

Politische Ökonomie und Recht in der Entwicklung der EU-Wettbewerbspolitik: Eine kritische Perspektive

Johannes Jäger und Michael Reiner

Einführung

Die Wettbewerbspolitik spielt in der EU aus mehreren Gründen eine herausragende Rolle: (1) Sie war von Anfang an Teil des Integrationsprojekts; (2) sie war damit in Europa Vorreiterin, weil die europäischen Staaten erst vereinzelt begannen, Wettbewerbsvorschriften zu erlassen; (3) bis heute gibt es eine explizite Beihilfenkontrolle zwecks Wettbewerbssicherung nur auf europäischer Ebene, die gegenüber dem Staat und dessen Wirtschaftspolitik (anders als etwa das Missbrauchsverbot) besonders invasiv ist; (4) sie ist untrennbar mit dem Binnenmarktpolitik verbunden; (5) sie ist eine der wenigen Felder, in denen die EU eine ausschließliche Kompetenz zur Rechtssetzung hat; (6) sie ist eine der wenigen Bereiche, die in hohem Ausmaß auch direkt von der EU (EU-Kommission) vollzogen werden, die dabei einen weiten Ermessensspielraum hat und (7) sie ist beim Vollzug durch massive Untersuchungs-, Eingriffs- und Strafbefugnisse bewehrt, die die EU-Kommission selbstbewusst einsetzt. Das Wettbewerbsrecht gilt daher als supranationales Politikfeld par excellence. Die Generaldirektion Wettbewerb (DG Comp) genießt innerhalb der EU-Kommission eine prominente Stellung und ist weltweit (neben der US-Behörde) eine der einflussreichsten Wettbewerbsbehörden. Das war früher nicht immer so; tatsächlich hängt die Profilierung eng mit der neoliberalen Wende der europäischen Wirtschaftspolitik zusammen.

Spricht man von europäischer Wettbewerbspolitik sind damit traditionellerweise folgende Instrumente angesprochen: Das Kartellverbot, das Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung, die Fusionskontrolle sowie das grundsätzliche Verbot staatlicher Beihilfen an Unternehmen (Wettbewerbsrecht i.e.S.), teilweise auch das Vergaberecht. Tatsächlich haben aber auch etliche andere europäische Politikfelder großen Einfluss auf den Wettbewerb im Binnenmarkt, wobei hier an erster Stelle die Grundfreiheiten zu nennen sind. Diese sind wie das Gros der Wettbewerbspolitik rechtlich hart, indem sie unmittelbar anwendbar sind und entgegenstehendes nationales Recht verdrängen (Vorrangwirkung).

Institutionell betrachtet spielt neben dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) die EU-Kommission als Wettbewerbsbehörde die wichtigste Rolle, die ihre Kontrolle sukzessive immer weiter ausdehnte und dabei regelmäßig vom EuGH tandemartig unterstützt wurde (Höpner 2014). Die Quellen der Wettbewerbspolitik sind neben den Bestimmungen im Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) die sekundärrechtlichen Regeln, die insb. das Verfahrensrecht und die Fusionskontrolle umfassen. Der EU-Kommission wurde sekundärrechtlich die weitreichende Befugnis eingeräumt, die Ausnahmen vom Wettbewerbsrecht in Form sog. Gruppenfreistellungsverordnungen selbst (also ohne Einbeziehung von Rat und Parlament) näher zu konkretisieren. In der Praxis überragende Bedeutung haben auch verschiedene soft-law Akte der EU-Kommission, in denen sie in Mitteilungen, Leitlinien, Bekanntmachungen etc. die Öffentlichkeit darüber unterrichtet,

wie sie bestimmte wettbewerbsrechtliche Fragen sieht und daher gedenkt zu vollziehen. Dabei besitzt die EU-Kommission ein weites Ermessen, in dessen Rahmen etwa der noch näher zu erörternde sog. *more economic approach* entwickelt wurde.

