UNTERSCHIEDE IN DENKSCHULEN: CHICAGO SCHOOL VS. EUROPEAN SCHOOL

US- und EU-Kartellrecht sind unterschiedlich. Während die staatlichen Beihilfevorschriften im EU-Kartellrecht einzigartig sind, findet sich der Monopolisierungs-Bann aus dem amerikanischen Kartellrecht nicht in Brüssel. Der Missbrauchsstandard in Europa ist strikter und umfangreicher als die entsprechenden US-Regeln. Exzessive Preise können in Europa unter Artikel 102 AEUV geahndet werden aber niemals nach dem US Sherman Act. Zudem werden vertikale Beschränkungen im US-amerikanischen Recht weniger streng beurteilt als im EU-Kartellrecht. FTC-Kommissarin Ohlhausen spricht diese Unterschiede in ihrer jüngsten Rede an:

U.S. – E.U. Convergence: Can We Bridge the Atlantic?[1]

FTC-Kommissarin Ohlhausen meint (zurecht), dass unterschiedliche Denkschulen der Grund für diese beobachtete Divergenz im US- und EU-Kartellrecht sind. Diese Divergenz führt auch manchmal zu Spannungen zwischen den USA und Europa – wie rund um die jüngste Apple-Entscheidung der Kommission.

Aber auch innerhalb von Europa kommt es zu Spannungen, nämlich immer dann, wenn Ökonomen der Chicago School[2] diese amerikanisch geprägte Denkschule im EU-Kartellrecht einsetzen. Die Chicago *laissez-fair*-Ideologie ist schlichtweg nicht mit den Zielen des EU-Kartellrechts vereinbar.

Der Vertrag von Lissabon setzt den Rahmen, innerhalb dessen das EU-Kartellrecht zu interpretieren ist.[3] Konkret kann aus dem Lissabon Vertrag abgeleitet werden, dass eine ökonomische Analyse im europäischen Stil dem Konzept der sozialen Marktwirtschaft entsprechen muss. Während in der Vergangenheit die Schaffung und Vollendung des Binnenmarkts im Fokus des EU-Kartellrechts lag, zeigt sich Post-Lissabon, dass zukünftig die beiden Grundsätze Gleichheit und gesellschaftliche Gerechtigkeit im Sinne einer sozialen Marktwirtschaft die führenden Vorgaben in der ökonomischen Analyse sind. Dies ist das Gedankengut der Europäischen Schule. Im Folgenden erörtern wir aus ökonomischer Sicht warum die Chicago School als Denkschule für das EU-Kartellrecht keine Orientierung bietet. Insbesondere adressieren wir „*consumer welfare*" als ultimatives Ziel der Chicago School.

---

1 https://www.ftc.gov/public-statements/2016/09/us-eu-convergence-can-we-bridge-atlantic

2 Die amerikanisch geprägte Chicago School findet auch in Europa durchaus seine Anhänger. Anzumerken ist, dass in den USA selbst die Vertreter der Chicago School in der Anwendungspraxis des US-Kartellrechts eine untergeordnete Rolle einnehmen.

3 Siehe auch CCR1/2016 hierzu.

Die Chicago School und die Geschichte der Konsumentenwohlfahrt

Beide Denkschulen haben sowohl ähnliche als auch unterschiedliche Wertvorstellungen.

Beide Denkschulen, die Europäische Schule und die Chicago School, sind sich darüber einig, dass in einem Markt die Summe von Produzenten- und Konsumentenrente maximiert werden sollte.[4] Beide Schulen bevorzugen das System der freien Marktwirtschaft.

Was die Meinungen hinsichtlich Gleichheit und gesellschaftlicher Gerechtigkeit in einer Wirtschaftsordnung betrifft, unterscheiden sich beide Denkschulen jedoch substantiell. Ein Hauptunterschied ist, dass in Europa die rechtlichen Rahmenbedingungen die Umverteilung von Wohlstandsgewinnen in der Gesellschaft vorbestimmen. Das EU-Kartellrecht regelt entsprechend des Lissabon Vertrages, dass die Vorzüge des freien Marktes gesellschaftlich angemessen und gerecht zu verteilen sind. Dies ist ein normativer Ansatz dem kein Äquivalent in der Chicagoer Schule gegenübersteht.

