eine DICE-Studie im Rahmen eines kontrollierten Labor-Experiments widmet sich der Frage, welche Auswirkungen hohe Wechselkosten auf den Wettbewerb haben.**

Der Wechsel zum Produkt eines anderen Anbieters ist für Konsumenten nicht selten mit Kosten verbunden. Diese müssen nicht unbedingt monetär sein, sondern können auch durch zeitlichen Aufwand entstehen oder psychologischer Natur sein, wie etwa Stress. Zum Beispiel bestünden die Wechselkosten eines Android-Nutzers, der Google-Konkurrenzprodukte nutzen möchte, hauptsächlich aus Informations- und Zeitkosten. Darüber hinaus verwenden manche Anbieter beispielsweise spezielle Rabatt- und Treuesysteme an, z.B. Bonusprogramme, um einen Anbieterwechsel unattraktiv zu gestalten.

Ökonomisch betrachtet werden aus Sicht der Konsumenten konkurrierende Produkte heterogenisiert. Bei einem erneuten Kauf bevorzugen die Konsumenten das Produkt des vormaligen Anbieters, um entsprechende Wechselkosten zu vermeiden. Unternehmen erhalten so einen erweiterten Preissetzungsspielraum gegenüber ihren Stammkunden und realisieren höhere Gewinne. In der ökonomischen Theorie führen solche erhöhten Profite von Bestandskunden dazu, dass sich der Wettbewerb um neue Konsumenten, die noch bei keinem Anbieter gekauft haben, intensiviert. Unternehmen sind deshalb bereit, solchen Konsumenten Preisnachlässe zu gewähren und sogar Verluste zu machen, um dann später von ihrer reduzierten Wechselwilligkeit zu profitieren. In der

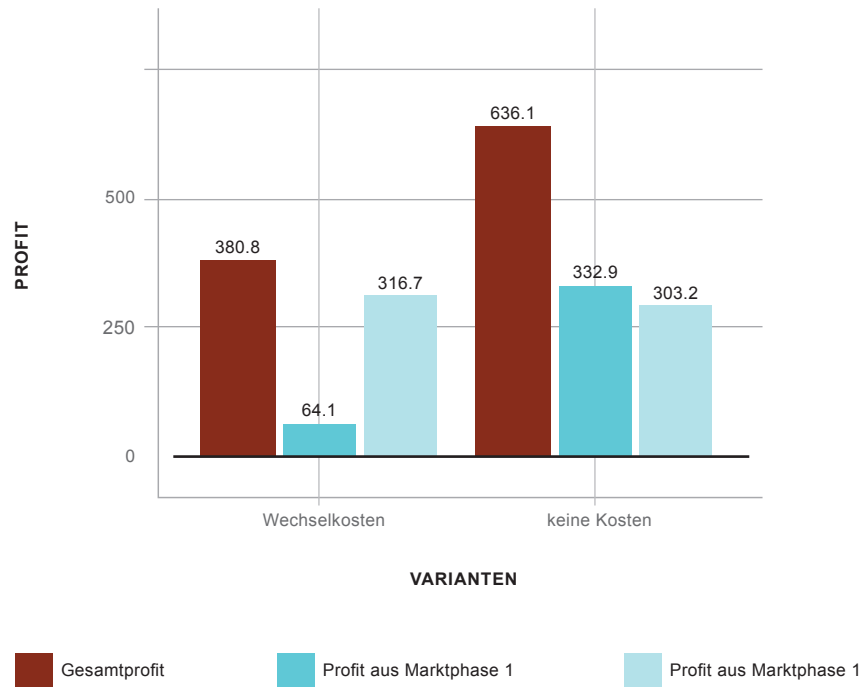
Es ist nicht verwunderlich, dass gerade in digitalen Märkten, in denen Wechselkosten oft eine Rolle spielen, die Verlockung zu wettbewerbswidrigem Verhalten besonders groß ist.

Theorie spricht man in einem solchen Fall von einem „invest-and-harvest“ Verhalten, also zunächst investieren danach die Gewinne „ernten“. In einem solchen Umfeld ist es jedoch theoretisch nicht eindeutig, welcher der beiden Preiseffekte überwiegt. So ist es ebenso unklar, inwieweit Wechselkosten auf die Gesamtprofite der Unternehmen wirken und wie diese darüber hinaus die Bereitschaft zu wettbewerbswidrigen bzw. kollusivem Verhalten beeinflussen.

Eine aktuelle DICE-Studie untersucht genau diesen Zusammenhang im Rahmen eines Laborexperimentes. Hierfür übernahmen Probanden die Rolle eines Anbieters, der sich im Wettbewerb mit einem weiteren Unternehmen bzw. Probanden befindet. In zwei aufeinanderfolgenden Marktphasen mussten die Probanden eine Entscheidung über den Preis treffen, zu dem sie ihr Produkt verkaufen möchten. Die Marktseite der Konsumenten wurde in diesem Szenario vom Computer übernommen, der das Produkt des jeweils günstigsten Anbieters kaufte. In der Variante „Wechselkosten“ entstanden für die Konsumenten durch den vorangegangenen Kauf in der ersten Marktphase entsprechend Wechselkosten für die folgende Kaufentscheidung im Falle eines Anbieterwechsels. Die erste Marktphase des Experiments repräsentiert somit die Preisentscheidung gegenüber neuen Konsumenten, die noch kein Produkt erworben haben, während die zweite Marktphase die Preisentscheidung gegenüber Bestandskunden abbildet. Der Anbieter, dem es gelingt sein Produkt in der ersten Marktphase zu verkaufen, hat somit in der darauffolgenden einen Preissetzungsvorteil durch entstehende Wechselkosten.

In der Variante „keine Kosten“ war ein Wechsel des Anbieters in Marktphase zwei mit keinen Kosten, bis auf den Kaufpreis, verbunden. Die Preisentscheidungen der Firmen in den einzelnen Marktphasen unterschieden sich hier also

Hohe Wechselkosten – günstige Angebote



prinzipiell nicht voneinander. Die Variante „keine Kosten“ diente als Vergleichsmaßstab für einen Markt, auf dem keine Wechselkosten auftreten.

Die Studie kommt zu dem Hauptergebnis, dass Preise in der ersten Marktphase in der Variante „Wechselkosten“ signifikant reduziert sind. Die Probanden stehen also im intensivem Wettbewerb um neue Konsumenten und betreiben aktives „Investment“-Verhalten. Ausgehend hiervon erhöht sich das Preisniveau in der zweiten Marktphase. Die Probanden nutzen also ihren erlangten Preissetzungsspielraum, um von Bestandskunden höhere Preise zu verlangen. Innerhalb der Variante „Wechselkosten“ ist also das sog. „invest-and-harvest“-Verhalten durchaus zu beobachten.

Vergleicht man diese Ergebnisse mit denen aus Variante „keine Kosten“ wird allerdings deutlich, dass zwar das Preisniveau in der ersten Marktphase signifikant niedriger ist, es sich in Marktphase zwei jedoch nicht systematisch von dem des Vergleichsmarktes unterscheidet. Wechselkosten intensivieren somit zwar den Wettbewerb um neue Kunden, haben jedoch keinen signifikanten Einfluss auf die Konkurrenz durch Bestandskunden. Dies spiegelt sich auch in den erzielten Profiten der Probanden wider (siehe Abbildung).

In der Variante „Wechselkosten“ erwirtschafteten die Probanden ihre Profite fast ausschließlich durch Bestandskunden in Marktphase zwei, allerdings auf einem vergleichbaren Niveau zur Variante „ohne Kosten“. Profite von neuen Konsumenten hingegen werden durch Wechselkosten deutlich reduziert. Folglich beeinflussen Wechselkosten die Gesamtgewinne negativ.

Märkte, auf denen Wechselkosten relevant sind, scheinen also von einem intensiveren Wettbewerb geprägt zu sein, der vor allem durch ein niedriges Preisniveau für neue Konsumenten getrieben ist. Was für die Verbraucher in solchen Märkten zunächst vorteilhaft klingt, hat jedoch eine Kehrseite. Denn jeder Aspekt, der den Wettbewerb intensiviert, erhöht andererseits auch die Attraktivität und vor allem Profitabilität von wettbewerbswidrigem Verhalten. Durch reduzierte Profite unter Wettbewerbsbedingungen steigen gleichzeitig mögliche Zugewinne durch Marktmachtmissbrauch oder Absprachen.

