

Asia-Pacific
Europe
North America



WETTBEWERBSBRIEFING

Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern: eine Einführung in die ökonomischen Effekte

Nils von Hinten-Reed, Dr Fred Wandschneider, Dr Veit Böckers & Annabelle Jochem / Juli 2017

Der Austausch von Informationen zwischen Wettbewerbern ohne Vorliegen einer expliziten Kartellvereinbarung rückt zunehmend in den Fokus von Wettbewerbsbehörden. Je nach Inhalt und Ausgestaltung sowie der Eigenschaften des Marktes, in dessen Rahmen der Austausch stattfindet, kann ein Informationsaustausch positive oder negative Auswirkungen auf den Wettbewerb haben. Ein Informationsaustausch ist wettbewerbsfördernd, wenn die Kunden der beteiligten Unternehmen direkt oder indirekt profitieren. Dabei können die Kundenvorteile von der Bereitschaft der Unternehmen abhängen, eigene durch den Austausch gewonnene Vorteile an ihre Kunden weiterzureichen. Wettbewerbsschädigende Effekte werden hauptsächlich mit Informationsaustauschen in Verbindung gebracht, die Kollusion fördern, z.B. durch Erzeugung eines Referenzpunkts für ein kollusives Marktergebnis oder durch Erhöhung der internen bzw. externen Stabilität einer impliziten Kollusionsvereinbarung. Bei letzterem ermöglicht ein Informationsaustausch es den Unternehmen, Abweichungen von der impliziten kollusiven Vereinbarung oder Markteintritte zeitnah festzustellen und zu bestrafen bzw. zu unterbinden. Wettbewerbsfördernde und -schädigende Effekte können gleichzeitig auftreten. Bei der Gesamtbewertung eines Informationsaustauschs müssen folglich die verschiedenen Effekte sorgfältig isoliert und gegeneinander abgewogen werden.

Einleitung

In vielen Branchen ist es üblich, dass Wettbewerber Informationen austauschen – etwa auf Messen, über Pressemitteilungen oder Branchenverbände. Generell können Informationsaustausche zwischen Wettbewerbern sowohl im Rahmen von legalen Kooperationsvereinbarungen als auch im Rahmen von illegalen Kartellen stattfinden. Die nachfolgende Diskussion befasst sich jedoch mit Informationsaustauschen zwischen Wettbewerbern ohne Vorliegen einer expliziten Vereinbarung. Untersuchungen durch europäische und nationale Wettbewerbsbehörden im Hinblick darauf, ob solche Verhaltensweisen

den Wettbewerb beschränken, haben zugenommen. Vor diesem Hintergrund sollten sich Unternehmen der möglichen wettbewerbslichen Auswirkungen eines Informationsaustauschs bewusst sein.¹

Wettbewerbsbehörden und Unternehmen betrachten Informationsaustausche aus unterschiedlichen Perspektiven. Erstere haben die Zielsetzung, den effektiven

¹ Für einen Überblick der Fälle siehe Russo, F., M.P. Schinkel, A. Günster und M. Carree (2010), „European Commission Decisions on Competition: Economic Perspectives on Landmark Antitrust and Merger Cases“, Cambridge University Press. Beispiele für aktuellere Fälle sind Europäische Kommission („Kommission“) (2016), „Case AT.39850 Container Shipping“. Verfügbar unter: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_doc/s/39850/39850_3377_3.pdf (aufgerufen: 26.09.2017) oder Bundeskartellamt („BKartA“) (2016), „B12-23/15, Fallbericht: Bundeskartellamt verhängt Bußgelder gegen Fernsehstudiobetreiber“. Verfügbar unter: http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidungen/DE/Fallberichte/Kartellverbot/2016/B12-23-15.pdf?__blob=publicationFile&v=3 (aufgerufen: 26.09.2017).

Wettbewerb und Konsumenten zu schützen. Daher werden erst nach Feststellung einer bezweckten oder bewirkten Wettbewerbsbeschränkung etwaige aus dem Informationsaustausch resultierende Effizienzgewinne geprüft. Dagegen tauschen Unternehmen in erster Linie Informationen aus, um ihre Profitabilität zu steigern. Ob der Informationsaustausch dabei auch den Kunden nutzt und/oder wettbewerbsschädigende Wirkungen entfaltet, steht hingegen eher nicht im Zentrum der unternehmerischen Entscheidung, Informationen auszutauschen.

