

DICE POLICY BRIEF

IN DIESER AUSGABE

- 1 Veräußerungsaufgaben in der Fusionskontrolle
- 3 Telekommunikationsbranche im Wandel
- 8 Was die Benzinpreise bestimmt

KOMMENTAR

- 10 Reformbedarf bei ARD und ZDF

Frohe Feiertage und einen guten Rutsch ins neue Jahr!

Sehr geehrte Damen und Herren,

Policy Brief Nr. 9 hat etwas auf sich warten lassen, dafür kommt die Nr. 10 demnächst umso schneller – versprochen! Wie immer berichten wir aus der Forschung des Instituts – vielleicht ja die richtige Lektüre zum Jahresende?

Inhaltlich befasst sich dieser Policy Brief mit den Auswirkungen von Veräußerungsauflagen in der Fusionskontrolle, dem Wandel auf Telekommunikationsmärkten, Einkommensunterschieden zwischen Männern und Frauen, Benzinpreisen und dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk – ein breites Themenspektrum also wieder einmal. Daneben finden Sie wie gewohnt Übersichten über aktuelle Publikationen und Ereignisse.

Ich glaube, Sie finden auch in dem vorliegenden DICE Policy Brief wieder einige interessante Analysen und Neuigkeiten. Ich wünsche viel Spaß beim Lesen und verbleibe mit den besten Wünschen für die Feiertage und das kommende Jahr,

Ihr



Prof. Dr. Justus Haucap
Direktor Düsseldorf Institut für Wettbewerbsökonomie



IMPRESSUM

Herausgeber
Düsseldorfer Institut für
Wettbewerbsökonomie (DICE)
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf
Universitätsstr. 1, 40225 Düsseldorf
Tel +49 211 81-15009
Fax +49 211 81-15499
policy.brief@dice.hhu.de
www.dice.hhu.de

Direktor
Prof. Dr. Justus Haucap

Geschäftsführung
Dr. Michael Coenen

Redaktion
Prof. Dr. Justus Haucap (verantwortlich),
Niklas Fourberg

Gestaltung
Kathrin Strahl / Studio Strahl, Berlin

Druck
Druckstudio Gruppe, Düsseldorf

Stand
Dezember 2016

Veräußerungsauflagen in der Fusionskontrolle: Neue theoretische Erkenntnisse

Veräußerungsauflagen werden in der Fusionskontrolle regelmäßig mit dem Ziel genutzt, die wettbewerbsschädigenden Effekte von Unternehmensfusionen zu eliminieren. Die Motive und Auswirkungen von Veräußerungsauflagen sind jedoch bisher in der wettbewerbsökonomischen Theorie kaum betrachtet worden. Diese Forschungslücke hat das DICE identifiziert und sich in mehreren Publikationen mit den Effekten von Veräußerungsauflagen befasst. Ein Resultat ist, dass Veräußerungsauflagen in Verbindung mit Preistests wie etwa dem „Upward-Pricing-Pressure (UPP)“-Test wohlfahrtsmaximierend wirken, sie aber bei einer asymmetrischen Informationslage zwischen Kartellbehörde und Unternehmen überschießend oder als „faule“ Kompromisse angewendet werden können.

Wettbewerbsbehörden sollen den Wettbewerb auf Märkten schützen. Neben dem Kartellverbot und der Missbrauchsaufsicht bei marktbeherrschenden Unternehmen ist die Fusionskontrolle die dritte Säule des Kartellrechts. Bei Fusionsvorhaben muss allgemein zwischen der Entstehung und Verstärkung von Marktmacht durch zunehmende Konzentration einerseits und möglichen unternehmerischen Effizienzgewinnen z.B. durch Kostensenkungen andererseits abgewogen werden. Diese Abwägung zwischen Marktmachtausdehnung und Effizienzgewinnen hat Oliver Williamson schon vor über 50 Jahren thematisiert, man spricht daher auch vom Williamson-Trade-Off. Williamson zeigte, dass schon relativ kleine Kosteneinsparungen ausreichen können, um mögliche negative Wohlfahrtseffekte durch Preissteigerungen auszugleichen.

In der Kartellrechtspraxis vieler Länder (insbesondere USA und der EU) haben sich inzwischen preisbasierte Tests (wie der UPP-Test) durchgesetzt. Demnach sollte, etwas schematisch ausgedrückt, eine Fusion nicht untersagt werden, wenn sie keine Preissteigerungen erwarten lässt. Um dieses Kriterium zu erfüllen, müssen bei jedem Zusammenschluss Effizienzvorteile realisiert werden. Diese müssen umso größer sein, je stärker die Konzentration in dem betrachteten Markt ist. Gerade in bereits hoch konzentrierten Märkten wird es immer schwieriger überzeugend darzulegen, dass die

Effizienzgewinne so hoch sind, dass die Abnehmerpreise nicht steigen werden.

Für Fusionsvorhaben in hoch konzentrierten Märkten gibt es nun die Möglichkeit, durch Veräußerungen etwaige Vorbehalte einer Kartellbehörde gegenüber der Fusion auszuräumen. In der Tat sind Veräußerungsauflagen in den USA und EU durchaus verbreitet. Fusionsvorhaben werden heute kaum noch in toto untersagt, vielmehr werden kritische Fusionen oftmals unter Auflagen genehmigt. Eine Veräußerungsaufgabe bedeutet, dass eine Fusion nur dann vollzogen werden darf, wenn die Unternehmen einen gewissen Anteil der Produktionsmittel an einen oder mehrere Wettbewerber verkaufen. So sollen die negativen Marktmachteeffekte einer Fusion durch die Stärkung von Wettbewerbern im Markt ausgeglichen werden. Genutzt wurden etwa Veräußerungen bei Fusionen von Tankstellen und im Einzelhandel, da hier Verkaufsstätten gezielt verkauft werden können, um den Wettbewerb in regionalen Teilmärkten aufrechtzuerhalten.

Während die ökonomische Forschung die Wettbewerbseffekte von Fusionen ausführlich analysiert hat, gibt es bis dato nur sehr wenige theoretische Arbeiten, die sich mit den Vor- und Nachteilen von Veräußerungsauflagen befassen. Die wenigen vorhandenen Arbeiten haben im Wesentlichen gezeigt, dass zum einen die Möglichkeit der Veräußerungsaufgabe die Wahr-

scheinlichkeit einer Genehmigung erhöht, und zum anderen dass Veräußerungen alleine, d.h. ohne einhergehende Effizienzgewinne, nicht ausreichen, um Preissteigerungen auszuschließen. Ein am DICE durchgeführtes Forschungsvorhaben zu dem Thema hat bisher die folgenden drei Kernergebnisse erzielt:

1.) Preisbasierte Tests (wie UPP) induzieren Veräußerungsaufgaben und damit Marktstrukturen, die gesamtgesellschaftlich wohlfahrtsoptimal sind (Dertwinkel-Kalt/Wey, 2016a).

2.) Durch sehr weitgehende Veräußerungen kann die Wettbewerbsbehörde zu einer positiven Einschätzung eines Fusionsvorhabens kommen, wenn die realisierbaren Effizienzgewinne aus Sicht der Behörde unsicher sind (Dertwinkel-Kalt/Wey, 2016b).

3.) Veräußerungsaufgaben können von Wettbewerbsbehörden als bequemer Kompromiss missbraucht werden, der die eigenen Beweisanstrengungen in der Einzelfallanalyse konterkariert, wenn im Stile inquisitorischer Rechtsdurchsetzung verfahren wird (Dertwinkel-Kalt/Wey, 2016c).

Das Ergebnis, dass Veräußerungsaufgaben wohlfahrtsmaximierend wirken können (Dertwinkel-Kalt/Wey, 2016a), geht allerdings von einer perfekten Informationslage der Wettbewerbsbehörde über die Preis- und Effizienzwirkungen eines Fusionsvorhabens aus. Auch eine Fusion mit relativ geringen produktiven Effizienzgewinnen kann durch Veräußerungen genehmigungsfähig werden, weil sowohl produktive Effizienzgewinne als auch Veräußerungen preissenkend wirken. Da Veräußerungen im Allgemeinen den Vorteil der Fusion für die fusionierenden Unternehmen schmälern, bieten die Unternehmen minimale Veräußerungen an, so dass preisbasierte Tests (wie UPP) gerade nicht mehr „ausschlagen“. Sowohl Konsumentenwohlstand als auch die Gewinnsituation der Wettbewerber bleiben dann nach der Fusion unverändert. Das wiederum hat zur Folge, dass die fusionierenden Parteien bei der Wahl der zu veräußernden Unternehmensteile und der Auswahl ihres Käufers die gesellschaftlich optimale Wahl treffen. Es sind damit die teilweise kritisch beäugten preisbasierten Tests, die dafür sorgen, dass die Wahl der Veräußerungsaufgabe durch die sich zusammenschließenden Unternehmen zur gesellschaftlich wünschenswerten Marktstruktur führt.