In zwei zusätzlichen Varianten des Laborexperiments wurden deshalb genau diese möglichen Zugewinne ermittelt, die durch wettbewerbsbeschränkendes Verhalten (hier Absprachen) zu erzielen sind. In der Tat sind eben diese

Zugewinne auf Märkten mit Wechselkosten signifikant größer und somit Absprachen profitabler.

Vor dem Hintergrund der Studie scheint es also nicht verwunderlich, dass gerade in digitalen Märkten, in denen Wechselkosten oft eine Rolle spielen, die Verlockung zu wettbewerbswidrigem Verhalten besonders gegeben ist. Ein Indiz für ein etwaiges Vorliegen solchen Verhaltens könnte die Intensität des Wettbewerbs um neue Konsumenten sein. Konsumenten, die trotz für sie entstehender Wechselkosten hohe Einstiegspreise zahlen oder äquivalent viele Nut-

zerdaten preisgeben müssen, könnten also eine Warnung sein für die Bewertung zukünftiger Fälle von Wettbewerbsbeschränkungen, da gerade um Neukunden eigentlich mit intensivem Wettbewerb zu rechnen ist.

DICE PUBLIKATION

Niklas Fourberg, *Let's Lock Them in: Collusion under Consumer Switching Costs*, DICE Discussion Paper No 296, online verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/296.html>.

KOMPAKT

Die Rolle von Wechselkosten für Marktmissbrauch und Kartellanreize

- Hohe Wechselkosten für Konsumenten, wie sie z.B. beim Wechsel von Googles Betriebssystem Android zu einem anderen Betriebssystem entstehen, führen dazu, dass vor allem digitale Unternehmen mit Schnäppchenangeboten neue Kunden locken wollen.
- Gleichzeitig steigt aber der Anreiz zu wettbewerbswidrigem Verhalten.

NEWS

Dr. Andreas Lichter zum Juniorprofessor ernannt



Am 6. November 2018 wurde Dr. Andreas Lichter zum Juniorprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbes. Angewandte Mikroökonomie ernannt.

Herr Dr. Lichter hat in Köln und Dublin Volkswirtschaftslehre studiert und wurde 2016 an der Universität zu Köln promoviert. Im Anschluss war er als Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA) in Bonn tätig. Wir gratulieren Herrn Jun.-Prof. Lichter ganz herzlich zu seiner Ernennung und freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit!

Handelskrieg oder Freihandel – was denn nun?

von Prof. Dr. Jens Südekum

» Die Handelspolitik von US-Präsident Trump gibt scheinbar unlösbare Rätsel auf. Auf die Ankündigung von neuen Zöllen folgte die Kehrtwende mit dem Ziel eines völligen Freihandels zwischen den USA und der EU. Dennoch ist Vorsicht geboten.

Als EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker und Handelskommissarin Cecilia Malmström am 25. Juli 2018 in Washington eintrafen, standen die Zeichen eigentlich auf Sturm. Mehrfach hatte US-Präsident Donald Trump Europa mit einer Verschärfung des Handelsstreits gedroht. So wollte er nach Stahl und Aluminium eigentlich auch Autos aus der EU mit Importzöllen von 25 Prozent belegen.

Aber als Trump und Juncker im Rosengarten des Weißen Hauses vor die Presse traten, hörte es sich plötzlich ganz anders an. Man habe einen Deal geschlossen! Statt einer Eskalation des Handelskrieges wolle man jetzt doch lieber zusammenarbeiten. Ziel sei ein Szenario, wo weder die USA noch die EU die Güterimporte des jeweils anderen mit Zöllen belegen. Auch sonstige Barrieren, wie etwa wettbewerbsverzerrende Subventionen, sollen verschwinden.

Man traute seinen Ohren kaum! Nun also doch eine Neuauflage des TTIP-Handelsabkommens? Das lag zu Beginn von Trumps Amtszeit fast schon unterschrittsreif auf dem Tisch. Aber dann kassierte er es. Jetzt also eine Rolle rückwärts – was ist da passiert? Und wie geht es jetzt weiter?

WARUM PLÖTZLICH FREIHANDEL?

Dreh- und Angelpunkt in Trumps Wirtschaftspolitik ist das riesige Defizit in der amerikanischen Handelsbilanz. Allein letztes Jahr haben die USA Güter im Wert von 2,3 Billionen

Dollar aus aller Welt importiert. Exportiert haben sie aber nur 1,5 Billionen. Es klafft also eine Lücke von rund 800 Milliarden und das ist für Trump unerträglich.

Dem stehen zwar Dienstleistungen gegenüber, wo die USA einen stattlichen Überschuss von 242 Milliarden Dollar erwirtschaften, weil sie in aller Welt mit Finanz- und Informationsgeschäften aktiv sind und jedes Jahr unzählige Touristen empfangen. Außerdem weisen die USA einen Überschuss von 210 Milliarden Dollar in der so genannten Primäreinkommensbilanz aus. Denn die Amerikaner schaffen es auch als größter Nettoschuldner der Welt, mehr an ihren ausländischen Wertanlagen zu verdienen, als sie dem Ausland Schuldzinsen zahlen müssen. Ganz so schlecht stehen die USA bei Auslandsgeschäften also nicht da. Addiert man alles zusammen, bleibt in der amerikanischen Leistungsbilanz aber weiterhin ein Minus von 466 Milliarden Dollar.

Dieses Defizit führt Donald Trump auf unfaire Behandlung Amerikas zurück, gegen die er sich jetzt mit aller Macht zur Wehr setzt. Natürlich ist diese Logik krude, denn ein Handelsdefizit ist in Wirklichkeit kein Zeichen von Schwäche. Man kann es gerade andersherum sehen: der Rest der Welt liefert Ware auf Pump und ist mittlerweile im dreiundvierzigsten Jahr in Folge bereit, den USA Kredit zu gewähren. Aber diese Argumentation dringt bei Donald Trump nicht durch. Damit muss die Welt, ob sie will oder nicht, ihren Umgang finden.

Spannend ist nun, wie sich das amerikanische Defizit auf unterschiedliche Handelspartner aufteilt. China sticht eindeutig hervor. Das Reich der Mitte ist allein für mehr als drei Viertel davon, gut 350 Milliarden Dollar, verantwortlich. Ihre Handelsbeziehungen mit den USA sind eine ziemliche Einbahnstraße. Weder verkaufen die Amerikaner viele Dienstleistungen, noch verdienen sie Geld mit Investitionen in China. Deshalb ist China

Die Leistungsbilanz zwischen der EU und den USA ist, ganz anders als im Fall von China, tatsächlich ausgeglichen.

ganz klar der Hauptgegner in Donald Trumps Handelskrieg und Trump wähnt sich am längeren Hebel. Macht er den amerikanischen Markt dicht, ist das für chinesische Firmen viel schmerzhafter als andersherum.

Die Europäische Union folgt mit einem Überschuss von rund 150 Milliarden Dollar bei den Güterexporten auf dem zweiten Platz. Deswegen waren Juncker und Malmström vor dem Treffen mit Trump auch so nervös. Hatte er doch zwei Tage zuvor noch verkündet, die EU sei „genauso schlimm wie China, nur kleiner“ und überhaupt nur deswegen gegründet worden, um die USA auszunutzen.

Warum konnten sie Trump doch noch umstimmen? Eine mögliche Lesart ist, dass sie ihn überzeugen konnten, dass

die Handelsbeziehung zwischen Amerika und der EU in Wirklichkeit nicht so einseitig ist, wie es zunächst aussieht. Denn Europa hat zwar einen riesigen Überschuss beim Export von physischen Gütern wie Autos oder Kühlschränken. Aber die Leistungsbilanz zwischen der EU und den USA ist, ganz anders als im Fall von China, tatsächlich ausgeglichen.