Dennoch sollten Unternehmen die möglichen Auswirkungen des geplanten Informationsaustauschs untersuchen, um das Risiko, das Wettbewerbsrecht zu verletzen und bebußt zu werden, zu minimieren. Sollte eine Wettbewerbsbehörde Bedenken hinsichtlich potenzieller wettbewerbsschädigender Effekte eines Informationsaustauschs äußern, sollten Unternehmen in der Lage sein, diese auszuräumen. Zudem liegt die Beweislast, zu zeigen, dass etwaige aus dem Informationsaustausch resultierende Kundenvorteile jegliche nachteiligen Auswirkungen auf den Wettbewerb überwiegen, beim untersuchten Unternehmen. Hierfür ist eine Analyse der Wirkungsweisen des Informationsaustauschs auf den Wettbewerb im Kontext der jeweiligen Marktbedingungen erforderlich.² Obwohl die Kommission Leitlinien veröffentlicht hat, die Unternehmen bei einer solchen Untersuchung helfen sollen, sind in der Regel weitergehende ökonomische Analysen notwendig, um die verschiedenen

² Eine solche Bewertung sollte die Art der Information, den Zeitpunkt sowie die Form des Austausches, z.B. direkt zwischen Wettbewerbern oder indirekt über Branchenverbände oder Datenhändler, berücksichtigen.

Wirkungen eines Informationsaustauschs zu isolieren und gegeneinander abzuwägen.^{3,4}

Wettbewerbsfördernde Informationsaustausche

Während einige Formen des Informationsaustauschs Kunden direkt nutzen, ist dies bei anderen erst dann der Fall, wenn das Unternehmen sich dazu entscheidet, eigene Vorteile (teilweise) weiterzureichen. In beiden Fällen ist es für eine Freistellung nach Artikel 101 Abs. 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union erforderlich, einen kausalen Zusammenhang zwischen dem Informationsaustausch und den vermeintlichen Kundenvorteilen herzustellen. Neben einer detaillierten Erläuterung des Wirkungsmechanismus muss hierfür der Nachweis erbracht werden, dass die Kundenvorteile mit einer hohen Wahrscheinlichkeit tatsächlich eintreten werden.

Direkte Kundenvorteile

Eine Form des Informationsaustauschs, von der Kunden direkt profitieren, reduziert die „Suchkosten“ bei der Kaufentscheidung. Wenn Unternehmen beispielsweise ihre aktuellen Preise auf Preisvergleichsseiten veröffentlichen, profitieren Konsumenten davon unmittelbar, da sie Preise einfacher vergleichen und alternative Anbieter finden können. Ebenfalls profitieren Kunden direkt

³ Kommission (2011), „Leitlinien zur Anwendbarkeit von Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit“, Abs. 72-75. Verfügbar unter: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114\(04\)%20&rom=DE](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114(04)%20&rom=DE) (aufgerufen: 26.09.2017) („Leitlinien“).

⁴ Für eine Diskussion des Rechtsrahmens und der bisherigen Rechtsprechung in Europa siehe Healy, M. und D. Wood (2017), „Information Exchange. European Union“. Verfügbar unter: <http://globalcompetitionreview.com/jurisdiction/1003168/european-union> (aufgerufen: 26.09.2017).

von öffentlich zugänglichen Verkaufszahlen oder Marktanteilen von Unternehmen, sofern ihnen diese Rückschlüsse auf die Produktqualität ermöglichen. Um Suchkosten zu senken, scheinen aktuelle unternehmens- oder produktspezifische Daten am nützlichsten zu sein.