Im Gegensatz zur aktuellen Praxis in Europa akzeptieren Vertreter der Chicago School keine Vorabbestimmung einer gerechten, und damit fairen Verteilung von Wohlstandsgewinnen innerhalb der Gesellschaft. Die Chicago School argumentiert, dass andere politische Optionen bestehen, die das Ziel der Gleichheit besser erfüllen können: "*Antitrust thus has a built in preference for material prosperity, but it has nothing to say about the way prosperity is distributed or used*".[5] Während Effizienzgewinne in der Chicago School als politisch neutral bewertet werden, ist für diese Denkschule eine Wohlfahrtsumverteilung ein Politikum: "*Wealth should go where it is the most appreciated*".[6]

Anhänger der Chicago School vertreten die Ansicht, dass die Gesamtwohlfahrt maximiert werden sollte. Sie sind der Meinung, dass die Umverteilung von Einkommen im *Trade-Off-Modell* von Williamson (siehe folgende Abbildung) neutral ist. Diese Meinung ist aus europäischer Sicht eigenartig, wenn man bedenkt, dass Produzenten zu Lasten der Konsumenten immer reicher werden. In der Chicago-Interpretation wird „*consumer welfare*" durch Effizienzsteigerungen erhöht. Dies führt dazu, dass die ökonomische Theorie, auf die sich die Chicago School bezieht, stets nur Effizienzsteigerungen im Fokus hat. Dies ist unabhängig davon, welcher Marktteilnehmer den generierten Wohlstand überhaupt erhält.

Ein weiterer Unterschied in den beiden Denkschulen betrifft die Rolle des Staates. Die beiden ökonomischen Chicago-Konzepte - *economic welfare* nach Posner[7] bzw. *total consumer welfare* nach Bork - fußen auf einem neo-liberalen *laissez faire*-Ansatz. Sie legen nahe, dass Märkte in der Lage sind, jede auftretende Kartellproblematik selbst zu lösen. Dementsprechend ist ein Eingreifen durch den Staat selten erforderlich. Die Chicago School akzeptiert daher die Notwendigkeit staatlichen Handelns zum Schutz von Wettbewerb nicht. Chicago School-Anhänger vertrauen mit ihrem *laissez-faire* Ansatz vielmehr auf das Funktionieren der Märkte, nicht auf das Funktionieren des Wettbewerbs. Wir erörtern im Folgenden das Williamsons Trade-Off-Modell Schritt für Schritt für Nicht-Ökonomen, um eine Diskussionsgrundlage zu schaffen. Unsere Einschätzung ist, dass wenn die „Chicago Falle" richtig verstanden wird, der Sprachgebrauch zum „*consumer welfare*" in Europa überdacht wird.

---

4 Gesamtwohlfahrt und Gesamtrente werden im Folgenden als Synonyme verwendet.
5 Bork, The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself, 1978, p. 90
6 Posner R., The Economics of Justice, 1981, p. 92
7 Posner R., The Chicago School of Antitrust Analysis, 1979