Was eigentlich das Ziel der EU-Wettbewerbspolitik sei, war und ist strittig (Heide-Joergensen et al 2013). Aus der ursprünglich äußerst einflussreichen ordoliberalen Perspektive wird der Wettbewerb als entmachtender Prozess betont, der aufrecht zu erhalten sei um die wirtschaftliche (und – folglich – die politische) Freiheit zu erhalten. Dafür müsse der Staat sorgen, weil der Wettbewerb zur Selbstaufhebung neige. Insgesamt sei die wirtschaftliche Freiheit der Individuen wichtiger als Effizienz. Die sog. Harvard-School aus den USA nahm eine direkte Kausalität zwischen Marktstruktur und Effizienz an, weshalb ihr erstere besonders wichtig war. Dieses Paradigma wurde jedoch in den USA in den 1970er Jahren, in der EU in den 1980er Jahren durch das neoliberale Paradigma der Chicago School verdrängt. Danach sehen viele das Ziel des Wettbewerbsrechts heutzutage im Sinne des *more economic approach* darin, anhand ökonomischer Modelle Konsumentenwohlfahrt und Effizienz zu beurteilen und wählen damit eine stark ergebnisorientierte Sicht. Nach der Chicago School (zu dieser Davies 2017, 73 ff.) müssen etwa missbräuchlich hohe Preise nicht zwangsläufig verboten werden, weil sie ein Signal zum Markteintritt an potentielle Konkurrenten senden; marktbeherrschende Unternehmen seien zuzulassen, wenn und weil sie *economies of scale* nutzen könnten, und überhaupt schaden staatliche Eingriffe mehr als sie nutzen würden aufgrund des staatlichen Unwissens über den Markt. In einem neueren sog. Post-Chicago Ansatz werden diese strikten Positionen jedoch abgemildert und etwa mehr Raum für Marktfehler und staatliche Korrektur gesehen (Hovenkamp 2001).

Wettbewerbspolitik wird gemeinhin als positiv erachtet. Die Verhinderung von Monopolen und die Sicherstellung starker Konkurrenz sollen vor Marktmacht und damit verbundenen problematischen Entwicklungen (wie z. B. höhere Preise, schlechtere Qualität etc.) schützen. Eine derartige isolierte Betrachtung der Wettbewerbspolitik greift aus progressiver Perspektive zu kurz. Es besteht die Gefahr, dass wichtige Aspekte ausgeklammert und damit die dominante neoliberale Sichtweise übernommen wird. Aus progressiver Perspektive werden daher zusätzliche Implikationen des Wettbewerbsrechts vorgetragen, wie etwa Arbeitnehmer- und Umweltschutz oder Verteilungsfragen (Hovenkamp 2017a und 2017b). Aus EU-Sicht soll der Wettbewerb aber selbst in diesen Belangen die Lösung und nicht das Problem sein: So soll etwa die Umweltverschmutzung durch Handel mit Emissionsberechtigungen eingedämmt werden (Magen 2014) und die Gründungsverträge erörtern, dass der Binnenmarkt helfe, die Arbeits- und Lebensbedingungen auf dem Wege des Fortschritts anzugleichen (Reiner 2007). Auch die Krise hat das Wettbewerbsparadigma nicht grundsätzlich in Frage gestellt (Crouch 2011). Die Wettbewerbskommissarin Neeli Kroes betonte sogar, dass die EU-Wettbewerbspolitik die Krisenbewältigung nicht behindere sondern unterstütze. Der Wettbewerb als die Lösung für alle Probleme?

Der Aufbau des Beitrags ist wie folgt: Einer soliden Beurteilung der EU-Wettbewerbspolitik muss ein entsprechendes theoretisches Fundament vorangestellt werden. Dabei wird nicht nur auf die materielle sondern auch auf die diskursive Dimension der Wettbewerbspolitik eingegangen. Im Anschluss wird die Entwicklung der EU-Wettbewerbspolitik in groben Zügen nachgezeichnet. Die beiden darauf folgenden Abschnitte problematisieren die Entfesselung des Systemwettbewerbs durch den Binnenmarkt und arbeiten die aus der Binnenmarktverfassung resultierenden sozial- und demokratiepolitischen Schiefen heraus. Anschließend werden die Auswirkungen der EU-Wettbewerbspolitik

in der Krise aufgezeigt. Die Schlussfolgerungen erörtern Perspektiven bezüglich möglicher progressiver Veränderungen. Da das Recht im Binnenmarkt eine besondere Rolle spielt (integration through law), berücksichtigt der Beitrag die sich daraus ergebenden Determinanten und Implikationen explizit.