Eine andere Gruppe von Informationsaustauschen nutzt Kunden direkt, indem sie das Wettbewerbsumfeld beeinflusst. Erhöhte Markttransparenz kann den Eintritt neuer Unternehmen in den Markt fördern. Das Teilen von Nachfrage- oder Preisinformationen zwischen Unternehmen kann auch kleinere Unternehmen mit geringerem Informationsstand zu effektiveren Wettbewerbern machen. Des Weiteren können Austausche dieser Art es den Unternehmen ermöglichen, ihr Angebot in nachfragestarke Gebiete umzuleiten, was zu einer effizienteren Verteilung von Gütern führen kann.

Indirekte Kundenvorteile

Des Weiteren kann der Austausch von Informationen bei den teilnehmenden Unternehmen zu Kosteneinsparungen, also Effizienzgewinnen, führen. Ein Unternehmen kann seine eigene Leistung beispielsweise anhand von aggregierten Informationen über die Wettbewerber besser einordnen, was es zu Kostensenkungen anspornen kann. In Märkten, in denen die Nachfrage volatil und somit schwer vorherzusagen ist, kann der Austausch von Nachfrageprognosen die unternehmenseigenen Vorhersagen verbessern. Dadurch können Lagerbestände optimiert und damit verbundene Kosten gesenkt werden.

Durch Informationsaustausche können darüber hinaus Informationsasymmetrien

abgebaut werden.⁵ Im Fall Asnef-Equifax kam der Europäische Gerichtshof zu dem Schluss, dass das vorgeschlagene Register, das zum Austausch von Kreditdaten dienen sollte, die Informationsasymmetrien zwischen Kreditnehmern und -gebern reduzieren würde. Der Austausch zwischen den Banken resultiere daher in einer besser funktionierenden Kreditbereitstellung.⁶

Kunden profitieren von solchen Informationsaustauschen jedoch nur dann, wenn die beteiligten Unternehmen diese Vorteile zumindest teilweise an sie weiterreichen, zum Beispiel in Form von Preissenkungen oder erhöhter Produkt- bzw. Servicequalität. Je indirekter der Kundenvorteil, desto schwieriger dürfte der Nachweis für den kausalen Zusammenhang mit dem Informationsaustausch sein.

Wettbewerbschädigende Informationsaustausche

Die Leitlinien enthalten zwei Schadens-theorien, wie Informationsaustausche zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs führen können. Der Austausch von Informationen kann zu einer Kollusion zwischen den Beteiligten erleichtern und zum anderen zu einer wettbewerbswidrigen Marktverschließung führen.⁷ Dieses Diskussionspapier beschränkt sich auf die

⁵ Sofern eine Vertragspartei mehr Informationen als eine andere hat, spricht man vom Vorliegen von Informationsasymmetrien. Informationsasymmetrien können zu ineffizienten Marktergebnissen führen. Beispielsweise hat ein Kunde, der einen Kredit beantragt, bessere Informationen über seine Bonität als seine Bank, die deshalb diesen Kredit nicht auf das tatsächlich Risikoprofil des Kunden zuschneiden kann.

⁶ Europäischer Gerichtshof (2006), „Rechtssache C-238/05 – snef-Equifax“, Abs. 47, 55, und 67. Verfügbar unter: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?sessionid=9ea7dof130d524b96eee224f47b4b33391dd12f95926.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbn4PaNiPeo?text=&docid=65421&pageIn dex=0&doclang=DE&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&ci d=1253290> (aufgerufen: 26.09.2017).

⁷ Siehe Leitlinien, Abs. 64-71.

erste dieser Schadenstheorien, die aus sog. dynamischen Modellen stillschweigender Kollusion abgeleitet wird.⁸ Solchen Modellen zufolge lassen sich Unternehmen nur dann auf Kollusion ein, wenn sie i) ein gemeinsames Verständnis in Bezug auf die Ausgestaltung der Kollusion haben und ii) in der Lage sind, die Einhaltung der impliziten Absprachen zu überwachen sowie Abweichungen bzw. Markteintritte zeitnah aufzudecken und zu bestrafen. Ein Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern kann die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass diese beiden Kriterien erfüllt sind und kann auf diesem Wege wettbewerbsschädigende Wirkungen entfalten.