Die Amerikaner weisen nämlich spiegelbildlich zum Defizit bei den Gütern einen Überschuss bei Dienstleistungen von 50 Milliarden und bei Primäreinkommen von 100 Milliarden Dollar aus. Letzteres basiert auf einem hoch rentablen Portfolio an Unternehmensbeteiligungen in Europa. Gerade Digitalunternehmen haben immaterielle Wirtschaftsgüter wie Patente in Tochterunternehmen verbucht, nicht zuletzt aus steuerlichen Gründen. Vor allem aus Irland und den Nie-

NEWS

Rolf-Schwarz-Schütte-Förderpreis für Matthias Hunold



(v. l.) Stifter Patrick Schwarz-Schütte, Preisträger Matthias Hunold sowie Dekan Prof. Dr. Stefan Süß

Jun.-Prof. Dr. Matthias Hunold wird für seine Publikation „Resale price maintenance and manufacturer competition for retail services“, die 2017 im renommierten RAND Journal of Economics publiziert wurde, mit dem Rolf-Schwarz-Schütte Förderpreis für die beste Publikationsleistung eines Nachwuchswissenschaftlers am DICE ausgezeichnet.

In dem Beitrag untersucht Matthias Hunold gemeinsam mit Johannes Muthers (Universität Linz) die Anreize von Herstellern, ihren Händlern eine Preisbindung aufzuerlegen – eine aktuell insbesondere im Bereich des (Online-)Buchhandels, aber auch in anderen Bereichen des Handels kontrovers diskutierte Praxis. Wie die beiden Ökonomen zeigen können, schafft eine solche Preisbindung Anreize für die Händler insbesondere relativ teure Bücher zu empfehlen und zu bewerben. Tendenziell führt eine solche Preisbindung zudem zu höheren Endverbraucherpreisen. Damit liefert der Beitrag nicht nur wertvolle theoretische Einsichten, sondern auch einen praktischen Diskussionsbeitrag über der Pro und Contra von Preisbindungen.

derlanden beziehen die USA immense Gewinne. Im Ernstfall stünde das alles im Feuer. Ein Handelskrieg mit Europa ist für die USA also schlichtweg zu riskant und zu teuer.

WIE GEHT ES WEITER?

Wer nun glaubt, nach dem Showdown im Rosengarten sei der Weg frei für ein neues Handelsabkommen TTIP 2.0, der könnte noch böse Überraschungen erleben.

Bei der Pressekonferenz war nämlich explizit nur von „non-auto industrial goods“ die Rede. Es ist aber äußerst unwahrscheinlich, dass sich die USA tatsächlich auf ein Abkommen einlassen könnten, bei dem lediglich die Handelsbarrieren für physische Güter (außer Autos) fallen. Zwar würden beide Seiten von so einem Vertrag profitieren. Aber die EU hätte viel mehr davon, denn in diesen Bereichen ist sie traditionell besonders stark und erzielt riesige Überschüsse.

Über kurz oder lang werden die USA daher auch ihre starken Felder – Dienstleistungen und den Agrarsektor – ansprechen und bessere Marktzugangsbedingungen in Europa verlangen. Im Rosengarten war davon (mit der Ausnahme von Sojabohnen) bislang noch nicht die Rede. Aber machen wir uns keine Illusionen: die Amerikaner werden keine Fünfgueuroscheine auf dem Bürgersteig liegen lassen.

Mittlerweile hat US-Handelsminister Wilbur Ross auch schon Akzente gesetzt und gegenüber Malmström behauptet,

der Landwirtschaftssektor habe in Wirklichkeit schon immer eine Rolle in der Diskussion um ein neues Handelsabkommen gespielt.

Es wird also spannend. Denn wenn es demnächst wieder um Handel von genmanipulierten Lebensmitteln wie dem Chlorhühnchen, laxere Datenschutzregeln für die amerikanischen Internetkonzerne oder gar um die umstrittenen privaten Schiedsgerichte für Investitionen geht, dann wird die Euphorie der Europäer über ein neues Handelsabkommen spürbar nachlassen. Die alten Gräben werden wieder aufplatzen. Die Befürworter (etwa die deutsche Industrie) wird sich intensiv mit den Gegnern (etwa französischen Bauernverbänden) zoffen.

Noch hat Trump die Bombe nicht platzen lassen. Weil er momentan schlichtweg Ruhe braucht, um sich seinem wahren Kontrahenten – China – widmen zu können. Aber wenn die Verhandlungen zwischen der EU und den USA erstmal begonnen haben, dann wird Trump nur den richtigen Zeitpunkt abwarten. Denn als selbst ernannter „bester Verhandler der Welt“ weiß er natürlich, dass nichts angenehmer ist, als einem geschwächten und intern zerstrittenen Kontrahenten gegenüber zu sitzen.

DICE PUBLIKATION

Kristian Behrens, Giordano Mion, Yasusada Murata & Jens Suedekum, DICE Discussion Paper No 160 Spatial Frictions, September 2014, erschienen in: Journal of Urban Economics, 97 (2017), S. 40 – 70.

KOMPAKT

Handelskrieg oder Freihandel – was denn nun?

- Es ist nicht davon auszugehen, dass sich die USA tatsächlich auf ein Abkommen einlassen, bei dem lediglich die Handelsbarrieren für physische Güter (außer Autos) fallen.
- Vielmehr werden die USA auch für ihre starken Felder – Dienstleistungen und den Agrarsektor – bessere Marktzugangsbedingungen in Europa verlangen.

Sharing Economy im Wirtschaftsraum Deutschland

von Dr. Ina Loebert

» Die Sharing Economy in Deutschland wächst. Das birgt nicht nur Chancen, sondern auch Risiken. Im Auftrag des BMWi haben wir die empirische Bedeutung der Sharing Economy in den Bereichen Mobilität, Alltagsgegenstände und Unterkunft untersucht. Zusätzlich wurde geprüft, ob im Unternehmensektor der Sharing Economy Regelungslücken bestehen welche Handlungsoptionen bestehen.

Das Teilen von z. B. Autos, Immobilien oder Kleidung liegt im Trend. Auch wenn es sich bei gemeinsamer Nutzung von Ressourcen nicht grundsätzlich um ein neues Phänomen handelt, hat das Interesse an Sharing Economy im Zuge der Digitalisierung und dem Aufkommen von Vermittlungsplattformen enorm zugenommen. Damit birgt Sharing Economy für die deutsche Wirtschaft sowohl Chancen, wie z. B. die Begünstigung von Wirtschaftswachstum, Wachstumsimpulse, Verbrauchervorteile und neue Arbeitsplätze, als auch Risiken, da sie oft weniger umfassend reguliert ist als die tradierten Wirtschaftszweige oder es schwieriger ist, die bestehenden Regelungen durchzusetzen.

Vor diesem Hintergrund wurden im Rahmen der vom BMWi beauftragten Studie verschiedene Ziele verfolgt. Im ersten Teil der Studie wurde die Bedeutung der Sharing Economy in Deutschland für drei Sektoren – Mobilität, Alltagsgegenstände und Unterkunft – empirisch analysiert und die Entwicklung dieser näher beleuchtet. Im Fokus des zweiten Teils der Studie stand der Unternehmensektor. Hier wurde in den Bereichen *Besteuerung, Verbraucherschutz, Steuerung der Vermietungstätigkeit und Schutz der Stadtbevölkerung* zum einen der regulatorische Handlungsbedarf geprüft, zum anderen wurden Handlungsoptionen aufgezeigt.

DIE SEKTOREN MOBILITÄT, ALLTAGSGEGENSTÄNDE UND UNTERKUNFT

Mobilitätssektor: Die größte Bedeutung haben Ridesharing und Carsharing. Der Umfang von Ridesharing ist schwierig

exakt zu erfassen. Da die Mitreisemöglichkeiten auf diversen Anzeigeportalen inseriert werden können, ist der Markt relativ unübersichtlich. Ridesharing ist in Deutschland durchaus verbreitet und sowohl im städtischen als auch im ländlichen Raum präsent. Allein die Plattform BlaBlaCar verzeichnete im Mai 2016 über 80.000 Haltepunkte.