Kritische politische Ökonomie und Wettbewerb

Aus Sicht der kritischen politischen Ökonomie ist Wettbewerb ein zentrales Merkmal kapitalistischer Produktionsweisen. Das Verhältnis zwischen einzelnen Kapitalien ist durch Konkurrenz gekennzeichnet. Die Konkurrenz durch den Markt zwingt Unternehmen qua Strafe des Untergangs wettbewerbsfähig zu bleiben. Ziel ist es jedoch nicht nur im Wettbewerb zu bestehen, sondern höhere Profite zu haben als andere, mehr Kapital und damit mehr Macht als andere zu akkumulieren (Nitzan/Bichler 2009). Um dies zu erreichen, gibt es eine Reihe einzelwirtschaftlicher Strategien (vgl. dazu den Beitrag von Sandra Pauser in diesem Heft) Dazu zählen beispielsweise die Senkung der Kosten durch Erhöhung des Arbeitsdrucks, die Erhöhung der Produktivität durch den Einsatz neuer Technologien, aber auch der Versuch, vom Staat vorteilhafte Rahmenbedingungen zu bekommen oder Marktmacht auszubauen. Dabei können vielfältige Strategien angewendet werden. Diese reichen von der Etablierung neuer Produkte, über Werbung, Lobbying bis hin zur Verdrängung der Konkurrenz durch Übernahmen oder Fusionen. Auch Einzelkapitalien übergreifende Strategien, die eine Verletzung wettbewerbsrechtlicher Normen darstellen, können dazu gezählt werden (Kartelle, Marktmissbrauch).

Welche Strategien zur Anwendung gelangen, hängt neben Branchenspezifika insbesondere von vorhandenen Regulierungen – und damit hintergründig von den gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen – ab. Wie die Regulationstheorie in der Tradition der kritischen politischen Ökonomie betont, ist es im Kapitalismus zwingend notwendig, Wettbewerb und damit das widersprüchliche Verhältnis zwischen den Einzelkapitalien (und Kapitalgruppen) zu organisieren bzw. zu regulieren. Das kann auf sehr unterschiedliche Weise erfolgen. Während Hollard (2002) zwischen kompetitiver und monopolistischer Regulation unterscheidet, kann in Anlehnung an Becker (2002) auf abstrakter Ebene zwischen marktförmiger und staatsförmiger Regulation unterschieden werden. Danach kann das Konkurrenzverhältnis entweder stärker über marktförmige Mechanismen wie Preiswettbewerb, oder stärker über staatsförmige Mechanismen wie staatliche Regelungen organisiert sein, die direkt das Verhältnis zwischen Kapitalien regeln. Diese Differenzierungen kennzeichnen den Unterschied zwischen früheren und aktuell neoliberalen Entwicklungen. Das Konkurrenzverhältnis zwischen Einzelkapitalien und Kapitalgruppen wird nicht nur durch das Wettbewerbsrecht bzw. die Wettbewerbspolitik reguliert. Vielmehr umfasst das Konkurrenzverhältnis die Gesamtheit der Voraussetzungen, die die Beziehung zwischen Kapitalien und Kapitalgruppen regulieren. Dazu gehören etwa auch die Zurverfügungstellung von Infrastruktur, das System von Subventionen und Steuern sowie sektorspezifische Regulierungen, wie etwa im Bankenbereich. Überdies ist das Konkurrenzverhältnis seinerseits in regulationstheoretischer Perspektive im Kontext anderer Bereiche zu sehen, wie etwa des Lohnverhältnisses oder der monetären Restriktion. Insgesamt ist das Konkurrenzverhältnis vor dem Hintergrund der spezifischen Akkumulationsweise zu verstehen.