Schädliche Auswirkungen sind insbesondere in solchen Märkten zu erwarten, die bereits in Abwesenheit eines Informationsaustauschs anfällig für Kollusion sind. Solche Märkte werden regelmäßig durch einen hohen Konzentrationsgrad, homogene Unternehmen und Produkte, stabile Nachfrage- und Angebotsbedingungen sowie ein hohes Maß an Markttransparenz charakterisiert. Die Frage, ob ein Markt anfällig für Kollusion ist, sollte deshalb untersucht werden, bevor eine tiefgehende Analyse etwaiger wettbewerbsschädigender Effekte angestoßen wird. In einer solchen Effektanalyse muss dann der genaue Mechanismus identifiziert werden, durch den der Austausch Schäden (z.B. höhere Preise und/oder schlechtere Qualität) verursachen könnte, sowie die Auswirkungen bewertet werden.

Koordination im Hinblick auf die Ausgestaltung der Kollusion

Ohne eine explizite Vereinbarung stehen

kollusionswillige Unternehmen im Hinblick auf die Ausgestaltung der Kollusion (z.B. ob sie sich auf Preise oder Mengen beziehen soll, und auf welches Niveau) vor einem Koordinationsproblem. Unter bestimmten Voraussetzungen können Unternehmen diese Hürde mit Hilfe eines Informationsaustauschs überwinden.

Da sich das Koordinationsproblem auf das Verhalten in der Zukunft bezieht, sind dementsprechend Informationsaustausche im Hinblick auf zukünftige Verhaltensweisen am besten für eine Koordinierung geeignet.

Wenn beispielsweise der Marktführer regelmäßig seinen geplanten zukünftigen Preis veröffentlicht, kann dieser als Referenzpunkt für seine Wettbewerber dienen und diese dazu verleiten, denselben Preis zu setzen.

Wenn sich der Informationsaustausch auf verbindliche statt geplante zukünftige Preise bezieht, kann zwar die rechtliche Bewertung abweichen, die ökonomischen Wirkungen können jedoch ähnlich sein.⁹ Selbst ein Austausch aktueller Preise kann in bestimmten Situationen ähnliche Auswirkungen wie der Austausch zukünftiger geplante Preise haben, sofern sich daraus Erkenntnisse über das zukünftige Wettbewerbsverhalten ableiten lassen. Dies hängt unter anderem davon ab, wie häufig die Preise in einer bestimmten Branche üblicherweise angepasst werden.

Das Ausmaß der wettbewerbsschädigenden Auswirkungen hängt ebenfalls vom Detailgrad der ausgetauschten Informationen und der zu Grunde liegenden Marktstruktur ab. Das obige Beispiel der

⁸ Siehe Kühn, K. und X. Vives (1995), "Information exchanges among firms and their impact on competition", S. 43. Verfügbar unter: <https://publications.europa.eu/s/dvWr> (aufgerufen: 26.09.2017).

⁹ Der Austausch von Informationen über die individuellen Absichten in Bezug auf das zukünftige Preis- oder Mengenverhalten wird per se als bezweckte Wettbewerbsbeschränkung angesehen. Siehe Leitlinien, Abs. 74.

Marktführerschaft bezieht sich zwar auf unternehmensspezifische Daten, jedoch eignen sich generell auch aggregierte Daten als Referenzpunkt. Wenn ein Branchenverband aus den ihm übermittelten geplanten Preisen seiner Mitglieder einen branchenweiten Durchschnittspreis berechnet und an die Mitglieder zurückspielt, kann dieser Durchschnittspreis durchaus als Referenzpunkt dienen, falls sich die Produkte der verschiedenen Unternehmen hinreichend ähneln.¹⁰ Wenn jedes Unternehmen jedoch ein differenziertes Produkt anbietet und die Preisspanne zwischen dem teuersten und dem günstigsten Produkt auf dem Markt groß ist, geben aggregierte Daten, anders als unternehmensspezifische Daten, keinen ausreichenden Einblick in die zukünftigen Verhaltensweisen eines spezifischen Unternehmens. Allerdings, können selbst unternehmensspezifische Daten unzureichend sein, um die zukünftige Vorgehensweise preiszugeben, wenn ein Unternehmen eine ganze Reihe unterschiedlicher Produkte auf demselben Markt anbietet und lediglich seine durchschnittliche geplante Preiserhöhung für das gesamte Produktportfolio kommuniziert. In solchen Fällen können nur produktspezifische Daten als Referenzpunkt dienen.