Beim Carsharing wird zwischen dem Sharing von Fahrzeugen von Unternehmen (B2C-Carsharing), und dem Sharing von privaten Fahrzeugen (P2P-Carsharing) unterschieden. Gemessen an den zur Verfügung stehenden PKW ist insbesondere ein starkes Wachstum des B2C-Carsharings im städtischen Raum erkennbar: Im Sommer des Jahres 2017 waren circa 37.000 Fahrzeuge verfügbar. Dem standen laut Kraftfahrtbundesamt 45,8 Millionen zugelassene PKW zu Beginn des Jahres 2017 gegenüber.

Die ausgewerteten Daten und Informationen weisen keinen dringenden Handlungsbedarf für den Unternehmensektor aus

Alltagsgegenstände: Die Sharing Economy im Sektor Alltagsgegenstände stellt sich sehr heterogen dar. Quantitative Informationen zu den Unternehmen und den Nutzern sind kaum vorhanden. Insgesamt konnten lediglich 30 Unternehmen in diesem Sektor identifiziert werden: Davon waren 18 B2C-Plattformen und 12 P2P-Plattformen.

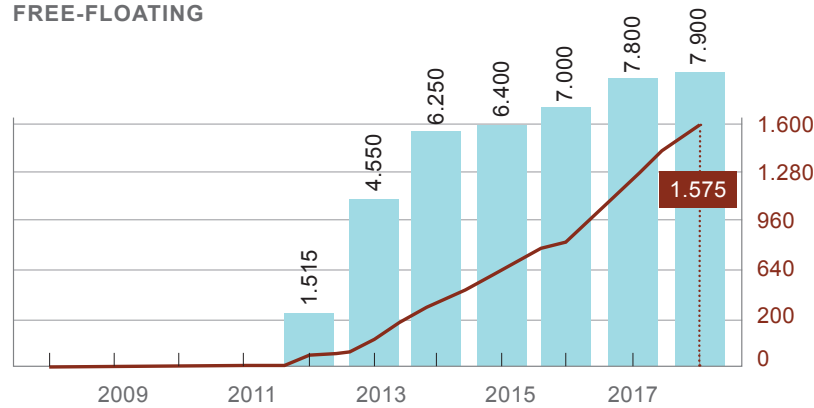
Unternehmensektor: In Deutschland ist Airbnb Marktführer im Bereich der entgeltlichen Übernachtungen. Nach Angaben von Airbnb waren auf der Plattform in Deutschland zum 1. Januar 2017 insgesamt 94.700 aktive Inserate geschaltet. Besonders viele aktive Inserate finden sich in Berlin, Bayern und Nordrhein-Westfalen. Neben Airbnb weisen in Deutschland noch Wimdu und 9flats ein nennenswertes Angebot auf.

Der Anteil der auf Airbnb inserierten gesamten Unterkünfte am Wohnungsbestand in den Bundesländern ist sehr gering. Die von Airbnb zur Verfügung gestellten Daten deuten somit darauf hin, dass auf Ebene der Bundesländer nur ein sehr kleiner Teil des gesamten Wohnraumbestands über Airbnb als Ferienunterkunft angeboten wird. Ferner legen die Daten nahe, dass die Mehrzahl der aktiven Inserate klas-

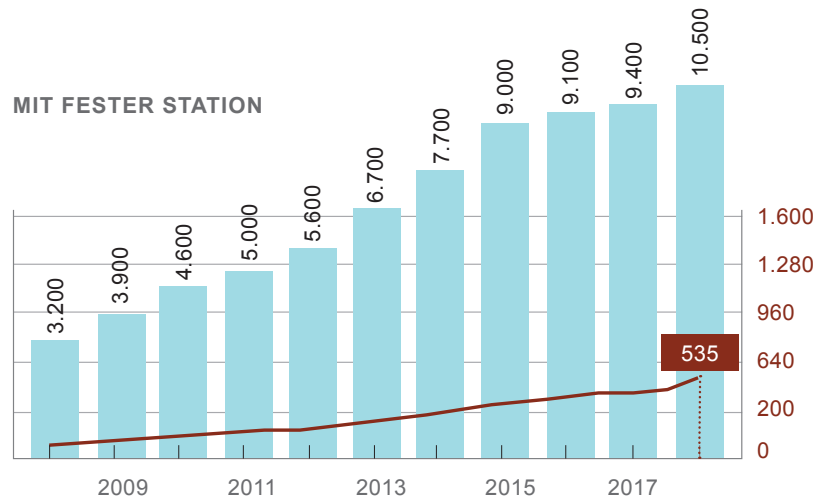
Carsharing: Immer mehr Nutzer

Fahrzeuge Fahrberechtigte in 1.000

FREE-FLOATING



MIT FESTER STATION



Stand: jeweils 1. Januar; Free Floating: Das Auto kann innerhalb eines vorgegebenen Nutzungsbereichs auf jedem freien Parkplatz abgestellt werden.

Quelle: Bundesverband CarSharing

sisches Homesharing darstellen. Hinweise auf professionalisierte, dauerhafte kurzfristige Vermietung in nennenswertem Umfang liegen hingegen nicht vor.

HANDLUNGSOPTIONEN FÜR DIE SHARING ECONOMY IM UNTERKUNFTSSEKTOR

Derzeit weisen die im Rahmen der Studie ausgewerteten Daten und Informationen keinen dringenden Handlungsbedarf für den Unterkuftssektor in den untersuchten Bereichen auf. Da nicht auszuschließen ist, dass Sharing Economy im Unterkuftssektor zukünftig an Bedeutung

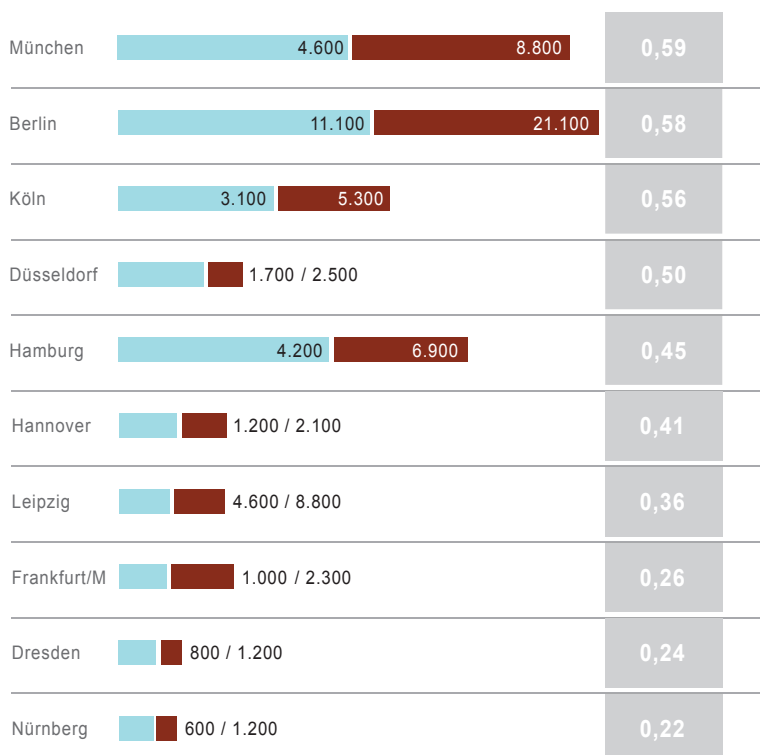
gewinnen wird, wurden regulatorische Handlungsoptionen entwickelt.

Besteuerung: In Deutschland gelten die Gewerbe- und Umsatzsteuerpflicht grundsätzlich auch für Privatvermieter, sofern sie die Kriterien der jeweiligen Steuergesetze erfüllen. Allerdings dürften diese für die Mehrzahl der Privatvermieter aufgrund der Kleinunternehmerregelung ohne Bedeutung sein. Ganz anders verhält es sich bei kommunalen Tourismusabgaben. Zu ihrer Abführung sind auch Privatvermieter verpflichtet.