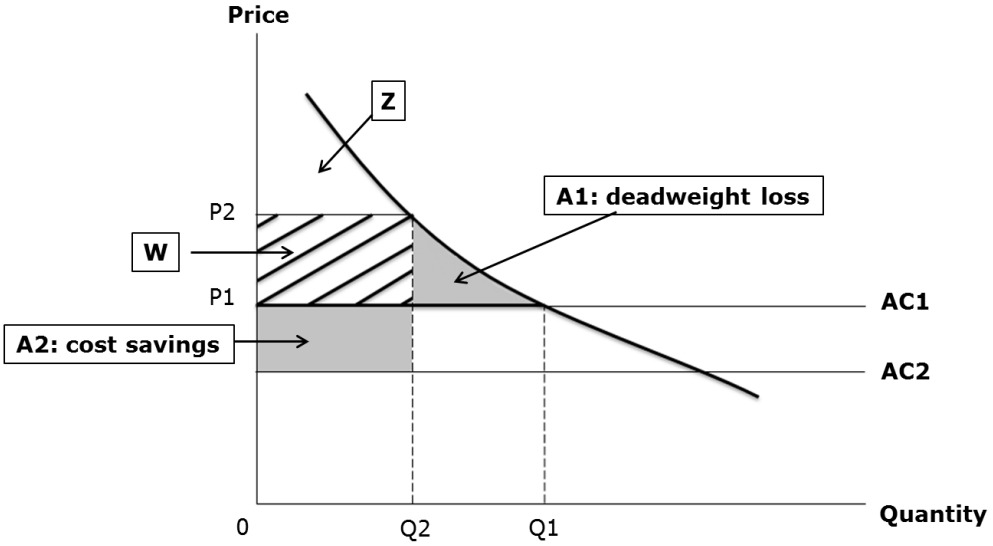
Williamsons Trade-Off-Modell

Oliver Williamson sprach sich 1968 für die Notwendigkeit aus - beispielsweise im Rahmen einer Fusion - gesteigerte Effizienzvorteile mit den Kosten von allokativer Ineffizienz (auch als *deadweight loss* bekannt) abzuwägen. Sein nach ihm benanntes *Trade-Off-Modell*[8] zeigt, dass die Gesellschaft in den meisten Fällen von einer Fusion profitiert, selbst wenn ein Monopol entstehen sollte.

Wie aus der folgenden Abbildung ersichtlich, erhöht eine Fusion Marktmacht: die produzierte Menge sinkt von Q1 auf Q2, während die Preise von P1 auf P2 ansteigen. Der Verlust an allokativer Effizienz zeigt sich im Dreieck A1 als *deadweight loss*. Andererseits ermöglicht eine Fusion aber auch Kosteneinsparungen von AC1 auf AC2. Sie reduziert jedoch die Wettbewerbsintensität im Markt. Da das Unternehmen post-merger nicht länger Preisnehmer ist, liegt der Preis P2 über den (gesunkenen) Stückkosten AC2.[9]

Das gestrichelte Rechteck W kennzeichnet den Verlust der Konsumentenrente aufgrund der Fusion (dieser entspricht der Zunahme der Monopolgewinne). Somit werden Erträge, beziehungsweise die Konsumentenwohlfahrt vom Konsumenten hin zum Produzenten übertragen. Dies bedeutet, dass die Konsumentenrente im Post-Szenario einer Fusion geringer ist. Sie entspricht der Fläche Z unterhalb der Nachfragekurve und oberhalb des Preises P2. Die Konsumentenrente im Pre-Szenario einer Fusion entsprach der Summe der Flächen Z, W und A1 (der Fläche oberhalb von P1).

Abbildung 1: Williamsons Trade-Off-Modell



In einer Gesamtwohlfahrtsbetrachtung ist es entscheidend, inwieweit die Zunahme der Produzentenrente (die durch eine erhöhte Produktionseffizienz[10] infolge der

---

8 Das Modell impliziert strikte Annahmen: Vollkommene Konkurrenz, Duopolisten, homogene Produkte, konstante Stückkosten, usw.

9 Der Monopolpreis wird dort gesetzt, wo die Grenzkosten den Grenzerlösen entsprechen.

10 Produktionseffizienz (auch technische Effizienz) beschreibt den Grad der Ressourcenverwendung innerhalb einer Wirtschaft. Sie wird durch verschiedene Kombinationen der Produktionsmöglichkeitengrenze (PPF) maximiert. Dies stellt ein Szenario dar, in dem eine Wirtschaft kein weiteres Gut produzieren könnte, ohne dass auf die Produktion eines anderen Gutes verzichtet werden muss. Einfach ausgedrückt herrscht eine optimale Produktionseffizienz, wenn eine Wirtschaft ihre