Entwicklung der europäischen Wettbewerbspolitik

Bereits im Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) wurden – auf massives Betreiben der USA – Bestimmungen zur Wettbewerbspolitik aufgenommen. Der Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) umfasste neben den Grundfreiheiten auch wettbewerbspolitische Bestimmungen, allerdings (anders als bei der EGKS) ohne Fusionskontrolle. Deutschlands Vertreter brachten sich stark bei der Gestaltung dieser Bestimmungen ein, beschlossen sie doch ihr nationales Wettbewerbsgesetz ebenfalls 1957 (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen – GWB; ebenfalls zunächst ohne Fusionskontrolle). Dabei waren ordoliberalen Vorstellungen äußerst einflussreich und Deutschland stellte auch den ersten Wettbewerbskommissar.

Die neoliberale Wende (Dermot McCann 2010, 49 ff.; Wigger 2008a, 197 ff.) begann – wie in anderen Politikfeldern – in den 1980er Jahren gemeinsam mit dem Binnenmarktprogramm. In dieser Zeit ressortierten die einflussreichen Wettbewerbskommissare Sutherland (1985 bis 1989) und Brittan (1989 bis 1993), die beide neoliberale Politiken verfolgten. Nachdem zunächst vom fairen Wettbewerb gesprochen wurde, fand eine Verschiebung zum freien Wettbewerb statt (Buch-Hansen / Wigger 2011). Diese Veränderung des Konkurrenzverhältnisses ging mit einer Veränderung der dominanten Akkumulationsmuster in der EU einher. Während das Konkurrenzverhältnis im Fordismus wesentlich von einer nationalen monopolistischen Regulierung gekennzeichnet war, änderte sich dies mit der Krise und der Durchsetzung post-fordistischer Akkumulationsweisen. Die monopolistische Regulationsweise, die etwa durch Preisregulierungen den Wettbewerb zum Teil stark einschränkte, wurde zunehmend durch kompetitive Regulationsweise auf europäischer Ebene abgelöst. Damit kamen nationale Kapitalien vor allem durch trans-nationale (europäische und auch US-amerikanische) Kapitalien unter Druck. Hintergrund dafür war die Liberalisierung des Welthandels verbunden mit der wachsenden Konkurrenz aus den USA und Japan. Wie noch gezeigt wird, spielte jedoch auch die spezifische rechtliche Konstitution der EG bzw. EU und dabei insbesondere der EuGH eine wichtige Rolle bei der Durchsetzung der neoliberalen Ausgestaltung des Binnenmarktes. Das führte insgesamt zu einer Stärkung der Kapitaleseite gegenüber den Lohnabhängigen. Mit den inhaltlichen Veränderungen des Wettbewerbsrechts ging eine weitere Europäisierung desselben einher. Auf Akteursebene war es vor allem der Europäische Roundtable of Industrialists (ERT), der sich für einheitliche europäische Regelungen einsetzte. Aber auch US-amerikanische Anwaltsnetzwerke sowie das generelle Erstarken neoliberaler Ideologie spielten eine Rolle (Wigger 2014).

Ausdruck der neoliberalen Wende sind insb. eine stärkere Durchsetzung des Kartellrechts, der Beginn einer scharfen Beihilfenkontrolle, sowie die Erlassung der Fusionskontrollverordnung (FKVO 4064/89), welche die Beurteilung der Wirkungen von Fusionen an rein ökonomische Kriterien anknüpfte. Zur ebenfalls beginnenden Liberalisierung der Netzindustrien (Telekommunikation, Gas, Strom, Wasser, Bahn, Post) sagte Wettbewerbskommissar Sutherland, dies sei „as close as you can get to touching the nerve of national sovereignty“. Als Beispiel für die neoliberale Wende wird meist die Untersagung der De Havilland-Fusion (Flugzeugbausektor, 1991) angeführt (siehe Wigger 2008, 227 ff.), die auch innerhalb der EU-Kommission zu einem massiven Richtungsstreit über das Verhältnis von Industrie- und Wettbewerbspolitik führte – mit dem Sieg letzterer.