Die Durchsetzung der Steuererhebung ist oft schwierig. Abhilfe kann zum einen die Einführung von Schwellenwer-

Airbnb: Die Top-Ten-Städte Deutschlands

■ alle aktiven Inserate, davon: ■ ganze Unterkünfte
■ Inserierte Wohnungen in Prozent des gesamten Wohnungsbestands der Stadt



Stand: 1. Januar 2017; ganze Unterkünfte: komplette Wohnungen, Häuser, Hausboote, Hütten und Sonstiges, keine einzelnen Zimmer oder Betten in Gemeinschaftsunterkünften

Quellen: Airbnb und Institut der deutschen Wirtschaft (IwD)

ten schaffen, die am erzielten Erlös anknüpfen und eine Pauschalbesteuerung ermöglichen. Eine andere Möglichkeit ist es, die Vermittlungsplattformen mit der Einziehung und Abführung zu betrauen. Diese Option ist insbesondere für die Durchsetzung der Tourismusabgaben relevant. Zudem kann schon eine einfache Registrierungspflicht für Vermieter zu mehr Steuerehrlichkeit führen.

Verbraucherschutz: Verbraucherschutz erfordert primär den Abbau von Informationsasymmetrien zwischen Anbietern und Nachfragern von Unterkünften. Diesem Zweck dienen z.B. die verbraucherrechtlichen Informationspflichten von Unternehmen beim Vertragsabschluss im Fernabsatz. Diese greifen jedoch in der Mehrzahl der Vermietungsfälle über Sharing-Plattformen nicht, da bei den Vermietern die Unternehmereigenschaft zu verneinen sein dürfte. Folglich können hier theoretisch Verbraucherschutzlücken entstehen. Evidenz für nennenswerte Verbraucherschutzprobleme existiert jedoch nicht, auch weil die Plattformen über

Bewertungssysteme Informationsasymmetrien im eigenen Interesse reduzieren. Angesichts der unterschiedlichen Schutzstandards sollte Verbrauchern jedoch vor der Unterkunftsbuchung offengelegt werden, ob es sich um einen gewerblichen oder einen privaten Anbieter handelt. Zusätzlichen Schutz können auch Versicherungslösungen bieten.

Steuerung der Vermietungstätigkeit: Um der Wohnungsknappheit entgegenzuwirken, können prinzipiell Zweckentfremdungsverbote implementiert werden. Gleichwohl muss der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit gewahrt bleiben. Eine rechtssichere Anwendung wird durch die Einführung von Obergrenzen erleichtert, wenn Vermietern eine bestimmte Obergrenze (z.B. 90 Tage) zugestanden wird, an denen ohne besondere Genehmigung vermietet werden kann. Obwohl eine Reihe von Städten inzwischen Obergrenzen eingeführt hat, ist oft unklar, anhand welcher Maßstäbe diese festgelegt werden. Eine Möglichkeit, diese systematisch zu ermitteln, ist die Bestimmung von In-

differenzwerten. Das sind in diesem Zusammenhang diejenigen Werte, bei denen Vermieter indifferent sind zwischen Lang- und Kurzzeitvermietung. Als mögliche Alternative zu Zweckentfremdungsverboten könnte eine Quotierung des Angebots oder die Einführung des Systems handelbarer Lizenzen erwogen werden. Jedoch sind Systeme dieser Art mit eigenen rechtlichen Problemen und hohen Transaktionskosten verbunden.

Schutz der Stadtbevölkerung: Auch wenn die skizzierten Maßnahmen primär der Steuerung der Kurzzeitvermietung von Privatunterkünften dienen, können sie mögliche Belastungen der Stadtbevölkerung z.B. in Form von Lärmbelästigung durch Touristen begrenzen. Darüber hinaus stehen hier verschiedene andere Instrumente zur Verfügung, die zum einen bei der Sensibilisierung der Gäste und zum anderen bei der Disziplinierung der Gastgeber ansetzen.

FAZIT

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Sharing Economy insgesamt zwar an Bedeutung gewonnen hat, die Nutzerzahl im Vergleich zu den traditionellen Angeboten jedoch nach wie vor gering ist.

Die Herausforderung im Unterkunftssektor der Sharing Economy – sei es im Bereich Besteuerung, Verbraucherschutz, Steuerung der Vermietungstätigkeit oder Schutz der Stadtbevölkerung – bestehen primär in der Durchsetzung der Vorgaben. Dabei könnte die Implementierung einer obligatorischen Registrierungspflicht für Anbieter von Privatunterkünften in Kombination mit der Vergabe einer Identifikationsnummer pro Anbieter und Unterkunft von besonderer Bedeutung sein, da sie die Anonymität der Anbieter gegenüber Behörden aufhebt.

Die Durchsetzung vieler Maßnahmen erfordert zudem die Einbeziehung der Online-Vermittlungsplattformen in die Regulierung, sei es durch Kooperationen mit den Kommunen oder gesetzliche Vorgaben.

DICE PUBLIKATION

Christoph Busch, Vera Demary, Barbara Engels, Justus Haucap, Christiane Kehder, Ina Loebert & Christian Rusche, Sharing Economy in Deutschland: Stellenwert und Regulierungsoptionen für Beherbergungsdienstleistungen, Nomos Verlag: Baden-Baden 2019.

KOMPAKT

Sharing Economy im Wirtschaftsraum Deutschland

- Die Empirie zeigt: Die Sharing Economy hat insgesamt an Bedeutung gewonnen, die Nutzerzahl im Vergleich zu traditionellen Angeboten ist jedoch gering.
- Insbesondere der Unterkunftssektor könnte an Bedeutung gewinnen.
- Herausforderungen für die Wettbewerbspolitik liegen insbesondere in der Durchsetzung der gesetzlichen Vorgaben in den Bereichen Besteuerung, Verbraucherschutz, Steuerung der Vermietungstätigkeit und Schutz der Stadtbevölkerung.
- Die Vermittlungsplattformen sollten in die Durchsetzung der Regulierung mit einbezogen werden, sei es durch Kooperationen mit den Kommunen oder durch gesetzliche Vorgaben.

NEWS



Photo by Roberto Cresti. All rights reserved.

Tuscany Workshop on Firms in a Global Economy

Im Oktober 2018 veranstaltete das Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE) erstmals den „Tuscany Workshop on Firms in a Global Economy“, welcher von den Düsseldorfer Nachwuchswissenschaftlern Dr. Andrea Ciani und Jun.-Prof. Dr. Jens Wrona gemeinsam organisiert wurde. Vor der malerischen Kulisse der Toskana präsentierten einige der führenden Außenhandelsökonominnen Europas ihre neusten Erkenntnisse zur Rolle von Unternehmen in einer globalisierten Welt.

Ziel des Workshops Firms in a Global Economy war es junge Nachwuchswissenschaftler aus dem Bereich der realen Außenwirtschaftslehre mit den führenden Außenhandelsökonominnen verschiedener europäischer Topuniversitäten zusammenzubringen um aktuelle Fragen der Globalisierung zu diskutieren. Zu den Vortragenden gehörten unter anderem Paloa Conconi (Professorin an der Universität Brüssel), Peter Egger (Professor an der ETH Zürich), Gianmarco Ottaviano (Professor an der London School of Economics und der Bocconi Universität in Mailand) und Peter Neary (Professor an der Universität Oxford). Zu den Teilnehmern aus Düsseldorf zählten neben den Organisatoren auch Prof. Dr.

Jens Südekum (Professor für internationale Volkswirtschaftslehre am DICE) und Prof. Dr. Joel Stiebale (Professor für empirische Industrieökonomie am DICE).

Die Vorträge befassten sich mit den Herausforderungen, die bei der effizienten Organisation internationaler Zuliefererketten durch den unzureichenden Schutz geistigen Eigentums sowie durch die nur bedingte Durchsetzbarkeit bestehender Vertragsvereinbarungen entstehen oder mit der Rolle exportierender und/oder multi-nationaler Unternehmen in Bezug auf die Arbeitsmarkt- und Verteilungseffekte der Globalisierung ebenso wie mit der wachsenden Bedeutung des internationalen Handels in Dienstleistungen.

Dass der Tuscany Workshop on Firms in a Global Economy in seiner erstmaligen Auflage von allen Teilnehmern als sehr großer Erfolg gewertet wurde, stimmt die Veranstalter äußerst optimistisch für die Zukunft der außenwirtschaftlich orientierten Forschung am Düsseldorf Institute for Competition Economics.