Fusion wachsen könnte) die zusätzlichen Effekte allokativer Ineffizienz überwiegen (*deadweight loss*) kann, welche aus der gestiegenen Marktmacht resultiert. Williamson kam zu dem Ergebnis, dass die Kosteneinsparungen bei einer Fusion nicht hoch ausfallen müssen, um den durch Preissteigerungen herbeigeführten *deadweight loss* zu kompensieren. Der allokative Netto-Effekt ergibt sich durch den Vergleich des Dreiecks A1 (*deadweight loss*) mit dem Rechteck A2 (Kosteneinsparungen). Diese Ausführungen bestätigen, dass eine Fusion relativ häufig eine Netto-Effizienzsteigerung nach sich zieht. Nichtsdestotrotz werden Erträge (oder besser gesagt der Wohlstand) von Konsumenten weg hin zu den Produzenten übertragen.

Wird eine Fusion nach dem Kriterium der Konsumentenwohlfahrt bewertet, ist lediglich die Konsumentenrente entscheidend. Ein Fokus auf die Konsumentenrente bedeutet, dass im Gegensatz zu der Gesamtwohlfahrtsbetrachtung Konsumenten keine Nachteile erfahren dürfen. Entsprechend dieses Ansatzes kann eine Fusion, die eine Zunahme in der Konzentration sowie höhere Preise und wettbewerbsmindernde Effekte bewirkt, nur dann genehmigt werden, wenn die Konsumentenvorteile nach der Fusion höher ausfallen. Die Effizienzgewinne einer Fusion müssen (zumindest teilweise) an die Konsumenten weitergegeben werden. Dementsprechend wird eine Fusion, die bei den Konsumenten zu Preissteigerungen führt, nicht genehmigt werden, unabhängig davon, in welchem Ausmaß die Gesamtwohlfahrt steigen würde.[11]

An diesem Beispiel wird deutlich, dass das Ergebnis einer wettbewerbsökonomischen Bewertung von dem angewandten Wohlfahrtsmaßstab abhängig ist. Wenn Konsumenteninteressen im Vordergrund stehen, würde eine Fusion nur dann genehmigt werden, wenn diese zu einem Anstieg in der Konsumentenrente führt. Wenn jedoch die - durch eine Effizienzsteigerung ausgelösten - preissenkenden Effekte kleiner ausfallen als die - durch eine erhöhte Marktmacht induzierten - Preissteigerungen, obwohl eine Zunahme in der Produktionseffizienz die zusätzliche allokative Ineffizienz überwiegt (*deadweight loss*), so wird eine Fusion auf Grundlage der Konsumentenwohlfahrt trotz Anstieg der Gesamtwohlfahrt negativ beurteilt.[12]

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass nach Chicagoer Auffassung die Konsumentenwohlfahrt eine andere Bezeichnung für allokative Effizienz oder

---

Ressourcen auf die kostengünstigsten Weise verwendet. Vgl. (OECD, Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law, 1993).

11 Siehe auch (Ahdar, 2002).

12 Allokative Effizienz: Jede Ware oder Dienstleistung wird bis zu dem Punkt erzeugt, zu dem die letzte Einheit einen Grenznutzen für den Konsumenten aufweist, der wiederum den Grenzkosten der Herstellung entspricht. Für gewöhnlich wird allokative Effizienz so interpretiert, dass der Preis den Grenzkosten entspricht. Grundsätzlich entspricht die Produktion an dieser Stelle den Präferenzen der Konsumenten mit dem Fokus auf die Zahlungsbereitschaft des Konsumenten. Die Rente wird hier ohne *deadweight loss* maximiert. Allokative Effizienz kann auch als Pareto-Effizienz bezeichnet werden. Diese tritt auf, wenn Ressourcen so allokiert werden, dass es nicht möglich ist jemanden besserzustellen, ohne dass jemand anderes schlechter gestellt wird. Bei einem Pareto-effizienten Markt wird für gewöhnlich davon ausgegangen, dass Produkte auf die effizienteste Art und Weise (also am kostengünstigsten) hergestellt werden. In der Wettbewerbsökonomie entstehen allokative oder wirtschaftliche Effizienz dann, wenn Inputfaktoren auf solche Art verwendet werden, dass ein gegebenes Produktionsniveau zu den kleinstmöglichen Kosten führt. Eine Steigerung der Effizienz geschieht dann, wenn ein gleiches oder höheres Produktionsniveau zu geringeren Kosten hergestellt werden kann. Vgl. (OECD, Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law, 1993)