Ende der 1990er Jahre hat sich dieser Trend verschärft. 2000 wurde in der Lissabon Strategie die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit als zentrales Ziel ausgegeben. Formaler

Ausgangspunkt für die einsetzende sog. Modernisierung des EU-Wettbewerbsrechts war die anstehende EU-Erweiterung. Die Frage der Schaffung einer effizienten Vollzugsorganisation wurde mit dem Einbezug der nationalen Wettbewerbsbehörden gelöst, womit sich die EU-Kommission auf die wichtigen Fälle konzentrieren konnte. Die EU-Kommission verband diesen Diskurs geschickt (dazu Gerber 2007) mit einer inhaltlichen Änderung in der Herangehensweise an Wettbewerbsfälle: In Zukunft sollten für die Beurteilung wesentlich stärker ökonomische Modelle herangezogen werden als bisher und Konsumentenwohlstand als primäres Kriterium gelten (sog. *more economic approach*); dabei handelte es sich um keine formale Rechtsänderung, sondern „bloß“ um eine Änderung in der Herangehensweise bei der Vollzugspraxis der EU-Kommission, die aber deswegen nicht weniger einflussreich war. Diese Änderung war auch durch das Gericht der Europäischen Union (EuG) induziert worden, das in mehreren Urteilen um das Jahr 2000 Untersagungsentscheidungen der EU-Kommission zu Fusionen aufgehoben hat, weil sie die ökonomischen Auswirkungen nicht *de lege artis* bewertet habe (Wigger 2008a, 319). Der EuGH ist dem *more economic approach* der EU-Kommission aber bisher nicht explizit gefolgt; neue Urteile weisen eher auf eine – zumindest partielle – Ablehnung hin (Behrens 2011). Der *more economic approach* brachte eine starke Annäherung an die US-amerikanische Praxis und die Chicago School. Treiber dafür waren unter anderem das immer dichtere Netzwerk von Wettbewerbsjuristen und -ökonomen, das traditionell von amerikanischen TeilnehmerInnen dominiert wird (Gerber 2007, 1245 ff.). Nunmehr ist etwa neben der Marktbeherrschung auch relevant, ob es tatsächlich zu einer spürbaren Einschränkung des Wettbewerbs kommt. Danach kann eine Fusion trotz Marktbeherrschung genehmigt werden und eine Fusion ohne Marktbeherrschung trotzdem untersagt werden. Wigger charakterisiert diese Phase als Privatization und Microeconomisation des Wettbewerbsvollzugs (Wigger 2008a, 306 ff.), McCann zutreffend als Americanization (McCann 2010, 76). Bezeichnend ist dazu folgende Aussage eines hochrangigen US-Justizbeamten, wonach die Reform *„as close as it could get to the US-style without copying the whole caboodle“* sei (Wigger 2008, 307).

In der Finanzkrise seit 2007 wurde das Wettbewerbsrecht auf die Probe gestellt (Reynolds/Macrory/Chowdhury 2010). Die EU-Kommission betonte jedoch rhetorisch stets, dass die Wettbewerbspolitik ein Problemlöser und kein -verstärker sei. Konkret reagierte die EU-Kommission beim Beihilfenrecht wesentlich großzügiger als bei den sonstigen Instrumenten. So lockerte die EU-Kommission nicht den Kartellrechtsvollzug (vgl. etwa die Geldbußen im Zusammenhang mit dem Zinsderivate-Kartell i.H.v. EUR 1,49 Mrd.), insb. bewilligte (anders als in den 1970er Jahren) sie keine Krisenkartelle. Auch in der Fusionskontrolle blieb die EU inhaltlich hart, genehmigte aber manche Fusionen aufgrund gefühlten Zeitdrucks in Rekordzeit (z.B. HBOS/Lyods innerhalb von vier Wochen). Die Gründe für den ungebrochen strengen Vollzug liegen insb. in den schlechten Erfahrungen in den 1970er Jahren sowie in dem Bestreben, das System zu stabilisieren verbunden mit dem Mangel an alternativen Vorstellungen zum neoliberalen Paradigma (Chalmers/Davies/Monti 2014, 955 f.; Wigger/Buch-Hansen 2013). Im Beihilfenrecht lockerte die EU-Kommission jedoch ihre Bewilligungspraxis (EU-Kommission 2009). Gestützt wurden diese Ausnahmen auf Art. 107 Abs. 3 lit. b AEUV, wonach die EU-Kommission Beihilfen für zulässig erklären kann, wenn diese eine beträchtliche Störung des Wirtschaftslebens beheben sollen. Dabei stellte sich insb. die Frage, welche Unternehmen tatsächlich „systemische Bedeutung“ hatten und daher gerettet werden durften. Neben der Finanzindustrie wurde dies etwa auch von Opel und der Schaeffler-Gruppe geltend gemacht. Während