Modernisierung der kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht

von Prof. Dr. Justus Haucap

» **Die Entwicklungen in der digitalen Wirtschaft – insbesondere die zunehmende Bedeutung von (a) Daten als kritischer Inputressource in Produktions- und Distributionsprozessen und (b) digitalen Plattformen auf teils sehr konzentrierten Märkten – können zu neuartigen Wettbewerbsgefährdungen führen. Sie werfen die Frage auf, ob das geltende Kartellrecht gewappnet ist, diesen wirksam und rechtzeitig zu begegnen.**

In einer viel beachteten Studie für das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie haben Heike Schweitzer (HU Berlin), Justus Haucap, Wolfgang Kerber (Uni Marburg) und Robert Welker (HU Berlin) analysiert, ob die Regeln zum Schutz vor dem Missbrauch wirtschaftlicher Macht hinreichend klar und effektiv sind. Dabei wurde sowohl das deutsche als auch das europäische Wettbewerbsrecht berücksichtigt.

Wie die Analyse zeigt, ist das Verbot des Missbrauchs marktbeherrschender Stellungen im deutschen und europäischen

Wettbewerbsrecht mit dem allgemein gefassten Behinderungsverbot auch in Zeiten der Digitalisierung grundsätzlich geeignet, Wettbewerbsgefährdungen zu erfassen. Das deutsche Kartellrecht verfügt mit § 20 GWB ferner bereits jetzt über eine Norm, welche die Interventionsschwelle für bestimmte Fallkonstellationen absenkt: Konkret verbietet § 20 Abs. 1 GWB Missbräuche relativer Marktmacht, während § 20 Abs. 3 GWB unbillige Behinderungen kleinerer und mittlerer Unternehmen durch Unternehmen mit überlegener Marktmacht untersagt. Empfohlen wird die Aufhebung der Beschränkung auf kleine und mittlere Unternehmen in § 20 Abs. 1 GWB, da einschlägige Abhängigkeitslagen auch für große Unternehmen entstehen können. Angeraten scheint auch eine großzügigere Handhabung von § 20 Abs. 3 GWB in Fallkonstellationen, in denen Wettbewerbsdruck gerade von kleineren, innovativen Unternehmen ausgeht und diese durch Abwehrstrategien von Unternehmen mit überlegener Marktmacht behindert werden.

Empfohlen wird zudem die Absenkung der kartellrechtlichen Interventionsschwelle für bestimmte Spezialfälle: Erstens es



Übergabe des Gutachtens an Wirtschaftsminister Peter Altmaier. V.l.n.r.: Prof. Dr. Justus Haucap, Bundesminister Peter Altmaier, Prof. Dr. Heike Schweitzer, Robert Welker, Prof. Dr. Wolfgang Kerber.

Plattformanbietern in engen Oligopolen untersagt werden, den Wettbewerb insbesondere durch eine Behinderung der parallelen Nutzung mehrerer Plattformen („Multihoming“) oder eines Plattformwechsels einzuschränken, soweit diese strategische Behinderung geeignet ist, ein sog. „Tipping“ des Marktes, also ein Umkippen ins Monopol, zu begünstigen.

Plattformanbietern sollte es früher als bisher untersagt werden, die parallele Nutzung mehrerer Plattformen („Multihoming“) strategisch zu behindern.

Zweitens würde ein größeres Maß an Rechtsklarheit und Vorhersehbarkeit erreicht, wenn in § 18 Abs. 1 GWB die konzeptionellen Besonderheiten von „Intermediationsmacht“ ausdrücklich anerkannt würden, also der möglichen Machtstellung insbesondere von Plattformintermediären, wenn Unternehmen für ihren Zugang zu Absatz- und Beschaffungsmärkten auf die Vermittlung in besonderer Weise angewiesen sind. Für die Frage, ob eine solche Machtstellung besteht, kommt es nicht auf die Qualifikation der Tätigkeit einer Plattform als „Angebot von Vermittlungsdiensten“ oder „Nachfrage nach Angebotsleistungen auf der Plattform“ an, sondern auf eine Gesamtbeurteilung aller Umstände, insbesondere auch Marktstellung der Plattform auf den verschiedenen Plattformseiten. Ferner können Gesichtspunkte eine Rolle spielen, die herkömmlich im Rahmen der Nachfragemacht berücksichtigt werden.

Drittens sind insbesondere die großen Digitalkonzerne durch konglomerate Strukturen geprägt. Neue konglomerate Strategien wie die Ausnutzung neuer Arten von Verbundvorteilen und von Vorteilen aus der marktübergreifenden Sammlung und Nutzung von Daten können im deutschen Wettbewerbsrecht ausreichend erfasst werden, wenn das Unternehmen auf mindestens einem Markt marktbeherrschend ist. Eine unter Gesichtspunkten des Wettbewerbschutzes besonders problematische Strategie von konglomerat aufgestellten Digitalkonzernen kann jedoch der systematische Aufkauf von kleinen innovativen Startup-Unternehmen sein, die den etablierten Unternehmen in Zukunft gefährlich werden könnten. Zur Verhinderung einer solchen Marktabschottungsstrategie könnte die deutsche Fusionskontrolle dahingehend ergänzt werden, dass die Untersagung eines Zusammenschlusses auch dann ermöglicht wird, wenn ein Zusammenschluss Ausdruck einer Gesamtstrategie ist, im Rahmen derer ein marktbeherrschendes Unternehmen systematisch wachstumsstarke Unternehmen in einem frühen Stadium ihrer Entwicklung aufkauft, und diese Strategie wirksamen Wettbewerb erheblich behindert.

Viertens kann die Kontrolle über Daten Machtpositionen begründen. Wie die vorliegende Studie zeigt, kann eine solche „Datenmacht“ grundsätzlich bereits im Kartellrecht berücksichtigt werden; ebenso werden datenbezogene Missbräuche erfasst. So kann die Verweigerung des Datenzugangs bereits auf der Grundlage des geltenden Kartellrechts missbräuchlich sein. Dabei gibt es gute Gründe, im Rahmen der gebotenen Interessenabwägung niedrigere Anforderungen an die Missbräuchlichkeit der Datenzugangsverweigerung zu stellen, als sie bislang für die Verweigerung des Zugangs zu Infrastrukturen und zu Rechten des geistigen Eigentums formuliert worden sind, wenn und soweit es um den Zugang zu solchen Daten geht, die quasi nebenbei und ohne besondere Investitionsanforderungen erzeugt werden.

Um den Zugang zu großen Datenmengen für Zwecke des Trainings selbstlernender Algorithmen zu erleichtern und so Wettbewerbsvorteile besonders datenreicher Unternehmen zu neutralisieren, sollte weiter über eine marktanteilsabhängige „Daten-Sharing-Pflicht“ nachgedacht werden.

Verlangen Drittanbieter im Kontext von Wertschöpfungsnetzwerken (wie bspw. in „Internet der Dinge“-Kontexten) Zugriff auf Daten, die von einem Akteur in diesem Netzwerk exklusiv kontrolliert werden und für eine substantielle Wertschöpfung in diesem Netzwerk erforderlich sind, so kommen zwar schon nach geltender Rechtslage Datenzugangsansprüche in Betracht. Um jedoch noch einzelne verbleibende Schutzlücken zu schließen und die Anforderungen für Datenzugangsansprüche von Drittanbietern zu klären, kann eine Klarstellung sinnvoll sein, dass eine Abhängigkeit sich unter Umständen auch daraus ergeben kann, dass Unternehmen für eine eigene substantielle Wertschöpfung in einem Wertschöpfungsnetzwerk auf den Zugriff auf automatisiert erzeugte Maschinen- bzw. Dienstenutzungsdaten angewiesen sind, und eine Datenzugangsverweigerung eine unbillige Behinderung darstellen kann.

DICE PUBLIKATION

Heike Schweitzer, Justus Hauca, Wolfgang Kerber & Robert Welker, Modernisierung der Missbrauchsaufsicht für marktmächtige Unternehmen, Nomos Verlag: Baden-Baden 2018.

PUBLIKATIONEN IM ERSCHEINEN

Christian Fischer & Hans-Theo Normann
Collusion and Bargaining in Asymmetric Cournot Duopoly – An Experiment.
 Erscheint in: European Economic Review.

Annika Herr & Hans-Theo Normann
How Much Priority Bonus Should be Given to Registered Organ Donors? An Experimental Analysis.
 Erscheint in: Journal of Economic Behavior and Organization.