Unternehmen können demnach Informationsaustausche zwar dazu nutzen, Wettbewerbern Referenzpunkte vorzuschlagen, was die Koordinierung erleichtern kann. Die

tatsächlichen Auswirkungen eines Informationsaustauschs hängen jedoch davon ab, ob ein potenzieller Referenzpunkt auch umgesetzt und beibehalten wird.

Aufdeckung und Bestrafung von Abweichungen

Haben die Unternehmen eine implizite Einigung über die Ausgestaltung der Kollusion erzielt, benötigen sie Informationen über derzeitige und frühere Preise oder Absatzmengen ihrer Wettbewerber, um die Einhaltung der Absprache zu überwachen. Ob ein Informationsaustausch für eine solche Überwachung hilfreich ist, hängt wiederum von den jeweiligen Marktgegebenheiten ab, z.B. bestehende Transparenz auch ohne Informationsaustausch, Konzentration, Produktvariation und Nachfragestruktur.

Da jede Abweichung von der impliziten Absprache zeitnah durch die restlichen beteiligten Unternehmen aufgedeckt werden muss, um eine effektive Bestrafung zu ermöglichen, sind sowohl das Alter der ausgetauschten Daten als auch die Häufigkeit des Informationsaustauschs relevante Faktoren. Während Daten aus der Gegenwart und jüngeren Vergangenheit es Unternehmen ermöglichen, Abweichungen aufzudecken, sind historische Daten hierzu weniger geeignet. Ab welchem Zeitpunkt Daten als historisch angesehen werden können, hängt wiederum vom jeweiligen Markt ab, z.B. von der durchschnittlichen Laufzeit von Verträgen, der Stabilität und der Transparenz des Marktes. Eine klare Regel gibt es nicht.¹¹

¹⁰ Beispielsweise hat das BKartA der Verteilung der von im Wettbewerb zueinander stehenden Molkereien gezahlten Durchschnittspreise widersprochen, bei denen die Empfänger der Informationen bestimmen konnten, welche Molkereien in den Durchschnittspreis einbezogen werden sollten. Das BKartA befürchtete, dass ein Austausch solcher Informationen die Bildung von Preiskartellen fördern würde. Siehe BKartA (2011), „B2-118/10, Fallbericht: Standard für kartellrechtskonforme Gestaltung von Marktinformationssystemen im Bereich der Beschaffung von Rohmilch“, S. 5. Verfügbar unter: http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidungen/DE/Fallberichte/Kartellverbot/2011/B2-118-10.pdf?__blob=publicationFile&v=4 (aufgerufen: 26.09.2017).

¹¹ So hat das BKartA die Verteilung von zwei Jahre alten Mengen- und Preisdaten in der Zementindustrie untersagt. Da die Marktbedingungen sich während der zwei Jahre nicht bedeutend geändert hätten, seien die Daten immer ausreichend aktuell, um wettbewerbliche Vorstöße der Wettbewerber zu identifizieren und zu bestrafen. Siehe BKartA (2017), „Sektoruntersuchung Zement und Transportbeton. Abschlussbericht gemäß § 32e GWB – Juli 2017“, Abs. 612-614. Abrufbar unter: http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sektoruntersuchungen/Sektoruntersuchung%20Zement%20und%20Transportbeton.pdf?__blob=publicationFile&v=4 (aufgerufen: 26.09.2017).