nicht-krisenbedingte Beihilfen bei 0,5% des EU-BIP lagen, wurden allein 2011 5,7% des EU-BIP an Krisenbeihilfen bewilligt (Wagener / Eger 2014, 257 f). Besondere Aufmerksamkeit wurde dem Finanzsektor zuteil (Chalmers / Davies / Monti 2014, 1082 ff; Reynolds / Macrorry / Chowdhury 2010). Zwischen Oktober 2008 und Oktober 2011 wurden Beihilfen in der Höhe von EUR 4,5 Billionen an die Finanzindustrie bewilligt (das entsprach 36,7% des EU-BIP). Um das Vertrauen der Finanzmärkte nicht weiter zu strapazieren, bewilligte die EU-Kommission Beihilfen schnell und forderte erst im Nachhinein eine genaue Darlegung der Mitgliedstaaten, wie diese wettbewerbsverzerrende Auswirkungen zu minimieren gedenken. Dabei verlangte die EU-Kommission von den Banken wettbewerbsfördernde Maßnahmen als Folge der Beihilfengewährung; so wurde etwa gefordert (1) die Rettungskosten durch eine Beschränkung bei der Dividendenausschüttung zu internalisieren, (2) Teile der Bank zu verkaufen, um den Wettbewerb durch neue Konkurrenten zu beleben, (3) Teile des Geschäfts einzustellen, die besonders risikoreich waren und (4) keine (aufgrund der Beihilfe) vergünstigten Kundenangebote zu machen. So musste etwa die Royal Bank of Scotland (der größte Beihilfenempfänger in der Finanzkrise) 318 Filialen verkaufen und die Bayern LB musste das riskante Auslandsgeschäft im Immobilienbereich einstellen.

Die kompetitive Regulationsweise auf europäischer Ebene hatte in ihrem Kern zwar das europäische Wettbewerbsrecht, wurde jedoch um weitere zentrale Rahmenbedingungen ergänzt. Dazu zählen allen voran die Grundfreiheiten des Binnenmarkts und die damit verbundene Rechtssetzung zu Produktstandards sowie die Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen, der Vergabe staatlicher Aufträge und des Kapitalmarkts. Auch Veränderungen in der Industrie- und Regionalpolitik, in der Finanzpolitik, der Geldpolitik, der europäischen Infrastrukturpolitik und Energiepolitik, aber auch die europäische Außenhandelspolitik (Wigger 2008b) spielen hinein. Das Ensemble dieser Maßnahmen schaffte die Rahmenbedingungen für einen Zentralisationsprozess des Kapitals auf europäischer Ebene. Insbesondere große Unternehmen konnten damit nicht nur von Skalenerträgen, sondern auch von für sie spezifisch vorteilhaften Bedingungen profitieren. Dazu zählt etwa der günstigere Zugang zu Finanzmitteln, der über die Basel-Reformen durch Veränderung der Risikoaufschläge für große Unternehmen noch weiter verbessert wurde (Jäger 2011). Die Möglichkeit über komplexe Konstruktionen Steuern zu umgehen, die Nutzung von Subventionen im Bereich Forschung & Entwicklung, sowie der gesicherte Zugang zu ausländischen Märkten (Handels- und Investitionsabkommen) spielen ebenso eine Rolle. Es ist daher nicht verwunderlich, dass es vor allem die großen trans-nationalen Kapitalien waren, die sich für eine entsprechende Umgestaltung der Rahmenbedingungen auf europäischer Ebene eingesetzt haben (Buch-Hansen / Wigger 2011). Speziell in der Krise ist die Anzahl großer Unternehmen deutlich weniger zurückgegangen (bzw. ab 2009 teilweise deutlich stärker gewachsen) als im KMU-Bereich (Deutsche Bank 2014, 3).