Irina Baye & Geza Sapi
Should Mobile Marketers Collect Other Data Than Geo-Location?
 Erscheint in: Scandinavian Journal of Economics.

Justus Haucap, Alexander Rasch & Joel Stiebale
How Mergers Affect Innovation: Theory and Evidence.
 Erscheint in: International Journal of Industrial Organization.

Justus Haucap, Ina Loebert, Susanne Thorwarth, Christoph Helle & Oliver Raschka
Abgrenzung des Redispach-Marktes.
 Erscheint in: Energiewirtschaftliche Tagesfragen.

Christoph Busch, Vera Demary, Barbara Engels, Justus Haucap, Christiane Kehder, Ina Loebert & Christian Rusche
Sharing Economy in Deutschland: Stellenwert und Regulierungsoptionen für Beherbergungsdienstleistungen.
 Erscheint in: Nomos Verlag, Baden-Baden 2019.

Michael Coenen & Justus Haucap (Hrsg.)
Wettbewerb in der ambulanten medizinischen Versorgung: Die Beispiele Onkologie, Neurologie und Psychiatrie
 Erscheint in: Nomos Verlag, Baden-Baden 2019.

PUBLIKATIONS-AUSWAHL

Alexander Rasch & Christian Waibel
What Drives Fraud in a Credence Goods Market? – Evidence from a Field Study.
 Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 80 (2018), 605 – 624.

Germain Gaudin
Vertical Bargaining and Retail Competition: What Drives Countervailing Power?
 The Economic Journal, 128 (2018), 2380 – 2413.

Constantine Manasakis, Evangelos Mitrokostas & Emmanuel Petrakis
Strategic Corporate Social Responsibility by a Multinational Firm.
 Review of International Economics, 26 (2018), 709 – 720.

Marcela Ibanez & Gerhard Riener
Sorting Through Affirmative Action: Three Field Experiments in Colombia.
 Journal of Labor Economics, 36 (2018), 437 – 478.

Miguel A. Fonseca, Yan Li & Hans-Theo Normann
Why Factors Facilitating Collusion May Not Predict Cartel Occurrence – Experimental Evidence
 Southern Economic Journal, 85 (2018), 255 – 275.

Volker Benndorf & Hans-Theo Normann
The Willingness to Sell Personal Data.
 Scandinavian Journal of Economics, 120 (2018), 1260 – 1278.

Jens Wrona
Border Effects without Borders: What Divides Japan's Internal Trade?
 International Economic Review, 59 (2018), 1209 – 1262.

Joel Stiebale & Dev Vencappa
Acquisitions, Markups, Efficiency, and Product Quality: Evidence from India.
 Journal of International Economics, 112 (2018), 70 – 87.

Maria Alipranti, Evangelos Mitrokostas & Emmanuel Petrakis
Non-Comparative and Comparative Advertising in Oligopolistic Markets.
 The Manchester School, 86 (2018), 308 – 332.

Heike Schweitzer, Justus Haucap, Wolfgang Kerber
& Robert Welker

**Modernisierung der Missbrauchsaufsicht für
marktmächtige Unternehmen.**

Nomos Verlag, Baden-Baden 2018.

Justus Haucap

**Macht, Markt und Wettbewerb: Was steuert die
Datenökonomie?**

Nicolai Verlag, Berlin 2018.

Holger Hoch & Justus Haucap (Hrsg.)

Praxishandbuch Energiekartellrecht.

De Gruyter Oldenbourg, Berlin 2018.

Justus Haucap

A German Approach to Antitrust for Digital Platforms.

in: Guy Rolnik (Hrsg.), Digital Platforms and Concentration,
University of Chicago Press, Chicago 2018, S. 8 – 13.

Justus Haucap & Christiane Kehder

**Welchen Ordnungsrahmen braucht die
Sharing Economy?**

in: J. Dörr, N. Goldschmidt & F. Schorkopf (Hrsg.), Share
Economy: Institutionelle Grundlagen und gesellschafts-
politische Rahmenbedingungen, Mohr Siebeck: Tübingen
2018, S. 39 – 75.

Justus Haucap. & André Pfannenschmidt

**Marktabgrenzung bei Stromerzeugung und Stromgroß-
handel: Die Bedeutung von Redispatch-Märkten.**

in: P. Rosin & A. Uhle (Hrsg.), Recht und Energie: Liber
amicorum für Ulrich Büdenbender zum 70. Geburtstag,
De Gruyter Oldenbourg: Berlin 2018, S. 215 – 242.

Justus Haucap

**Big Data aus wettbewerbs- und ordnungspolitischer
Perspektive.**

in K. Morik und W. Krämer (Hrsg.), Daten – wem gehören
sie, wer speichert sie, wer darf auf sie zugreifen?, Verlag
Ferdinand Schöningh: Paderborn 2018, S. 95 – 142.

Dominik H. Enste & Christina Heldman

The Consequences of Corruption.

in: B. Warf (Hrsg.), Handbook on the Geographies of
Corruption, Edward Elgar: Cheltenham 2018, S. 106 – 119.

→ www.dice.hhu.de/forschung-dice/dice-publikationen.html

DISCUSSION PAPERS

Hartmut Egger & Christian Fischer

**Increasing Resistance to Globalization:
The Role of Trade in Tasks.**

Markus Dertwinkel-Kalt, Mats Köster & Florian Peiseler

Attention-Driven Demand for Bonus Contracts.

Ronald Bachmann & Peggy Bechara

**The Importance of Two-Sided Heterogeneity
for the Cyclical Dynamics of Labour Market Dynamics.**

Matthias Hunold, Kai Hüscherlath,

Ulrich Laitenberger & Johannes Muthers

**Competition, Collusion and Spatial Sales Patterns:
Theory and Evidence.**

Ulrike Neyer & André Sterzel

**Preferential Treatment of Government Bonds
in Liquidity Regulation: Implications for
Bank Behaviour and Financial Stability.**

Matthias Hunold, Reinhold Kesler & Ulrich Laitenberger

**Hotel Rankings of Online Travel Agents, Channel Pricing
and Consumer Protection.**

Johannes Odenkirchen

Pricing Behavior in Partial Cartels.

Tomoya Mori & Jens Wrona

Inter-City Trade.

→ <http://ideas.repec.org/s/zbw/dicedp.html>

NEWS

PROF. DR. JUSTUS HAUCAP ist vom Vorstand des Vereins für Socialpolitik ab 1/2019 zum federführenden Herausgeber der Vereinszeitschrift *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* gewählt worden. **PROF. DR. JENS SÜDEKUM** wird ebenfalls Mitglied des Herausgeberbeirats.

JUN.-PROF. DR. ANNIKA HERR, bisher Junior Professorin für VWL mit Schwerpunkt Gesundheitsökonomie am DICE, hat zum 1. März 2019 einen Ruf auf einen Lehrstuhl für Gesundheitsökonomie an der Leibniz Universität Hannover angenommen. Wir gratulieren sehr herzlich und wünschen für die Zukunft alles Gute!

PROF. DR. JENS SÜDEKUM wurde von der Europäischen Kommission zum Fellow des Initiativprogramms „The productivity challenge: jobs and incomes in the dawning era of intelligent robots“ ernannt. Das achtköpfige Gremium berät die Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen der EU-Kommission zu Fragen der Digitalisierung und des Produktivitätswachstums durch neue Technologien.

JUN.- PROF. DR. ANNIKA HERR hat am 24. Oktober 2018 erfolgreich ihre Habilitation am DICE abgeschlossen. Ihre Habilitationsschrift umfasst acht veröffentlichte Artikel, die sich mit Wettbewerb und Regulierung in Gesundheits- und Arbeitsmärkten beschäftigen. Die Arbeiten zeigen empirische Modelle in Arzneimittel- und Pflagemärkten, ein Laborexperiment zum Thema Organspende sowie theoretische Arbeiten zu Arbeitsmarkterfolg und Lohnverhandlungen. Bei ihren Arbeiten bildet meist die deutsche Regulierung den Hintergrund und es werden konkrete Politikempfehlungen abgeleitet.