Das Problem, dass Wettbewerbsbehörden oft weniger verlässliche Informationen über die Wirkung einer Fusion haben, wurde in den beiden anderen Studien adressiert. Diese legen eine kritischere Einschätzung von Veräußerungsaufgaben nahe. Das zweite Hauptergebnis (Dertwinkel-Kalt/Wey, 2016b) konzentriert sich auf die Erwartungsbildung auf Seiten der Behörde, wenn diese die Wettbewerbs- und Effizienzeffekte nicht genau einschätzen kann. Unterstellen wir einmal, dass eine Fusion entweder große oder aber geringe Effizienzgewinne realisiert und nur Fusionen mit großen Effizienzge-

winnen genehmigt werden sollten, die Behörde den genauen Typ im Einzelfall aber nicht kennt. Die Erwartung der Behörde über die Fusionswirkung sollte alle verfügbaren Informationen optimal nutzen und sie sollte entsprechend der Wahrscheinlichkeitstheorie nach der Bayes-Regel „aktualisiert“ werden. Eine wichtige Information ist der Umfang der von den Fusionsparteien angebotenen Veräußerungen. Hierdurch sind Rückschlüsse auf die Effizienzwirkungen möglich, etwa derart, dass eine Fusion bei einem besonders umfangreichen Veräußerungsangebot nur dann für die fusionierenden Unternehmen profitabel sein kann, wenn die Effizienzgewinne trotz der Veräußerungen sehr groß sind. Damit kann die Veräußerungszusage auch die Erwartung der Behörde über die Effizienzgewinne positiv beeinflussen. Im Ergebnis kann es dann zu „überschießenden Veräußerungen“ kommen.

Der dritte Artikel (Dertwinkel-Kalt/Wey, 2016c) schließlich untersucht die Anreize auf Seiten der Behörde, originär Informationen über die Effekte einer Fusion durch empirische Analysen zu gewinnen. Da Veräußerungsaufgaben einen „Mittelweg“ zwischen der Genehmigung und der Untersagung einer Fusion darstellen, können sie aus Sicht der Behörde eine bequeme Kompromisslösung darstellen, die verhindert, dass der aus einer möglichen Fehlentscheidung resultierende Schaden zu groß wird. Dies wiederum kann Fehlanreize für die Behörde ergeben, so dass sie eine Fusion unter Auflagen genehmigt, ohne eine intensive Einzelfallanalyse durchzuführen. Das Problem ist umso eher anzutreffen, je stärker die Kartellrechtsdurchsetzung im Stile eines inquisitorischen Prozesses verfährt, in dem Sachverhaltsaufklärung und Entscheidung in einer Hand konzentriert sind. Der Gegenentwurf dazu ist ein sogenanntes Advokatsensystem, in dem Parteien mit entgegengesetzten Interessen vor Gericht konkurrierende Informationen und empirische Analysen präsentieren. Um den negativen Anreizwirkungen der Veräußerungsaufgaben als „faule Kompromisslösung“ entgegenzuwirken, sollte daher die Trennung von Sachverhaltsaufklärung und empirischer Analyse einerseits und Fusionskontrollentscheidung andererseits gestärkt werden. — Dr Markus Dertwinkel-Kalt & Prof. Dr. Christian Wey

→ DICE Publikation

Markus Dertwinkel-Kalt & Christian Wey (2016a), *Merger Remedies in Oligopoly under a Consumer Welfare Standard*, *Journal of Law, Economics, and Organization*, 32(1), 150–179, online verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/187.html>.

Markus Dertwinkel-Kalt & Christian Wey (2016b), *Structural Remedies as a Signalling Device*, *Information Economics and Policy*, 35, 1–6, online verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/209.html>.

Markus Dertwinkel-Kalt & Christian Wey (2016c), *Evidence Production in Merger Control: The Role of Remedies*, *DICE Discussion Paper 217*, online verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/217.html>.

Telekommunikationsbranche im Wandel

Die Telekommunikationsbranche hat sich in den letzten 20 Jahren dramatisch verändert. Der technologische Fortschritt bei Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) ist unbremst, sodass auch der Regulierungsrahmen sich stets fortentwickeln muss. Zwei am DICE verfasste Studien beschäftigen sich mit zwei wichtigen Feldern der Telekommunikationswirtschaft: Der zunehmenden Substitution zwischen verschiedenen Übertragungstechnologien in konvergenten Märkten und der Verbreitung von Breitband-Internetanschlüssen.

Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) sind als Querschnittstechnologien ein Treiber für Wohlstand und wirtschaftliches Wachstum, wie inzwischen zahlreiche Studien belegen. Sämtliche Sektoren der Volkswirtschaft stützen sich zunehmend auf immer mehr digitale Technologien. Daher steht sowohl für die Bundesregierung als auch für die Europäische Kommission das Thema Digitalisierung ganz oben auf der Agenda. Wichtige Themen sind dabei stets der Breitbandausbau und die Förderung von Innovationen im digitalen Bereich.

Unter IKT werden dabei sowohl die Übertragung von Sprache (Telefonie) als auch die elektronische Datenübertragung, -verarbeitung und -speicherung verstanden. Eine sachgerechte Regulierung, oder besser: der richtige Ordnungsrahmen, sind daher von zentraler Bedeutung – nicht nur für die IKT-Branche selbst, sondern für die wirtschaftliche Dynamik insgesamt. Zwei wichtige Fragen für einen optimalen Ordnungsrahmen lauten: Welcher Regulierungsbedarf besteht heute noch für die 1998 liberalisierte Telekommunikationsbranche? Und: Wie lässt sich die Breitbandadaption steigern? Mit beiden Fragen haben wir uns jüngst in zwei Studien beschäftigt.

Regulierungsbedarf im Bereich der Festnetztelefonie?

Die Marktanteile der verschiedenen Telekommunikationstechnologien haben sich in den vergangenen Jahren beträchtlich verschoben. Erstens nutzen Konsumenten immer stärker den Mobilfunk und weniger die Festnetztelefonie, und zweitens stellen immer mehr Unternehmen ihre Übertragungstechnologie auf Datenpakete (sogenannte IP-Pakete) um. Diese neue Art der Sprachübertragung ist unter dem Namen Voice over IP (VoIP) bekannt. VoIP meint gemeinhin die Nutzung

eines Festnetztelefons im Haushalt, wobei die Sprachdaten als Datenpakete über das Internet verschickt werden. Diese Form der Internettelefonie ist abzugrenzen von Peer-to-Peer-Applikationen wie etwa Skype, die eine (unentgeltliche) Kommunikation von Rechner zu Rechner ermöglichen.

Als ehemals monopolistisch organisierter Sektor unterlag der Telekommunikationsmarkt seit 1998 einer strengen Regulierung, welche in der Folge schrittweise zurückgeführt wurde. Im Oktober 2014 wurden dann sowohl der Zugang von Privat- und Geschäftskunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten (ehem. Markt 1/2007) als auch der Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten (ehem. Markt 2/2007) aus der neuen Empfehlung der Europäischen Kommission für Märkte, die für eine Vorabregulierung in Betracht kommen (sog. „Märkteempfehlung“), gestrichen. Faktisch wurden die Märkte damit aus der Ex-ante-Regulierung entlassen, sodass nun das allgemeine Kartellrecht Anwendung findet und diese speziellen Vorleistungsentgelte keiner Vorabregulierung durch nationale Regulierungsbehörden mehr unterliegen.

Die EU-Kommission stützt ihre Deregulierungsentscheidung darauf, dass in diesen Märkten wirksamer Wettbewerb während der Gültigkeitsperiode der Märkteempfehlung (2014/710/EU) zu erwarten sei und die Instrumente des nationalen und europäischen Wettbewerbsrechts ausreichen, um ein oder mehrere Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht angemessen zu beschränken. Die Eindämmung der Marktmacht erwachse nach Ansicht der Kommission vornehmlich aus der starken (technischen) Substitutionsbeziehung zwischen klassischer Festnetz- und VoIP-Telefonie, weshalb beide Technologien als Teil des gleichen Markts gesehen werden. Der Mobilfunk und Peer-to-Peer-Verbindungen seien hingegen nicht Teil dieses Marktes.