Auch das Aggregationsniveau der ausgetauschten Informationen ist ein relevanter Faktor. Der Austausch unternehmensspezifischer Daten erlaubt es, abweichende Unternehmen zu identifizieren und gezielt zu bestrafen, weswegen diese Art von Informationsaustauschen auf Seiten der Wettbewerbsbehörden typischerweise Bedenken hervorruft. Jedoch können auch aggregierte Daten dazu geeignet sein, festzustellen, ob ein Rückgang der Nachfrage nach den Produkten eines Unternehmens auf einen allgemeinen Nachfragerückgang oder auf ein abweichendes Verhalten der Wettbewerber bzw. auf einen Markteintritt zurückzuführen ist. Da ein Unternehmen sein eigenes Verkaufsvolumen kennt, kann es mit Hilfe des Gesamtabsatzes im Markt seinen Marktanteil berechnen. Abweichendes Verhalten kann dann aus Marktanteilseinbußen geschlussfolgert werden. Auf dieselbe Weise kann der Austausch von Marktanteilsdaten oder Informationen über die Kapazitätsauslastung es Unternehmen erlauben, abweichendes Verhalten aufzudecken, wenn auch weniger präzise. Dennoch scheinen Wettbewerbsbehörden und Gerichte in der Regel weniger Bedenken im Hinblick auf den Austausch von aggregierten Daten zu haben – selbst in Branchen, die als kollusionsanfällig gelten. Es können jedoch in solchen Märkten strenge Kriterien dafür gelten, wann aggregierte Daten als unbedenklich angesehen werden können.¹²

¹² Zum Beispiel hat ein deutsches Gericht die folgenden vier Kriterien im Hinblick auf ein vorgeschlagenes Marktinformationssystem („MIS“) im Transportbetonsektor aufgestellt: (i) mindestens fünf Unternehmen, die in die relevante Region liefern, übermitteln Daten und (ii) sind sowohl gesellschaftsrechtlich unabhängig von einander und sämtlichen anderen Teilnehmern des MIS und (iii) legen ihre Teilnahme am MIS nicht offen. Zusätzlich (iv) durfte die Anzahl der Unternehmen, auf denen die Statistik basiert, nicht bekannt gegeben werden. Siehe BKartA (2017), Abs. 617f.

Gesamtbeurteilung und Fazit

Unternehmen, die Informationen mit ihren Wettbewerbern austauschen möchten, sollten sowohl den Zweck als auch die wahrscheinlichen Auswirkungen des Informationsaustauschs sorgfältig prüfen. Ein Austausch, der Effizienzen bei den teilnehmenden Unternehmen generiert, führt weder automatisch zu Kundenvorteilen noch sind negative Auswirkungen auf den Wettbewerb ausgeschlossen.

Wie oben diskutiert, sind die Informationen, die am wahrscheinlichsten zu Kundenvorteilen führen (aktuelle unternehmens- und produktspezifische Daten) ebenfalls am nützlichsten für eine Verhaltenskoordination. Deshalb können für eine bestimmte Art von Information nicht generell wettbewerbsschädigende Absichten oder Effekte angenommen werden. Im Umkehrschluss bedeutet dies ebenfalls, dass eine bestimmte Art des Austauschs ohne genauere Prüfung nicht von vornherein als unproblematisch eingestuft werden kann. Sofern ein Informationsaustausch Bedenken der Wettbewerbsbehörden weckt, sollten Unternehmen in der Lage sein, diese Bedenken auszuräumen und/oder zu zeigen, dass Kundenvorteile etwaige negative Auswirkungen auf den Wettbewerb überwiegen.

Im Hinblick auf Effizienzgewinne muss für eine Freistellung dargelegt werden können, dass Kunden direkt oder indirekt profitieren und der Informationsaustausch für das Eintreten der Kundenvorteile unerlässlich ist. Dieses letzte Kriterium ist nur dann erfüllt, wenn die erwarteten Kundenvorteile nicht mit weniger restriktiven Mitteln erreicht werden können. Aus diesem Grund

sollten nicht mehr Informationen ausgetauscht werden, als für den avisierten Zweck notwendig. Beispielsweise können Banken Informationsasymmetrien abbauen, indem sie Risikoinformationen austauschen. Der Austausch von Risikoprämien (d.h. Preisen) ist jedoch in der Regel nicht notwendig.