PROF. DR. JUSTUS HAUCAP hat am 16. November 2018 die Studie zu den fiskalischen Effekten einer Cannabis-Legalisierung auf der Jahrestagung des Deutschen Hanfverbandes in Berlin vorgestellt.

DR. TIM THOMES hat das DICE zum 1. November 2018 verlassen. Künftig arbeitet Dr. Thomes im wissenschaftlichen Stab der Monopolkommission. Das DICE wünscht Dr. Thomes viel Erfolg an seiner neuen Wirkungsstätte.

DR. SHIVA SHEKAR hat zum 1. November 2018 das DICE verlassen und arbeitet künftig beim Beratungsunternehmen Compass Lexicon. Wir wünschen alles Gute für die Zukunft!

DR. VALENTIN WAGNER hat das DICE verlassen und arbeitet seit 1. April 2018 als Post-Doc am Lehrstuhl für Public and Behavioral Economics an der Universität Mainz. Wir wünschen alles Gute für die Zukunft!

DR. NESMA ALI verstärkt bereits seit 1. Mai 2018 das Team des DICE. Dr. Ali war zuvor wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Université Paris-Est (France), wo sie erfolgreich ihren PhD abgeschlossen hat.

DR. VERENA NOVAK, bisher Post-Doc, hat zum 9. November 2018 das DICE verlassen. Frau Dr. Novak arbeitet als Referentin des Partnerbüros beim Bankhaus Lampe in Düsseldorf. Wir wünschen alles Gute für die Zukunft!

DR. FLORIAN PEISELER hat am 29. November 2018 erfolgreich seine Doktorarbeit verteidigt. Im Rahmen seiner Promotion beschäftigt er sich mit verschiedenen Aspekten der Wettbewerbsökonomik. Der Schwerpunkt seiner Arbeit legte er dabei auf verhaltensökonomische Ansätze bei der Modellierung des Konsumentenverhaltens. Betreut wurde die Dissertation von Hans-Theo Normann, Alexander Rasch und Paul Heidhues.

PROF. DR. JENS SÜDEKUM ist in den wissenschaftlichen Beirat des WIFO Instituts Wien berufen worden. Der Beirat berät das Institut zu seiner Ausrichtung in Forschung und wissenschaftlicher Politikberatung.

DR. LISA HAMELMANN hat am 27. August 2018 ihre Dissertation am DICE abgeschlossen. In ihrer von Prof. Dr. Justus Haucap betreuten Dissertation befasst sich Dr. Hamelmann mit dem Thema Wettbewerb und Regulierung auf Online-Plattformmärkten innerhalb der EU. Auf Basis ökonomischer Erkenntnisse werden rechtliche Entscheidungen analysiert und Handlungsempfehlungen abgeleitet. Seit November 2017 arbeitet Dr. Hamelmann bereits als Wirtschaftsjuristin und Ökonomin bei der Kanzlei Hausfeld.



Die Teilnehmer des Graduiertenkollegs Wettbewerbsökonomie.

DFG-FÖRDERUNG FÜR DOKTORANDEN-AUSBILDUNG IN WETTBEWERBSÖKONOMIE

Die Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) hat den Antrag des DICE auf Fortführung des Graduiertenkollegs zum Thema „Wettbewerbsökonomie“ bewilligt. Das Fördervolumen von insgesamt rund 2,7 Millionen Euro sichert die Fortführung der Graduiertenausbildung am DICE bis zum Oktober 2023. Sprecher des Graduiertenkollegs ist Prof. Dr. Hans-Theo Normann.

Das Graduiertenkolleg „Wettbewerbsökonomie“ (GRK 1974) wird von der DFG seit dem Jahr 2014 unterstützt und bietet Doktorandinnen und Doktoranden die Möglichkeit, im Rahmen eines strukturierten Promotionsprogramms zum Thema Wettbewerbsökonomie bei intensiver Betreuung zu forschen und wichtige Kenntnisse auf dem Weg zur wissenschaftlichen Selbstständigkeit zu erwerben. Bisher konnten im Rahmen des Programms 18 Wissenschaftler gefördert werden. Mit den nun gewährten Fördergeldern kann das Graduiertenkolleg in den kommenden 4,5 Jahren finanziert werden, und es können zehn neue Doktorandinnen und Doktoranden in das Kolleg aufgenommen werden.

Der Schwerpunkt des Graduiertenprogramms liegt in der angewandten Forschung in der Wettbewerbsökonomie mit mikroökonomischen, empirischen und experimentellen Methoden. Themen sind die Ausgestaltung und Wirksamkeit der Wettbewerbspolitik sowie Wettbewerbsprobleme in konkreten Marktumgebungen. So sollen auf Grundlage neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse anwendungsorientierte Politikkonzepte und Handlungsoptionen für die Wettbewerbspolitik abgeleitet und aufgezeigt werden.



Stark nachgefragt: Der neue Studiengang Philosophy, Politics and Economics.

NEUER STUDIENGANG PHILOSOPHY, POLITICS AND ECONOMICS

Der zum Wintersemester 2018/2019 erstmals an der HHU angebotene Studiengang Philosophy, Politics and Economics (PPE) stößt auf großen Zuspruch. Wir heißen 400 Erstsemester in dem Studiengang herzlich willkommen. Ziel des Studiengangs ist es, Absolventen auszubilden, die in der Lage sind, Entscheidungen an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Politik zu treffen und Entscheidungsträger zu beraten. Entsprechend ist eine Zusammenarbeit mit Organisationen aus Politik und Wirtschaft vorgesehen, damit die Studierenden eine praxisnahe Ausbildung erhalten, Kontakte knüpfen und konkrete Inhalte ihres zukünftigen Arbeitsfeldes kennenlernen.

MEHR INFOS → www.ppe.hhu.de

HOHENHEIMER OBERSEMINAR AM DICE

Vom 18. bis 21. Oktober fand am DICE das 51. Hohenheimer Oberseminar statt. Unter der Leitung von Professor Dr. Justus Haucap stellten insgesamt 25 Teilnehmer ihre aktuellen Forschungsergebnisse zur Diskussion. Die vorgetragenen Themen reichten vom Video-On-Demand Markt über eine Analyse der Ministererlaubnis bis hin zu den Vorteilen einer Cannabis-Legalisierung. Das nächste „HOS“ findet im Frühjahr 2019 in Weimar statt.

DICE POLICY BRIEF

DAS DICE



Das Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE) ist ein Institut der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Ziel ist es, eines der führenden Institutionen in Forschung, Lehre und Wissenstransfer in wettbewerbs- und regulierungsökonomischen Fragen zu sein.

- Unsere Forschung ist innovativ, relevant und international sichtbar; sie umfasst theoretische, empirische und experimentelle Arbeiten und zeichnet sich durch einen hohen Anwendungsbezug aus.
- Eine hervorragende Ausbildung und Nachwuchsförderung mit hoher methodischer Kompetenz und ausgeprägtem Anwendungsbezug ist unser Anspruch. Wir bereiten unsere Absolventinnen und Absolventen sowie Doktoranden und Doktorandinnen ideal auf den Einstieg in wettbewerbspolitische und regulierungsökonomische Arbeitsfelder vor.
- Das DICE leistet wichtige Beiträge zur wirtschaftspolitischen Debatte auf regionaler, nationaler und europäischer Ebene. Wir begreifen es als unsere Aufgabe, Wissen in die Fachwelt und die breite Öffentlichkeit zu transferieren.



Der Verein zur Förderung der wettbewerbsökonomischen Forschung e.V. unterstützt die Arbeit des DICE finanziell und ist als gemeinnützig anerkannt. Weitere Informationen über den Förderverein des DICE sind abrufbar unter: www.dice.hhu.de/foerderverein.html.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Düsseldorfer Institut für
Wettbewerbsökonomie (DICE)
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf
Universitätsstr. 1, 40225 Düsseldorf
Tel +49 (0) 211 81-15009
Mail policy.brief@dice.hhu.de

DIREKTOR

Prof. Dr. Justus Haucap
GESCHÄFTSFÜHRUNG
Dr. Michael Coenen
REDAKTION
Prof. Dr. Justus Haucap
(verantwortlich), Marc Feist

GESTALTUNG

Studio Strahl, Berlin
DRUCK
Druckstudio Gruppe, Düsseldorf
STAND
Januar 2019