Diese Marktabgrenzung der Europäischen Kommission deckt sich nur bedingt mit den Erkenntnissen der empirischen Forschung. Zahlreiche Studien legen nahe, dass eine ausgeprägte asymmetrische unilaterale Substitutionsbeziehung zwischen Festnetz und Mobilfunk vorliegt (Fixed-to-Mobile-Substitution), weshalb die Marktabgrenzung beide Technologien umfassen sollte. Diese Erkenntnisse werden auch von verschiedenen Studien des DICE bestätigt. Im Gegensatz zur Fixed-to-Mobile-Substitution wurde die Beziehung zwischen Festnetz und VoIP in der ökonomischen Literatur bisher wenig bis gar nicht analysiert. Die Kommission rechnet zwar beide Technologien dem gleichen Markt zu, kann sich hierbei aber nicht auf empirische Studien zur Zugangssubstitution verlassen.

In unserer Arbeit haben wir nun erstmalig die nachfrageseitige Zugangssubstitution zwischen allen drei Technologien der Sprachtelefonie (Festnetz, Mobilfunk, VoIP) auf EU-Ebene analysiert. Auf Basis von Daten aus 20 EU-Mitgliedstaaten für den Zeitraum von Anfang 2008 bis Ende 2011 schätzen wir Eigen- und Kreuzpreiselastizitäten. Es zeigt sich eine starke einseitige Substitutionsbeziehung zwischen Festnetztelefonie und Mobilfunk und, wenn auch weniger robust, eine einseitige Substitutionsbeziehung zwischen Festnetz und VoIP. Der wettbewerbliche Druck anderer Sprachdienste erscheint zwar ausreichend, um die Deregulierung der Märkte 1/2007 und 2/2007 zu rechtfertigen. Unsere Ergebnisse legen jedoch – abweichend von der Marktdefinition der Kommission – eine Marktabgrenzung nahe, die sowohl die Festnetztelefonie, den Mobilfunk als auch die IP-basierte Telefonie umfasst.

Preisdifferenzierung beim Breitband-Internet

Um die Adaption von Breitband-Internet geht es in der zweiten aktuellen Studie. Denn positive Effekte des Breitbandausbaus entfalten sich nur dann, wenn die verlegte Infrastruktur auch aktiv genutzt wird. Dies ist bisher nur bedingt der Fall. So hat beispielsweise das Marktforschungsunternehmen IDATE im Auftrag des FTTH Council Europe ermittelt, dass die derzeitige Glasfaserabdeckung bis zum Gebäude bzw. bis in die Wohnung (Fibre to the Basement/Home; FTTB/H) bundesweit bei etwa fünf Prozent der Haushalte liegt, wobei weniger als ein Viertel der verlegten Anschlüsse auch genutzt werden. Folglich ist auch für die Politik wichtig, die nachfrageseitigen Treiber zu identifizieren, um die bisher verhaltene Nachfrage nach breitbandigen Internetverbindungen zu fördern.

Die Zahlungsbereitschaft der Haushalte wird von verschiedensten Faktoren beeinflusst. Verschiedene Studien zeigen, dass die Breitbandpenetration beispielsweise stark vom Bildungsniveau sowie dem Grad der Nutzung von IKT durch die

Bevölkerung abhängt. Des Weiteren fördert der Infrastruktur-Wettbewerb zwischen TV-Kabel- und Telekommunikationsnetzen die Verbreitung, während der Dienste-Wettbewerb auf derselben Infrastruktur sich nur begrenzt positiv oder gar nicht auf die Breitbandpenetration auswirkt.

Lange bekannt ist auch, dass die Breitbandpenetration mit geringeren Preisen und steigendem Einkommen zunimmt. Dies ergibt auch unserer Studie. Erstmals zeigen wir jedoch auch, dass sich auch eine höhere Vielfalt an Tarifangeboten (gemessen durch die Preisstreuung) positiv auf die Breitbandpenetration im Festnetz auswirkt. Preisdifferenzierung hilft – so wie die klassische Theorie es prognostiziert – auch im Breitbandmarkt zusätzliche Nutzergruppen zu erschließen. Etwaige Befürchtungen, dass Verbraucher die Vielfalt der Tarife zu verwirrend finden und daher ganz auf den Kauf verzichten, wie manche verhaltensökonomische Ansätze vermuten, scheinen für den Breitbandmarkt in Europa nicht berechtigt zu sein. Die Befunde untermauern die Bedeutung von diversifizierten und innovativen Preisstrukturen im Breitbandmarkt. Es scheint also keinen Anlass für die Sorge einiger Politiker zu geben, dass Preisdifferenzierung mit negativen Nachfrageeffekten einhergehen könnte.

Fazit

In der jüngeren Vergangenheit sah sich die IKT-Branche signifikanten Änderungen gegenüber. Mit der Anpassung des Regulierungsrahmens wurde der Zugang zum Festnetzmarkt aus der sektorspezifischen Ex-ante-Regulierung entlassen. Dieser Schritt ist zu begrüßen, wenn auch die Marktabgrenzung die ausgeprägte Fixed-to-Mobile-Substitution ignoriert. Im Bereich des Breitband-Internets zeigt sich, dass neben wettbewerblichen Aspekten besonders nachfrageseitige Determinanten die Entscheidung für oder gegen Breitband beeinflussen. Neben dem Preisniveau spielt auch die konkrete Ausgestaltung der Breitbandtarife über Preisdifferenzierung eine wesentliche Rolle, um neue Kundengruppen zu erschließen. — Mirjam R. J. Lange

→ DICE Publikation

Mirjam R. J. Lange & Amela Saric, „Substitution between Fixed, Mobile, and Voice over IP Telephony – Evidence from the European Union“, erscheint in *Telecommunications Policy*. Der Beitrag ist online abrufbar unter <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/189.html>.

Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff & Mirjam R.J. Lange, „The Impact of Tariff Diversity on Broadband Penetration. An Empirical Analysis“, *Telecommunications Policy*, 40 (2016), 743–754. Der Beitrag ist auch online abrufbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/156.html>.

Verleihung der DICE CONSULT Awards

Erstmals wurden am 10. Juni 2016 im Rahmen der Absolventenfeier die „DICE Consult Awards“ für die beste Bachelorarbeit (dotiert mit 1.000 Euro) sowie die beste Masterarbeit (dotiert mit 2.000 Euro) in Volkswirtschaftslehre vergeben. Überreicht wurden die Preise von Dr. Susanne Thorwarth, Geschäftsführerin der DICE Consult GmbH. Mit der Stiftung der Auszeichnungen drückt das, von Professoren des DICE gegründete, unabhängige ökonomische Beratungsunternehmen zum einen seine Wertschätzung für die volkswirtschaftliche Lehrarbeit des Instituts aus. Zum anderen soll die Bedeutung von wettbewerbspolitisch relevanten Fragestellungen herausgestellt und Studierende ermutigt werden sich hiermit forschend auseinanderzusetzen.

Der Preis für die beste Bachelorarbeit in Volkswirtschaftslehre wurde Robert Gajek verliehen. In der von Professor Dr. Alexander Rasch betreuten Arbeit setzte sich Herr Gajek mit ökonomischen Aspekten des privaten Schadensersatzanspruchs und der Kronzeugenregelung in Kartellfällen auseinander. Während das Wettbewerbsrecht dem Kronzeugen Straffreiheit einräumt, kann er dennoch für private Schadensersatzansprüche durch die Kartellgeschädigten haftbar gemacht werden. Dies kann zu verminderten Anreizen von Kronzeugenprogrammen führen. Herr Gajek identifiziert in seiner Arbeit die Befreiung des Kronzeugen von Schadensersatzansprüchen und deren Umverteilung auf die Mitkartellanten als eine Lösung. So könne die Attraktivität von Kronzeugenprogrammen gewahrt werden bei gleichzeitiger Kompensationsmöglichkeit der Geschädigten.

Während seines Studiums beschäftigte sich Herr Gajek insbesondere mit mikro- und wettbewerbsökonomischen Fragestellungen. Er setzt sein Studium im Rahmen des Masterprogramms „Industrial Economics and Markets“ an der Universität Carlos III in Madrid fort.