Die Konstituierung des Systemwettbewerbs durch den EuGH

Der Binnenmarkt hat nicht nur Unternehmen dem Wettbewerbsdruck ausgesetzt sondern auch die Mitgliedstaaten (Deakin 2006). Da die Rechtsordnungen nach wie vor starke Unterschiede aufweisen und der Binnenmarkt den freien Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Arbeitskräften zulässt, werden diese Unterschiede ausgenutzt, womit die Voraussetzungen für einen Systemwettbewerb vorliegen: Faktormobilität bei gleichzeitiger (relativer) Autonomie der Normsetzer. Der EuGH hat diese Dynamik durch eine expansive Auslegungspraxis entscheidend befördert. Durch die faktisch ungleichen

Realisierungschancen der Exit-Optionen von Kapital (durch die Niederlassungs- und Kapitalverkehrsfreiheit) einerseits und Arbeit (Arbeitnehmernehmerfreizügigkeit) andererseits, verschärft sich die Machtasymmetrie zwischen Arbeit und Kapital zusätzlich.

Beispielsweise hat der EuGH im Fall Centros die ostentative Umgehung des nationalen Gesellschaftsrechts unter Berufung auf die Niederlassungsfreiheit zugelassen. Ein dänisches Ehepaar gründete in England eine Limited Company namens Centros für die kein Mindestkapital einzubezahlen war. Centros übte in England keinerlei Geschäftstätigkeit aus und begehrte nun gestützt auf die Niederlassungsfreiheit die Eintragung einer Zweigniederlassung in Dänemark. Dies wurde ihr jedoch verweigert mit dem Hinweis auf rechtsmißbräuchliche Umgehung des dänischen Gesellschaftsrechts, insb. betreffend Mindestkapitalvorschriften. Der Fall landete vor dem EuGH, der die Einwände Dänemarks ablehnte und ausführte: *„[Es] kann (...) für sich allein keine mißbräuchliche Ausnutzung des Niederlassungsrechts darstellen, wenn ein [Unionsbürger], der eine Gesellschaft gründen möchte, diese in dem Mitgliedstaat errichtet, dessen gesellschaftsrechtliche Vorschriften ihm die größte Freiheit lassen, und in anderen Mitgliedstaaten Zweigniederlassungen gründet.“* Damit war die Anwendung der Niederlassungsfreiheit eröffnet; fraglich war dann noch, ob die Beschränkung der Niederlassungsfreiheit zumindest gerechtfertigt sein könnte. Dänemark berief sich auf die Notwendigkeit des Gläubigerschutzes, die der EuGH zwar dem Grunde nach anerkannte, aber in concreto als unverhältnismäßig ansah. Diese Entscheidung löste massive Diskussionen über das Wesen des Binnenmarktes aus (Deakin 2006). Der EuGH öffnete damit Tür und Tor für einen weitgehenden Systemwettbewerb der nationalen Rechtsordnungen. Ja, er sieht einen solchen Wettbewerb und dessen Ausnutzung durch die Marktbürger gerade als Wesen des Binnenmarktes.