Gesamtwohlfahrt ist. In der Chicago School ist die Gesamtwohlfahrt der Bewertungsmaßstab und nicht die Konsumentenwohlfahrt bzw. die Konsumentenrente.

Die Wahl, welches Wohlfahrtsmaß schlussendlich der Prüfungsstandard ist, kann nicht allein auf Grundlage der Wohlfahrtstheorie erfolgen. Der Prüfungsstandard ist vielmehr normativ festzulegen. In der Praxis bedeutet dies, dass die Entscheidung, welcher Standard gewählt wird, eine politische Entscheidung ist. Für Europa wurde diese Entscheidung im Vertrag von Lissabon getroffen.

Im EU-Kartellrecht werden beide Ziele - Effizienz als Synonym für wirtschaftlichen Fortschritt und eine gerechte Verteilung der Wohlstandsgewinne zwischen Produzenten und Konsumenten - gleichermaßen umgesetzt. Der europäischen Überzeugung und Grundwerten folgend, sollen Wohlfahrtsgewinne aus Fusionen nicht hauptsächlich einer Gruppe (wie den Produzenten im *Trade-Off-Modell* von Williamson) zu Gute kommen, sondern gerecht und angemessen zwischen zwei Gruppen, nämlich den Konsumenten und den Produzenten verteilt werden. Die Chicago School ist der Auffassung, dass Konsumenten langfristig in jedem Fall profitieren werden. Die Europäische Schule bevorzugt demgegenüber eine gerechte Verteilung bereits zu der Zeit, zu der sich die Wettbewerbssituation zum Nachteil der Konsumenten verschlechtert.

Die Konsumentenrente entspricht der vorangegangenen Abbildung von Williamson folgend in der Zeit vor der Fusion der gesamten Fläche oberhalb von AC1 (dem Dreieck A1, dem Rechteck W, und Z, der weißen Fläche oberhalb von W). Nach der Fusion verringert sich die Konsumentenwohlfahrt / -rente auf die Fläche Z. A1 repräsentiert den gesellschaftlichen Totalverlust und W wird auf die Produzenten übertragen.

Die Chicago School ist der Auffassung, dass die Umverteilung des Einkommens im Trade-Off-Modell von Williamson „neutral" ist. Dies ist eine merkwürdige Bewertung, da entsprechend dieses Modelles die Produzenten zulasten der Konsumenten reicher werden. Dieses Modellresultat wird empirisch aus den USA unterstützt: Monopolmacht führt, sowohl in der Vergangenheit als auch heute, dazu, dass der überdurchschnittliche Reichtum der bereits reichsten Familien weiter erhöht wird.[13]

Die "Chicago Falle"

Die Verwirrung[14] in der Diskussion rund um Konsumentenwohlfahrt (*consumer welfare)* oder Gesamtwohlfahrt (*total welfare*)[15] wurde, vermutlich unbeabsichtigt, durch *Bork*, einem führenden Vertreter der Chicago School, ausgelöst. Er bezeichnete, vermutlich unwissentlich, die Konsumentenwohlfahrt als *wealth of the nation*, obwohl Ökonomen diese unter dem Begriff *social welfare* kennen.