Robert Gajek, Foto: privat



v.l.n.r. Prof. Dr. Justus Haucap, Preisträger Niklas Fourberg, Dr. Susanne Thorwarth, Foto: Heinrich-Heine-Universität

Mit dem Preis für die beste Masterarbeit in Volkswirtschaftslehre wurde Niklas Fourberg ausgezeichnet. Seine Arbeit mit dem Titel „Let's Lock Them in: Collusion Incentives under Switching Costs“ wurde von Professor Dr. Hans-Theo Normann betreut und befasst sich mit Preissetzungsverhalten und Kartellanreizen auf Märkten mit Wechselkosten. Solche Kosten treten unter anderem beim Kauf von Basis- und Nachfolgeprodukten (Drucker und Druckerpatronen) oder durch Verlust persönlicher Daten beim Wechsel von Online-Plattformen (Streaming Diensten) auf. Sind solche Kosten hoch genug, kommt es zu sog. „Lock-In Effekten“. Herr Fourberg hat hierzu im Rahmen eines Laborexperiments empirisch erforscht, inwieweit besagte Wechselkosten die Wettbewerbsintensität beeinflussen. Ein Ergebnis der Studie ist, dass es nicht nur, wie modelltheoretisch zu erwarten ist, bei erstmaliger Kaufentscheidung zu einer Intensivierung des Wettbewerbs und hohen Kartellanreizen kommt, sondern ebenfalls im Markt für Nachfolgeprodukte, wenn Konsumenten bereits „locked in“ sind.

Während seines Studiums wurde Herr Fourberg als Stipendiat der Rolf-Schwarz-Schütte-Stiftung im Rahmen des Deutschland-Stipendienprogramms „Chancen nutzen“ gefördert. Er ist seit Januar 2016 Doktorand am DICE.

Was die Einkommensunterschiede zwischen Männern und Frauen treibt

Das geschlechtsspezifische Einkommensgefälle scheint ein dauerhaftes Phänomen zu sein. Im Jahr 2015 betrug der Einkommensunterschied in den OECD Ländern 17 %, in Deutschland sogar 22 %. Die aktuelle politische Debatte zu dem Thema ist auch durch die Auseinandersetzungen innerhalb der Bundesregierung geprägt. Bundesfamilienministerin Manuela Schwesig (SPD) hat einen Entwurf für ein „Gesetz für mehr Lohngleichheit zwischen Männern und Frauen“ vorgelegt, die Unionsfraktion sperrt sich jedoch gegen den bisherigen Entwurf und pocht auf Änderungen. Hintergrund der Auseinandersetzung sind auch unterschiedliche Vorstellungen darüber, wie groß die Einkommensunterschiede eigentlich sind und warum sie zustande kommen.

Die verschiedenen Erklärungsansätze unterscheiden zunächst zwischen „unbereinigten“ und „bereinigten“ geschlechtsspezifischen Einkommensunterschieden. Beim unbereinigten Einkommensunterschied wird schlichtweg der durchschnittliche Lohn- bzw. Gehaltsunterschied zwischen Frauen und Männern betrachtet. Hierbei wird beispielsweise nicht berücksichtigt, dass es Unterschiede in der Berufswahl, Qualifikation, den Arten der Beschäftigungsverhältnisse (z.B. Vollzeit vs. Teilzeit) sowie unterschiedliche Karriereunterbrechungen gibt. Beim bereinigten Einkommensunterschied werden diese Faktoren in die Betrachtung miteinbezogen; er ist regelmäßig deutlich geringer als der unbereinigte Einkommensunterschied, denn Frauen arbeiten häufiger in Teilzeit, sie sind seltener in Führungspositionen in Unternehmen vertreten und ergreifen stärker Berufe in Branchen mit geringerer Entlohnung (z.B. Gesundheitsbranche, Pflegeberufe). Männer hingegen arbeiten häufiger in Branchen mit guter Bezahlung (z.B. Industrie, Handwerk). Diese strukturellen Unterschiede werden entsprechend bei den bereinigten Einkommensunterschieden herausgerechnet. Der verbleibende Unterschied ist in den meisten Ländern gleichwohl keinesfalls null; eine Diskriminierung von Frauen scheint daher offensichtlich.

Eine Vielzahl an experimentellen Studien hat nun gezeigt, dass große Unterschiede zwischen Männern und Frauen gerade dann auftreten, wenn diese mit anderen in Wettbewerb eintreten können. Dazu ein Beispiel: Im Labor müssen Probandinnen und Probanden Rechenaufgaben an einem Computer

lösen. Im Vorfeld dürfen sie selbst wählen, wie sie entlohnt werden wollen. Bei Entlohnungsschema 1 („Stücklohn“) hängt die Vergütung allein von der eigenen Leistung ab, während bei Schema 2 („Wettkampf“) die Vergütung von der eigenen Leistung in Relation zur Leistung von anderen, konkurrierenden Probandinnen und Probanden abhängt. Wie sich zeigt, wählen Frauen eher Schema 1 und vermeiden so den Wettbewerb mit anderen, während Männer selbst dann noch oft den Wettbewerb suchen, wenn sie anderen von den Fähigkeiten her unterlegen sind.

In den Studien wird regelmäßig argumentiert, dass diese geschlechterspezifischen Präferenzunterschiede in Bezug auf die Wettbewerbsbereitschaft Teile des Einkommensunterschieds erklären könnten. Diese These ist jedoch mit Vorsicht zu genießen, denn: Die Probandinnen und Probanden im Experiment werden strikt für ihre Leistung entlohnt, es gibt keinen Arbeitgeber, der über die Entlohnung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer entscheidet. Dies führt dazu, dass Frauen und Männer, die dieselbe Entlohnungsform gewählt haben, für gleiche Arbeitsleistung auch die gleiche Entlohnung erhalten. Der bereinigte Einkommensunterschied ist also null, Diskriminierung durch den Arbeitgeber ist hier gar nicht möglich. Die Literatur hat also bisher nur den unbereinigten Einkommensunterschied betrachtet. Entsteht hier eine Einkommenslücke, so ist diese immer auf die Arbeitsleistungen der Probandinnen und Probanden und die eigene Wahl des Entlohnungsschemas zurückzuführen.

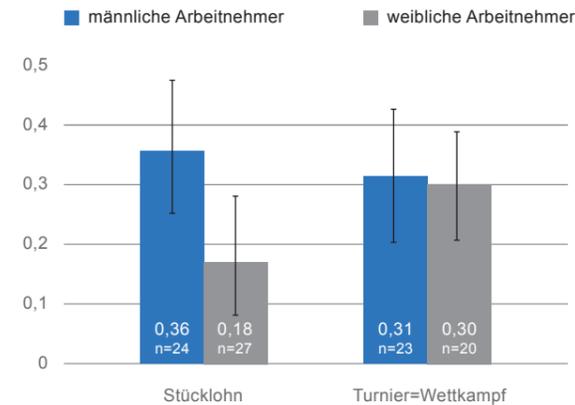


Abbildung: Von Arbeitgebern an Arbeitnehmer ausgezahlter Anteil des erwirtschafteten Betrages.

Eine aktuelle DICE-Studie zeigt nun, dass Unterschiede in der Wettbewerbsneigung zwischen Frauen und Männern durchaus eine Diskriminierung durch Dritte hervorrufen können. Der bereinigte Einkommensunterschied ist in unserer Studie nicht null. Im Gegensatz zu anderen Studien haben wir in dem beschriebenen Laborexperiment auch einem Probanden oder einer Probandin die Funktion eines Arbeitgebers zugewiesen. Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer mussten sich zunächst (wie in den anderen Studien) für ein Entlohnungsschema entscheiden („Stücklohn“ oder „Wettkampf“). Nach der Wahl des Entlohnungsschemas und der Bearbeitung der Rechenaufgaben erhielten die Probandinnen und Probanden den Betrag jedoch nicht direkt ausbezahlt. Der Labor-Arbeitgeber wurde über das gewählte Entlohnungsschema und den erwirtschafteten Betrag informiert und konnte dann entscheiden, wie viel von dem Betrag sie bzw. er für sich behalten wollte und wie viel der Arbeitnehmerin bzw. der Arbeitnehmer bekam.

Haben die Arbeitgeber nun nach Geschlecht diskriminiert? Die Antwort lautet: Ja. Die Grafik gibt einen Überblick über das Hauptergebnis der Studie. Die Darstellung zeigt die prozentualen Anteile des von der Arbeitnehmerin bzw. dem Arbeitnehmer erwirtschafteten Betrages, welcher nach der Wahl des Entlohnungsschemas und der Bearbeitung der Rechenaufgaben ausgezahlt wurde. Die Resultate zeigen deutliche Einkommensunterschiede zwischen Frauen und Männern auf – aber nun dann, wenn sich Arbeitnehmerinnen für das „Stücklohn“-Entlohnungsschema entschieden. So zahlten die Arbeitgeber den Arbeitnehmerinnen bei „Stücklohn“ im Schnitt lediglich 18 % des erwirtschafteten Betrages als Entlohnung (siehe Abbildung). Männliche Arbeitnehmer erhielten dagegen eine deutliche höhere Entlohnung, nämlich etwa 36 % des erwirtschafteten Betrages. Die Vergütung der Arbeitnehmer war also insgesamt nahezu doppelt so hoch wie die Vergütung der Arbeitnehmerinnen. Das Ergebnis ist also ein Einkommensunterschied, der auf die Diskriminierung von denjenigen Arbeitnehmerinnen durch den Arbeitgeber zurückzuführen war, die sich gegen den Wettbewerb mit anderen Probandinnen

und Probanden entschieden. Es zeigt sich im Übrigen, dass Frauen in der Arbeitgeberrolle ebenfalls diskriminieren. Auch sie zahlen weniger an Frauen, wenn der Stücklohn gewählt wird. Frauen geben allerdings generell mehr als Männer in der Arbeitgeberrolle. Der beobachtete Effekt wird also hauptsächlich durch männliche Arbeitgeber verursacht; vor allem durch diejenigen, die gar nichts an ihre Arbeitnehmerinnen zahlen.