Was die Bewertung von möglichen negativen Auswirkungen auf den Wettbewerb betrifft, sollte zunächst die Frage geklärt werden, ob der Markt grundsätzlich kollusionsanfällig ist. In einem weiteren Schritt sollte dann der genaue Mechanismus untersucht werden, durch den der Informationsaustausch wettbewerbliche Schäden (z.B. höhere Preise) hervorrufen könnte. Diese Analyse sollte sämtliche relevanten Elemente des Austauschs einbeziehen: den Sender, den Empfänger und die Art der Information, sowie die Merkmale des betroffenen Marktes.

Eine ökonomische Analyse kann daher eine entscheidende Rolle bei der Ermittlung, ob ein Informationsaustausch insgesamt positive Auswirkungen hat, einnehmen. Auch können mittels einer ex-ante Analyse Austausche vermieden werden, die möglicherweise bei einer ex-post Betrachtung das Risiko wettbewerbsschädigender Wirkungen bergen. Wettbewerbsbehörden haben vermehrt Verfahren in Bezug auf Informationsaustausche eröffnet und entschieden. Abwägungen von positiven und negativen Effekten werden hierbei jedoch selten durchgeführt. Weiterhin ist die angeführte Schadenstheorie oft unzulänglich und eine Darstellung, wie der Informationsaustausch wettbewerbsschädigende Wirkungen entfaltet, ist nicht ausreichend fundiert. In den Fällen, in denen die Schadenstheorie stichhaltig ist, können anhaltende wettbewerbsschädigende Effekte

Schäden und Gerichtsverfahren nach sich ziehen. In diesen Fällen muss die Validität solcher Effekte und Schadenersatzansprüche geprüft werden. Eine gute ökonomische Analyse beschränkt sich deshalb nicht nur auf allgemeine ökonomische Konzepte, sondern bezieht auch den fallspezifischen Mechanismus und daraus möglicherweise resultierende wettbewerbsschädigende Effekte mit ein.

Über die Autoren

CEG gehört laut Global Competition Review zu den zwanzig weltweit führenden wettbewerbsökonomischen Beratungen.

Seit 2007 stehen wir unseren Kunden mit Analysen und Gutachten in den CEG-Schwerpunkten Wettbewerbs- und Regulierungspolitik, Fusionen sowie Beihilfe und Missbrauchsverfahren zur Seite. Die Quantifizierung von kartellbedingten oder kommerziellen Schäden zählt ebenfalls zu unseren Leistungen.

Wir beraten weltweit bei Gerichts- und Schiedsverfahren, erstellen Studien und Gutachten, und erarbeiten und verfeinern Fallstrategien. Selbstverständlich erarbeiten wir auch geeignete Argumentationspapiere gegenüber Aufsichtsbehörden.

Unser Team verfügt über breit gefächerte Erfahrung aus Tätigkeiten in Behörden, Industrie, Handel, Wirtschaftsprüfung und akademischer Forschung. In enger Zusammenarbeit mit führenden Ökonomen wenden wir moderne und für den Fall geeignete Analysemethoden an.

Unsere Arbeit zeichnet sich durch präzise ökonomische Analysen, fachliche Kompetenz sowie kunden- und ergebnisorientierte Beratung aus. CEG-Berater werden regel-

Fallstrategien. Selbstverständlich erarbeiten wir auch geeignete Argumentationspapiere gegenüber Aufsichtsbehörden.

Unser Team verfügt über breit gefächerte Erfahrung aus Tätigkeiten in Behörden, Industrie, Handel, Wirtschaftsprüfung und akademischer Forschung. In enger Zusammenarbeit mit führenden Ökonomen wenden wir moderne und für den Fall geeignete Analysemethoden an.

Unsere Arbeit zeichnet sich durch präzise ökonomische Analysen, fachliche Kompetenz sowie kunden- und ergebnisorientierte Beratung aus. CEG-Berater werden regelmäßig in der GCR Liste der empfohlenen Sachverständigen gelistet.

CEG berät öffentliche sowie private Auftraggeber aus Büros in Düsseldorf sowie sieben weiteren Standorten in Europa, Nordamerika und Australien.

CEG DEUTSCHLAND

Berliner Allee 26
Düsseldorf

OFFICE: +49 211 1760 9162

EMAIL: germany@ceg-europe.com

Further information on CEG is available at

www.ceg-global.com