Nach *Borks* Verständnis ist die Konsumentenwohlfahrt dann am Höchsten, wenn die wirtschaftlichen Ressourcen einer Gesellschaft so verteilt werden, dass Konsumenten ihre Bedürfnisse insoweit vollständig erfüllen können, wie es die technologischen Bedingungen zulassen. Bork argumentierte, dass sich das Niveau

---

13 Siehe auch (Ahdar, 2002, p. 346)

14 1966 analysierte Bork die legislative Absicht hinter dem US *Sherman Act*. Er vertrat die Meinung, dass wirtschaftliche Effizienz und somit die Gesamtwohlfahrt das zugrundeliegende Gedankengut sind. Er bezeichnete diese jedoch (fehlerhaft) als Konsumentenwohlfahrt. Vgl. Bork R., Legislative Intent and the Policy of the Sherman Act, 1966

15 Bork R., The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself, 1978, p. 90

des gesellschaftlichen Wohlstands anhand der allgemein Effizienz, welche sich aus allokativer und produktiver Effizienz zusammensetzt, bestimmen lässt. [16] Ferner legt *Bork* fest, dass es sich bei der Konsumentenwohlfahrt um eine soziale Netto-Wohlfahrt (*net social welfare*) handelt, die er als Summe von Produzentenrente und Konsumentenrente bestimmte. *„Those who continue to buy after a monopoly is formed pay more for the same output, and that shifts income from them to the monopoly and its owners, who are also consumers".*[17] Somit klassifizierte *Bork* neben den üblichen Konsumenten auch die Monopolisten als Konsumenten. Aus *Borks* Sicht handelt es sich bei seiner Definition der Konsumentenwohlfahrt tatsächlich um die Gesamtwohlfahrt.

Borks größter Beitrag zur *Chicago Trap*[18] ist es, die Maximierung der Konsumentenrente (in seiner Diktion jedoch die Gesamtwohlfahrt) als wichtigstes Ziel des Kartellrechts auszurufen.[19] '*The whole task of antitrust can be summed up as an effort to improve allocative efficiency without impairing productive efficiency so greatly as to produce either no gain or a net loss in consumer welfare*'.[20]

Bis heute hat kein US Bundesgericht eine klare Vorgabe festgelegt, welcher Wohlfahrtsstandard denn in den USA anzuwenden sei. In den USA ist auch noch nicht entschieden, welcher Denkschule bei US Wettbewerbsfällen denn gefolgt werden soll. Tatsächlich nehmen die Beiträge der Chicago School im US-Kartellrecht eine sehr, sehr geringe Rolle ein.

Der Rahmen der Europäischen Schule

Im Gegensatz zur Auffassung der Chicago School ist es die europäische Überzeugung, dass sich eine wohlhabende, freie und gleiche Gesellschaft nur dann entwickeln kann, wenn Märkte in einem rechtlichen Rahmen eingebettet sind. Dieser Rahmen ist notwendig, um Wettbewerb vor Verzerrungen zu schützen, die Rückbildung des Wettbewerbes selbst zu verhindern und insbesondere, um sicherzustellen, dass die Vorteile des Marktes gerecht innerhalb der europäischen Gesellschaft verteilt werden. Ein wohl definierter Rahmen minimiert zudem die direkten staatlichen Eingriffe in die Wirtschaft. Diese „Spielregeln" sind im EU-Kartellrecht manifestiert, welches dadurch zum Eckpfeiler der sozialen Marktwirtschaft wird. Wirtschaftspolitik und Sozialpolitik werden auf eine Stufe gestellt.

Entsprechend der Europäischen Schule wird das Wohlergehen der Bevölkerung holistisch definiert: neben Preiselementen ist eine ganzheitliche Wahrnehmung von Konsumentennutzen und –präferenzen entscheidend. Im Zentrum der Europäischen Schule steht der „Durchschnittsverbraucher" bzw. -bürger. Dieses Ziel entspricht nicht jenem Ziel, das beispielsweise in der Chicago School diskutiert wird. Es ist nicht entscheidend, ob eine Konsumentenwohlfahrt oder eine Gesamtwohlfahrt, die sich beide über eine Veränderung von Preisen und Kosten differenzieren, angestrebt wird. Die europäische Zielsetzung ist umfassender und ganzheitlicher: sie erfasst neben Preisen und Kosten auch weitere Präferenzen der Konsumenten, die ebenfalls quantifiziert werden können.