Interessanterweise gab es keine Einkommensunterschiede, wenn sich Arbeitnehmerinnen für das kompetitive Schema („Wettkampf“) entschieden. Wie die Abbildung zeigt, erhalten sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitnehmerinnen in diesem Fall etwa 30 % des erwirtschafteten Einkommens.

In einer weiteren Variante des Experimentes konnte gezeigt werden, dass die Einkommensunterschiede auch dann verschwinden, wenn die Arbeitgeber Informationen über die durchschnittliche Arbeitsleistung aller Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen erhielten. So bekamen in dem zusätzlichen Experiment sowohl Arbeitnehmerinnen als auch Arbeitnehmer die gleiche Vergütung vom Arbeitgeber – unabhängig von der gewählten Vergütungsart. Dies zeigt, dass die Diskriminierung von Arbeitnehmerinnen unter Stücklohn scheinbar durch geschlechterspezifisches stereotypisches Denken von Seiten der Arbeitgeber getrieben wurde. Arbeitgeber, die keine präzisen Informationen über die relative Arbeitsleistung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer hatten, gingen anscheinend davon aus, dass Arbeitnehmerinnen, die sich für einen Stücklohn entscheiden haben, schwächer im Lösen von Rechenaufgaben sind. Werden die Arbeitgeber aber über die relative Arbeitsleistung informiert, so korrigieren die Arbeitgeber ihr stereotypisches Denken. Frauen und Männer erhalten in diesem Fall dieselbe Entlohnung, wenn sie zuvor Stücklohn gewählt haben. ___ Prof. Dr. Hans-Theo Normann

→ DICE Publikation

Matthias Heinz, Hans-Theo Normann & Holger A. Rau, *How Competitiveness May Cause a Gender Wage Gap: Experimental Evidence*, erscheint in *European Economic Review*, online abrufbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/213.html>.

Was die Benzinpreise wirklich bestimmt

Das Auf und Ab der Benzinpreise ist immer wieder ein heiß diskutiertes Thema. Vielen Verbrauchern sind die Preisschwankungen suspekt, und das Bundeskartellamt hatte sich die Preisbildung an den Tankstellen in einer Sektoruntersuchung intensiv angesehen. Auch in zahlreichen anderen Ländern ist die Benzinpreisbildung regelmäßig Gegenstand lebhafter Debatten.

Als Reaktion auf die Sektoruntersuchung des Bundeskartellamtes wurde 2013 die sogenannte Markttransparenzstelle für Kraftstoffe (MTS-K) eingeführt. Alle Tankstellen in Deutschland sind seit August 2013 verpflichtet, jede Änderung ihrer Benzinpreise unmittelbar an die MTS-K zu übermitteln. Seit dem 1. Dezember 2013 ist die MTS-K im Regelbetrieb, Autofahrerinnen und Autofahrer können seitdem über Apps wie „1-2-3 Tanken“ in Echtzeit die Benzinpreise an allen Tankstellen Deutschlands vergleichen. Aktuell findet eine Evaluation der MTS-K durch das Bundeswirtschaftsministerium statt.

Die gesamten Daten aller rund 15.000 Tankstellen aus dem ersten Betriebsjahre der MTS-K, also vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2014, haben wir für Analysen benutzt, um die Preisbildung an deutschen Tankstellen besser zu verstehen. Für die Analysen wurden neben den Benzin- und Dieselpreisen auch zahlreiche Charakteristika der Tankstellen erhoben wie etwa Öffnungszeiten, Straßenlage, Distanz zu anderen Tankstellen (in Straßenkilometern und in Fahrtzeiten), Marke, Anzahl der Zapfsäulen, Distanz zu verschiedenen Raffinerien, Größe des Tankstellenshops, Verfügbarkeit einer Waschanlage und einige weitere Eigenschaften.

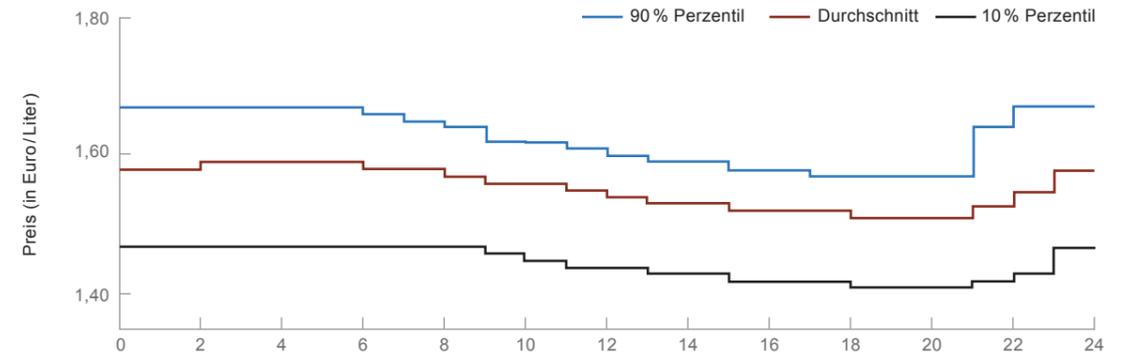
Wie die Analyse ergeben hat, lässt sich zwischen 80 und 90 % der Preisbildung durch beobachtbare Faktoren statistisch erklären. Erstens zeigt sich, dass Änderungen der Kraftstoffpreise auf Großhandelsebene (also auf Ebene der Raffinerien) zu 90 bis 100 % von den Tankstellen an die Endverbraucher weitergereicht werden. Dies spricht für einen ziemlich intensiven Wettbewerb auf Ebene der Tankstellen. An Autobahntankstellen ist Benzin im Durchschnitt 5,7 Cent teurer als an Straßentankstellen, in den Abendstunden sogar um mehr als 9 Cent. Dies spricht für die Herangehensweise der Kartellbehörden, Autobahn- und Straßentankstellen als

getrennte Märkte zu betrachten. Auch ändern Autobahntankstellen ihre Preise nur etwa halb so oft wie Straßentankstellen. Dies spricht dafür, dass häufige Preisänderungen eher ein Zeichen für Wettbewerb sind als relativ stabile Tankstellenpreise. Auch zeigt sich, dass die Preise von Autobahn- und Straßentankstellen sich nachts am stärksten angleichen, wenn relativ wenig Straßentankstellen geöffnet sind und somit auch dort der Wettbewerb abnimmt.

Markentankstellen können – im Vergleich zu freien Tankstellen – im Durchschnitt rund 2,5 Cent höhere Preise durchsetzen, wobei der Markenwert allerdings variiert. Während bei Aral und Shell die Benzinpreise durchschnittlich rund 4 Cent höher sind als bei freien Tankstellen, liegt der Aufschlag bei Esso und Total unter 3 Cent. Für Jet hingegen lässt sich kein Preisaufschlag feststellen, wohl aber für kleinere Marken wie etwa OMV und Avia, deren Preise den großen Markentankstellen deutlich ähnlicher sind als denen von Jet. Dies spricht gegen die vom Bundeskartellamt vertretene These eines 5er-Oligopols bestehend aus Aral, Shell, Esso, Total und Jet, mit allen anderen Marken als Oligopol-Außenseitern. Die empirischen Befunde stützen vielmehr die Sicht des OLG Düsseldorf, das insbesondere das Verhalten von Jet als Beleg gegen ein solches 5er-Oligopol angesehen hat.