---

16 *'These two types of efficiencies make up the overall efficiency that determines the level of our society's wealth, or consumer welfare.'* (Bork, The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself, 1978, p. 91)

17 (Bork, The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself, 1978, p. 110)

18 (Cseres, Competition Law and Consumer Protection, 2005, p. 332)

19 (Bork, The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself, 1978, p. 50)

20 (Bork, The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself, 1978, p. 91)

Dieser breite Fokus auf die allgemeinen Konsumenteninteressen ergibt sich aus dem Wortlaut der EU-Kartellregelungen selbst. Grundsätzlicher Gedanke im EU-Kartellrecht ist, dass Konsumenten Effizienzsteigerungen und Wohlfahrtsgewinne mit den Produzenten teilen. Dies ermöglicht ein größeres Angebot, eine bessere Qualität sowie ein höheres Maß an Innovationen im Binnenmarkt.

Entsprechend Artikel 101 (3) AEUV kann eine Vereinbarung, die den Wettbewerb beschränkt, jedoch unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beiträgt, der Nichtigkeitsbestimmung aus Artikel 101(2) AEUV entgehen, wenn aus Konsumentensicht die wettbewerbsfördernden die wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen überwiegen.

Konsumenten müssen nicht in einem gleichen Ausmaß Wohlstandssteigerungen erfahren wie Produzenten, da Produzenten unter anderem für ihr Innovationsstreben und das getragenes Risiko kompensiert werden müssen. Nichtsdestotrotz muss die Verteilung „gerecht" und angemessen sein. Konsumenten sollen als Ausgleich für einen Anstieg in der Marktmacht ebenfalls profitieren. Insofern sind die Konsumenten für die zu erfahrene Wettbewerbsreduktion entsprechend zu kompensieren.

In diesem übergeordneten Hierarchie-Kanon Freiheit, gesellschaftliche Gerechtigkeit, Gleichheit und Rechtsstaatlichkeit ist die ökonomische Effizienz von untergeordneter Bedeutung. Die Vorzüge einer Wettbewerbsbeschränkung werden auf beide Marktseiten gleichmäßig verteilt. Würden Konsumenten nicht ihren gerechten und angemessenen Anteil erhalten, würden lediglich die Produzenten profitieren. Dies wäre einseitig und würde den beiden Kriterien Gleichheit und gesellschaftliche Gerechtigkeit, die beide wesentliche Elemente einer sozialen Marktwirtschaft sind, eklatant widersprechen.

Nach Artikel 102 AEUV wird von Unternehmen erwartet, in einen Leistungswettbewerb, auch *competition of merits* genannt, zu treten. Der Leistungswettbewerb ist die übliche Form des Wettbewerbs: er erhöht die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens und entspricht dem langfristigen Interesse der Konsumenten an besseren Produkten, niedrigeren Preisen, besseren Dienstleistungen und mehr Innovationen. Diese Art des Wettbewerbs kann direkt in Konsumentenvorteile übersetzt werden.

Nicht-Leistungswettbewerb ist hingegen nicht im langfristigen Interesse der Konsumenten, sondern findet aus anderen Gründen, wie der Behinderung von Wettbewerbern oder unrechtmäßiger Bereicherung, statt. Die Logik von Gleichheit in Artikel 102 AEUV impliziert, dass marktmächtige Unternehmen einen Nicht-Leistungswettbewerb zu unterlassen haben, da es sich dabei nicht um eine Form des Wettbewerbs handelt, den ein Unternehmen im gewöhnlichen Geschäftsablauf wählen würde. Dies ist konsistent zu den „Spielregeln" im EU-Kartellrecht und im Speziellen dazu, dass sich Unternehmen mit und ohne wirtschaftliche Marktmacht in der gleichen Art und Weise zu verhalten haben.

Unsere nächsten beiden CRRs werden konkrete Beispiele für die Anwendung der Europäischen Schule im Kontext von Zusammenschlüssen, Vereinbarungen und Missbrauchsfällen diskutieren.