Am günstigsten aber können Autofahrerinnen und Autofahrer bei solchen Tankstellen tanken, die Kraftstoff nur im Nebengeschäft verkaufen, wie etwa Supermarkttankstellen oder Mr. Wash. Hier sind die Preise im bundesweiten Durchschnitt noch einmal um bis zu 4 Cent günstiger. Wie wir in einer zweiten detaillierten Differenzen-in-Differenzen-Analyse zeigen können, sinken auch die Preise an Markentankstellen um etwa 1 Cent, sobald Mr. Wash oder eine un-abhängige Supermarkttankstelle in der Nachbarschaft (bis zu 2 km) morgens öffnet. So profitieren selbst die Auto-

Durchschnittliche Benzinpreise (E5) im Tagesverlauf im Jahr 2014



Erläuterung: Zeitpunktbezogene Durchschnittspreise über alle Tankstellen und Tage

fahrer, die dennoch bei Markentankstellen tanken, vom Wettbewerbsdruck, den Mr. Wash- und Supermarkttankstellen auslösen.

Weiter zeigt sich, dass sich zusätzliche Serviceleistungen wie größere Tankstellenshops und Waschanlagen für die Tankstellen auch deswegen lohnen, weil sich so um bis zu 3 Cent höhere Benzinpreise durchsetzen lassen. Ebenso zeigt sich, dass die Benzinpreise mit steigender Entfernung zur nächsten Raffinerie steigen. Die zusätzliche Entfernung zur zweitnächsten Raffinerie hat hingegen nur noch einen verschwindend geringen Einfluss auf den Benzinpreis.

Auch die Intensität des Wettbewerbs beeinflusst den Preis. Wie unsere Analysen zeigen, ist jedoch weniger die Anzahl der Tankstellen entscheidend als vielmehr ihre Heterogenität. Günstig für den Wettbewerb scheint eine Mischung aus kleinen und großen Marken sowie freien Tankstellen zu sein. Brennend interessiert Medien, Politiker und Autofahrer oft auch der Einfluss von Feiertagen. Zumindest für das Jahr 2014 können wir hier Entwarnung geben: Der Einfluss von Feiertagen und Schulfesttagen war zumindest 2014 ziemlich gering. Die Benzinpreise stiegen zu dieser Zeit im Durchschnitt um weniger als 1 Cent pro Liter.

Insgesamt deuten die Befunde bei Straßentankstellen durchaus darauf hin, dass zwischen Straßentankstellen funktionsfähiger Wettbewerb herrscht. Preisunterschiede lassen sich

in starkem Ausmaß durch beobachtbare Charakteristika der Tankstellen erklären, die – trotz der Homogenität des Gutes Benzin – durch Lage, Marke und Serviceangebote zu einer gewissen Produktdifferenzierung führen. Die Vermutung, dass ein 5er-Oligopol unter Einschluss von Jet den deutschen Tankstellenmarkt beherrscht, lässt sich anhand unserer Analysen kaum aufrechterhalten und sollte wohl verworfen werden. Autofahrerinnen und Autofahrer können sich besonders dann freuen, wenn Mr. Wash- oder Supermarkttankstellen in der Nähe sind. Denn nicht nur haben diese selbst geringere Benzinpreise – ihre Präsenz wirkt auch preissenkend auf die Markentankstellen der Umgebung. ___ Prof. Dr. Justus Haucap

→ DICE Publikationen

Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff & Manuel Siekmann, *Fuel Prices and Station Heterogeneity on Retail Gasoline Markets*, erscheint in: *The Energy Journal*, online verfügbar als DICE Discussion Paper No 171 unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/171.html>

Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff & Manuel Siekmann, *Selling Gasoline as a By-Product: The Impact of Market Structure on Local Prices*, DICE Discussion Paper No. 240, online verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/dicedp/240.html>

Eine Reform von ARD und ZDF ist überfällig

Dass Sendungen auf ARTE und 3Sat regelmäßig niveauvoller sind (wie auch immer dies gemessen wird) als das Programm auf Pro7 und RTL2, werden viele Leserinnen und Leser so sehen. Mir selbst gefallen auch die Nachrichtensendungen und sogar die Fußballübertragungen im öffentlich-rechtlichen Rundfunk besser als bei großen Teilen des Privatfernsehens. Dass mir dies besser gefällt, legitimiert aber keine Finanzierung über Zwangsgebühren. Auch die FAZ gefällt mir besser als die BILD-Zeitung, gleichwohl müssen sich beide privat finanzieren. Auch ergibt sich keineswegs, dass wir gleich 23 aus Zwangsbeiträgen finanzierte öffentlich-rechtliche Fernsehsender benötigen. Und es heißt auch nicht, dass es im öffentlich-rechtlichen Rundfunkwesen keinen Reformbedarf gäbe. Daher bin ich Horst Seehofer dankbar, dass er mit seinem Vorschlag zur Zusammenlegung von ARD und ZDF einen wichtigen Anstoß zur Debatte über die Zukunft des öffentlich-rechtlichen Rundfunks gegeben hat. Für einen Politiker ist es zudem durchaus mutig, knapp ein Jahr vor der Wahl Kritik am öffentlich-rechtlichen Rundfunk zu üben, denn eine positive Medienberichterstattung und Präsenz in Talkshows sind in Zeiten vor einer Wahl noch wichtiger als sonst. Die Theorie der politischen Ökonomie hilft uns zu verstehen, warum sonst Kritik am öffentlich-rechtlichen Rundfunk eher vorsichtig geäußert wird.

Was aber ist von Seehofers Vorschlag zu halten? Ist der öffentlich-rechtliche Rundfunk in seinem heutigen Umfang von Nöten? Dazu ist zunächst festzuhalten, dass Deutschland den größten und teuersten öffentlich-rechtlichen Rundfunk der Welt genießt. Wir zahlen etwa acht Mrd. Euro pro Jahr für das öffentlich-rechtliche Angebot. Das ist mehr als in jedem anderen Land der Erde, Tendenz zunehmend. Ginge es womöglich auch mit weniger, ohne dass die Demokratie Schaden nehmen würde?

Bei genauer Prüfung sieht man, dass die meisten der Argumente für einen öffentlich-rechtlichen Rundfunk heute nicht mehr stichhaltig sind. Aufgabe des öffentlich-rechtlichen Rundfunks soll es sein, die Versorgung

der Bevölkerung mit einem gesellschaftlich gewünschten Rundfunkangebot sicherzustellen. Gemeint sein dürfte ein für die Allgemeinheit geeignetes Bildungs- und Informationsangebot im Bereich Politik, Kunst und Kultur, um einen Pluralismus der Meinungen im Fernsehen zu gewährleisten, kulturelle Vielfalt zu fördern und die Teilnahme aller Bevölkerungsgruppen an der gesellschaftlichen Kommunikation und Meinungsbildung sicherzustellen. Dieser Logik zufolge sollte es nicht Aufgabe des öffentlich-rechtlichen Rundfunks sein, solche Angebote zu unterbreiten, die privat ohnehin sehr ähnlich produziert würden.

Diese Legitimation für ein öffentlich-rechtliches Rundfunkangebot stammt im Wesentlichen aus den Zeiten des Schwarz-Weiß-Fernsehens, als es nur einen, dann zwei oder auch drei Sender gab. Weil die Frequenzen knapp waren, konnte es – technologisch bedingt – nur wenige Sender geben. Die Befürchtung, dass es hier zu einem Meinungsmonopol oder starker Meinungsmacht hätte kommen können, war sicher nicht unberechtigt. Nur ist die Situation heute eine völlig andere. Neue technologische Möglichkeiten stellen heute ein äußerst umfangreiches Programmangebot bereit mit etwa 400 TV-Programmen in Deutschland, zahlreichen Video-on-Demand-Angeboten und neuen Kommunikationskanälen im Internet. Diese Angebotspalette sorgt für eine Meinungsvielfalt, die insbesondere durch das Internet ein zuvor nicht dagewesenes Ausmaß erreicht. Dementsprechend ändert sich das Mediennutzungsverhalten rapide: Das Internet und dortige Kommunikationskanäle werden für die Meinungsbildung immer wichtiger, das Fernsehen tendenziell unwichtiger. An einer Vielfalt von Programmen und Meinungen mangelt es, gerade im Internet, nun wahrlich nicht.

Richtig ist sicher, dass das Privatfernsehen in manchen Bereichen qualitative Defizite aufweist. Hier werden jedoch oft Ursache und Wirkung verwechselt. Natürlich macht es als privater Anbieter kaum Sinn, Inhalte zu produzieren, die im öffentlich-rechtlichen Rundfunk ohnehin laufen. Vielmehr muss man sich abgrenzen, um ein eigenes

Publikum zu erschließen, und profitabel zu sein. Für das öffentlich-rechtliche Fernsehen wäre wiederum nichts Besorgnis erregender als ein hochqualitatives, populäres privates Angebot. Denn dies würde die Legitimation des öffentlich-rechtlichen Rundfunks ultimativ in Frage stellen. Daher wird mit prall gefüllten Kassen jede hochqualitative Konkurrenz verhindert, jede Nische versucht durch öffentlich-rechtlichen Rundfunk zu besetzen oder aber private zurückzudrängen. Die zunehmenden privaten Angebote in Internet und Privatfernsehen haben daher auch nicht zu einer Rückführung öffentlich-rechtlicher Programmangebote geführt, sondern – ganz im Gegenteil – zu einer noch weiteren Expansion und aktiven Verdrängung privater Inhalte, insbesondere im Internet.

Dass es heute nicht mehr darum geht, der Bevölkerung Inhalte anzubieten, die im Privatfernsehen nicht laufen, ist offensichtlich. Bundesligafußball könnte natürlich auch privat gesendet werden, ebenso wie viele Vorabendserien, Frühstückssendungen, etc. Auch die Rechte an manchen in den USA (privat produzierten) populären Serien scheinen von den öffentlich-rechtlichen nur gekauft zu werden, damit private Sender diese eben nicht kaufen. Mit den nahezu unerschöpflichen Ressourcen aus unseren Zwangsabgaben wird der Markt leergekauft – so wie Bayern München immer wieder die besten Bundesliga-Spieler abwirbt, überbietet die öffentlich-rechtlichen Sender die privaten bei den Rechten an attraktiven Inhalten oder populären Moderatoren mit Traum-Gehältern. Und dieses aus dem Fernsehen lange bekannte Spiel, wird seit einiger Zeit auch ins Internet übertragen, um private Internetseiten möglichst klein zu halten. Welches gesellschaftliche Defizit so behoben werden soll, ist schleierhaft.

Auch die alte Legitimation, dass die Ausstrahlung populärer Inhalte notwendig sei, um die Zuschauer für wichtige andere Sendungen zu begeistern, ist hinfällig. Die Vorstellung, dass Zuschauer zunächst die Sportschau gucken und dann aus Bequemlichkeit auch noch Monitor oder Panorama, dürfte seit der Erfindung der Fernbedienung

überholt sein. Mit dem Ende des sog. linearen Fernsehens gehört die Story ganz sicher ins Reich der Fabeln, denn in der digitalen Welt mit Mediatheken, Netflix etc. werden Zuschauer immer mehr selbst zu Programmdirektoren und bestimmen selbst, was sie wann gucken.

Die Zeit ist mehr als reif für echte Reformen: Die im gegenwärtigen System bestehenden Fehlanreize müssen ebenso beseitigt werden wie der Digitalisierung Rechnung getragen werden muss. Im Grunde könnten die öffentlich-rechtlichen Sendeanstalten weitgehend privatisiert werden. Um sicherzustellen, dass auch weiterhin ein gesellschaftlich bedeutsames Programmangebot (bspw. im Bereich des Bildungsf Fernsehens) erstellt und ausgestrahlt wird, könnte dennoch eine finanzielle Förderung derartiger Inhalte nach klar definierten Kriterien erfolgen. Die Mittel für diese finanzielle Förderung könnten aus einem Fond kommen, der sich im Wesentlichen aus den Privatisierungserlösen speisen könnte.

Ein solch radikaler Wechsel weg von der Finanzierung ganzer Anstalten hin zu einer gezielten Förderung von Inhalten (so wie es etwa im Bereich der Filmförderung bereits praktiziert wird), ist sicher zu revolutionär und kaum politisch durchsetzbar. Eine vorsichtige Rückführung des Ausmaßes des öffentlich-rechtlichen Rundfunks etwa durch die Zusammenlegung von ARD und ZDF wäre sicher ein Anfang. Ein kleineres öffentlich-rechtliches Programmangebot wie bei unseren französischen, britischen oder skandinavischen Nachbarn würde sicher nicht das Ende von Pluralismus und Demokratie in Deutschland bedeuten, wohl aber die Zwangsbeitragszahler entlasten. ___ Prof. Dr. Justus Haucap*

→ DICE Publikationen

Justus Haucap, Christiane Kehder & Ina Loebert, *Eine liberale Rundfunkordnung für die Zukunft, DICE Ordnungspolitische Perspektive 79, online verfügbar unter: <https://ideas.repec.org/p/zbw/diceop/79.html>*

* Der Kommentar erschien in ähnlicher Form am 20. September 2016 in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung.

Hannah Schildberg-Hörisch

Nach Stationen in Bonn, München, Stockholm, Berkeley, Mannheim und auch mal außerhalb der Wissenschaft am Bundeswirtschaftsministerium in Berlin freue ich mich nun sehr über meinen Wechsel ans DICE. Ich finde es beeindruckend, wie viel am DICE in relativ kurzer Zeit aufgebaut und erreicht worden ist.

Mit meiner überwiegend empirischen Forschung möchte ich zu einem besseren Verständnis der Grundlagen individueller Entscheidungen beitragen. Das ist aus meiner Sicht auch eine zentrale Voraussetzung für das Design erfolgreicher Anreizsysteme und Institutionen. Ich interessiere mich also für Fragen wie: Warum sind manche Menschen geduldiger, risikobereiter, prosozialer als andere? Warum haben einige Menschen mehr Selbstkontrolle oder neigen stärker dazu, ihre Fähigkeiten zu überschätzen als andere? Wie kann man solche Präferenzen und Persönlichkeitsmerkmale mit Experimenten oder in Fragebögen messen und wie stabil sind sie im Lebensverlauf? Wie wirken sie sich auf einzelne Entscheidungen aus, aber auch auf zentrale Lebensergebnisse wie den Bildungs- und Arbeitsmarkterfolg oder die eigene Lebenszufriedenheit? Ich denke, dass wir durch die Berücksichtigung von Persönlichkeitsmerkmalen auch jenseits der klassischen ökonomischen Präferenzen und von verhaltensökonomischen Erkenntnissen insgesamt viel für das Design von erfolgreichen Institutionen lernen können. Zum Beispiel wissen wir bereits, dass moderate Strafen als Sanktionsmechanismus bei Regelverstößen für prosozial eingestellte Individuen oft kontraproduktiv sind. Oder dass wir Verhalten auch ohne monetäre Anreize in eine gewünschte Richtung beeinflussen können, z.B. durch „expressive law“ oder „nudges“ wie das bewusste Setzen von Grundeinstellungen.

Weil ein fundiertes Verständnis von individuellen Konsum- und unternehmerischen Entscheidungen auch eine wichtige Voraussetzung für eine effektive Wettbewerbspolitik ist, sehe ich viele Anknüpfungspunkte zu den Kernthemen des DICE und freue mich auf eine gute Zusammenarbeit mit den Kollegen vor Ort!



Foto: DICE

Matthias Hunold

Matthias Hunold ist seit September 2016 Juniorprofessor am DICE. Wir haben uns mit ihm über seinen Entschluss ans DICE zu wechseln, seine bisherigen Tätigkeiten und seine Forschungsinteressen unterhalten.

DPB: Herr Hunold, was haben Sie gemacht, bevor Sie ans DICE gewechselt sind?

MH: Ich habe zunächst an der Universität Mannheim VWL studiert und dort auch im Bereich Wettbewerbsökonomie promoviert. Danach folgte eine Zeit in Brüssel im Team des damaligen Chefökonomens Massimo Motta der Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission. Zuletzt habe ich beim ökonomischen Beratungsunternehmen Frontier Economics in Köln gearbeitet.

DPB: Wieso sind Sie an das DICE gewechselt?

MH: Nach Abschluss der Promotion habe ich zunächst die Gelegenheiten wahrgenommen, Wettbewerbspolitik in der Praxis zu erleben. Bei dieser „Feldstudie“ habe ich viel über Unternehmen und Politik gelernt. Nun freue ich mich, dieses Wissen in Forschung und Lehre einbringen zu können. Das DICE eignet sich hierfür insbesondere. Das Institut zeichnet sich durch viele sehr gute und motivierte Forscher aus, die sich mit industrie- und wettbewerbsökonomischen Fragestellungen beschäftigen. Außerdem zieht es mit seinem Fokus zahlreiche Studierende an, die sich für solche Themen interessieren.

DPB: An welchen Themen möchten Sie in der nächsten Zeit forschen?

MH: Mich reizen Themen, die ökonomisch interessant sind, sowie einen konkreten Politikbezug haben, auch über den industrieökonomischen Tellerrand hinaus. Ganz konkret möchte ich in nächster Zeit an meine bisherige wettbewerbsökonomische Forschung zu Minderheitsbeteiligungen und vertikalen Beschränkungen anknüpfen. Zudem interessieren mich digitale Themen sehr, wie etwa die Wirkungen von Bestpreisklauseln bei Hotelbuchungsportalen, zu denen ich derzeit mit Kollegen aus Mannheim und Düsseldorf forsche.



Foto: privat

Publikationen im Erscheinen

Financial Constraints and Moral Hazard: The Case of Franchising.

Ying Fan, Kai-Uwe Kühn & Francine Lafontaine
Erscheint in: Journal of Political Economy.

Substitution Between Fixed, Mobile, and Voice over IP Telephony – Evidence from the European Union.

Mirjam R. J. Lange & Amela Saric
Erscheint in: Telecommunications Policy.

The Impact of the Market Transparency Unit for Fuels on Gasoline Prices in Germany.

Ralf Dewenter, Ulrich Heimeshoff & Hendrik Lüth
Erscheint in: Applied Economics Letters.

Media Coverage and Car Manufacturers' Sales.

Ralf Dewenter, Ulrich Heimeshoff & Tobias Thomas
Erscheint in: Economics Bulletin.

Publikationsauswahl

The Impact of Tariff Diversity on Broadband Diffusion – An Empirical Analysis.

Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff & Mirjam R. J. Lange
Telecommunications Policy, 40 (2016), 743–754.

The Nash Bargaining Solution in Vertical Relations with Linear Input Prices.

Hamid Aghadadashli, Markus Dertwinkel-Kalt & Christian Wey
Economics Letters, 145 (2016), 291–294.

Unemployment, Health, and Education of HIV-infected Males in Germany.

Mona Groß, Annika Herr, Martin Hower, Alexander Kuhlmann, Jörg Mahlich & Matthias Stoll
International Journal of Public Health, 61 (2016), 593–602.

Equilibrium Selection with Coupled Populations in Hawk-Dove Games: Theory and Experiment in Continuous Time.

Volker Benndorf, Ismael Martínez-Martínez & Hans-Theo Normann
Journal of Economic Theory, 165 (2016), 472–486.

The Impact of Private Equity on Firms' Patenting Activity.

Kevin Amess, Joel Stiebale & Mike Wright
European Economic Review, 86 (2016), 147–160.

Why Are Chinese MNEs Not Financially Competitive in Cross-Border Acquisitions? The Role of State Ownership.

Wenxin Guo, Joseph Clougherty & Tomaso Duso
Long Range Planning, 49 (2016), 614–631.

Effective European Antitrust: Does EC Merger Policy Involve Deterrence?.

Joseph Clougherty, Tomaso Duso, Miyu Lee & Jo Seldeslachts
Economic Inquiry, 54 (2016), 1884–1903.

Competition and Corporate Control in Partial Ownership Acquisitions.

Torben Stühmeier
Journal of Industry, Competition and Trade, 16 (2016), 297–308.

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

Ordnungspolitische Perspektiven

Warum erlahmt die Innovationsdynamik in Deutschland? Was ist zu tun?.

Justus Haucap
Erschienen in: Walter-Raymond-Stiftung (Hrsg.), Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft: Die technologische Zukunftsfähigkeit Deutschlands auf dem Prüfstand, GDA Verlag: Berlin 2016, 7–18.

Ökonomische Auswirkungen einer Bildungs- und Wissenschaftsschranke im Urheberrecht.

Justus Haucap, Ina Loebert, Gerald Spindler & Susanne Thorwarth

Gutachten zum Serious Doubts Letter der Europäischen Kommission zur Vectoring-Entscheidung der Bundesnetzagentur.

Justus Haucap, Ulrich Heimeshoff & Mirjam R. J. Lange

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

Discussion Papers

Communication in Vertical Markets: Experimental Evidence.

Claudia Möllers, Hans-Theo Normann, Christopher M. Snyder

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

DICE POLICY BRIEF

AKTUELLES & PERSONELLES

Professor Dr. Justus Haucap ist in das Kuratorium der Fazit-Stiftung berufen worden. Die Stiftung fördert Wissenschaft, Forschung, Bildung und Erziehung, u.a. durch die Vergabe von Stipendien.

Hamid Aghadashli hat am 9. Juni 2016 seine Promotion am DICE abgeschlossen. In seiner von Professor Dr. Christian Wey betreuten Dissertation befasst sich Dr. Aghadashli mit Suchkosten von Arbeitnehmern und Verhandlungsmacht in vertikalen Beziehungen. Zum 1. Oktober 2016 hat Dr. Aghadashli das DICE verlassen und eine Stelle als Post-Doctoral Researcher am ECARES (European Center for Advanced Research in Economics and Statistics) in Brüssel angenommen. Das DICE wünscht Dr. Aghadashli alles Gute und viel Erfolg in seiner neuen Funktion.

Dr. Moritz Suppliet hat das DICE zum 1. September 2016 verlassen und eine Stelle als Post-Doctoral-Researcher an der Universität Tilburg angenommen. Er setzt dort seine Forschung im Bereich der empirischen Industrieökonomik und Gesundheitsökonomik fort. Das DICE wünscht Dr. Suppliet viel Erfolg an seiner neuen Wirkungsstätte.

Leonie Giessing hat am 26. September 2016 ihre Promotion am DICE abgeschlossen. In ihrer Dissertation widmet sich Dr. Giessing u.a. den Auswirkungen erneuerbarer Energien auf den Kraftwerks- bzw. Strom-Mix. Die Datengrundlage für diese empirische Arbeit umfasst 18 europäische Länder. Dr. Giessing hat das DICE zum 1. Juli 2016 bereits verlassen und arbeitet nun als Consultant bei Blueberries, einem energiewirtschaftlichen Beratungsunternehmen, in München. Das DICE wünscht Dr. Giessing viel Erfolg an ihrer neuen Wirkungsstätte.

Verena Nowak hat am 27. September 2016 ihre Promotion am DICE abgeschlossen. In ihrer von Professor Dr. Südekum betreuten Dissertation befasst sich Dr. Nowak vor allem mit vertikalen Lieferantenbeziehungen. So bestimmt beispielsweise die technologische Bedeutung eines Zulieferers die Wahrscheinlichkeit der vertikalen Integration von Zulieferern nachfolgender Wertschöpfungsstufen. Das DICE gratuliert zur bestandenen Promotion und freut sich, dass Dr. Nowak dem Team erhalten bleibt.

Ebenfalls seine Promotion am DICE abgeschlossen hat **Dennis Rickert** am 5. Oktober 2016. In der von Professor Dr. Haucap betreuten Dissertation widmet sich Dr. Rickert vor allem Wettbewerbseffekten im Lebensmitteleinzelhandel. Er stellt besonders die Rolle von Wechselkosten als entscheidenden Faktor für eine ökonomisch fundierte kartellrechtliche Marktabgrenzung heraus. Dr. Rickert hat zum November 2016 eine Stelle als Post-Doctoral Researcher an der Universität Toulouse angenommen. Das DICE wünscht ihm alles Gute und viel Erfolg an seiner neuen Wirkungsstätte.

Professor Dr. Justus Haucap hat am 11. April 2016 als sachverständiger Experte an der öffentlichen Anhörung der Enquetekommission VI „Zukunft von Handwerk und Mittelstand in Nordrhein-Westfalen“ zum Thema „Betriebswirtschaftliche Herausforderungen und wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen im Handwerk“ im Nordrhein-Westfälischen Landtag teilgenommen.

Professor Dr. Justus Haucap hat am 13. April 2016 als einer von fünf sachverständigen Experten am öffentlichen Fachgespräch „Kartellrecht und Plattformen“ des Bundestagsausschusses „Digitale Agenda“ in Berlin teilgenommen.

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) hat zum 1. Mai 2016 die Förderung für das Forschungsprojekt „Demand and Competition in Long-Term Care“ unter der Leitung von Jun.-Prof. Dr. Annika Herr für weitere vier Jahre verlängert. Das Projekt ist ein Teilprojekt des CINCH, einem gesundheitsökonomischen Forschungszentrum in Kooperation des RWI Essen, der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Duisburg-Essen und des DICE.

Sieben neue Doktorandinnen und Doktoranden haben zum akademischen Jahr 2016/17 ihr Promotionsstudium an der Düsseldorf Graduate School in Economics (DGSE) aufgenommen: Hedieh Aghelmaleki (Master in Bochum/Bachelor in Teheran), Maximilian Osterhaus (Würzburg), Frank Schlütter (Bonn/Münster), Chi Trieu (Marburg/Hanoi), Xianhua Sun (Chongqin/Shanghai), sowie die beiden Düsseldorfer Studenten David Heine und Mats Köster.