Theoretisch sind in einem Binnenmarkt drei Modelle als Antwort auf die Frage denkbar, wer die Marktregeln setzen soll (Snell 2017, 311 ff.): Das Tätigkeitsland, das Herkunftsland oder ein von der EU harmonisierter Standard. Diese Modelle haben jeweils unterschiedliche Auswirkungen auf Ökonomie, Souveränität und Demokratie sowie insgesamt auf die potentielle Reichweite des Systemwettbewerbs. Im Binnenmarkt der EU kommen alle drei Modelle nebeneinander vor, mit starken Unterschieden insbesondere zwischen der Dienstleistungs- und Warenverkehrsfreiheit. Für Finanzdienstleistungen wurde etwa das Aufsichtsrecht (z. B. Eigenmittel, Risikomanagement, Governance) einer Mindestharmonisierung unterzogen verbunden mit der Anordnung des Herkunftslandprinzips; für das Vertragsrecht gilt hingegen grundsätzlich das Recht des Tätigkeitslandes. Als mit dem Entwurf der Dienstleistungsrichtlinie (sog. Bolkestein-Vorschlag) für viele Dienstleistungen generell das Herkunftslandprinzip eingeführt werden sollte, kam es zu europaweiten Protesten und der Entwurf wurde abgemildert. Betreffend Warenverkehrsfreiheit hat der EuGH im Fall Cassis de Dijon von 1979 für ein strenges Herkunftslandprinzip argumentiert, wonach sich die Produktstandards grundsätzlich nach dem Recht des Produktionsortes richten (Brettschneider 2015). Danach kann ein Unternehmen nun ein und dasselbe Produkt grundsätzlich in allen Mitgliedstaaten vertreiben und braucht nicht mehr für jeden Mitgliedstaat ein eigenes, jeweils leicht verschiedenes Produkt erzeugen. Die EU-Kommission sieht darin einen der wesentlichen potentiellen Vorteile des Binnenmarktes und wirbt mit economies of scale. Das bevorzugt die Bildung großer und größter Unternehmen, die den ganzen Binnenmarkt beliefern und Vertriebsstrukturen vorhalten. Ähnlich wie beim Fall Centros wird das Machtverhältnis zwischen Staat und Unternehmen zugunsten letzterer verschoben: Staaten verlieren ihre Regulierungsmacht, indem sie die Maßgeblichkeit ausländischer Vorschriften auf ihrem Territorium dulden müssen.

Sozial- und demokratiepolitische Schieflagen im Binnenmarkt

Das Grundproblem der Binnenmarktverfassung ist die Schieflage zwischen negativer (Normverwerfung durch die Rechtsprechung) und positiver (Normsetzung durch Rat und Parlament) Integration (Grimm 2016; Scharpf 1999). Durch die weitreichende Rechtsprechung des EuGH wird die Regulierungsmacht der Mitgliedstaaten massiv beschnitten und immer wieder werden Regulierungslücken in die nationalen Rechtsordnung geschlagen, ohne dass dies auf EU-Ebene durch Normsetzung kompensiert werden würde. Warum ist das so? Diese Schieflage resultiert aus einem unseligen Zusammenspiel einer expansiven Interpretation des EG-Vertrags (jetzt AEUV) durch den EuGH, die von linksliberaler Seite (so etwa Habermas (2011) zum Vorrang des Europarechts) gefeiert wurde, einerseits und mangelnder Effizienz im politischen Modus der Rechtsetzung andererseits.

Zuerst zum rechtlichen Aspekt der Vertragsinterpretation: Schon sehr früh judizierte der EuGH, dass das Europarecht Vorrang vor dem nationalen Recht habe und die Grundfreiheiten sowie das Wettbewerbsrecht unmittelbar anwendbar seien. Damit war für die rechtliche Verwirklichung des Binnenmarktes keine weitere Rechtssetzung erforderlich und der Gesetzgeber als politisch-demokratische Instanz umspielt. Die Unternehmen konnten daher direkt aus den Verträgen wirtschaftliche Freiheitsrechte gegenüber dem Staat ableiten und stiegen so zu Agenten des Binnenmarktrechts auf. Es konnten nun im Modus der (vermeintlich) unpolitischen Rechtsprechung alle möglichen nationalen Regelungen auf Vereinbarkeit mit dem Binnenmarktrecht überprüft werden, und die Unternehmen machten von dieser Möglichkeit weidlich Gebrauch. Auch die Kommission nutzte die neuen Chancen und versuchte ihre Vorstellungen nun abseits von Rat und Parlament in Form von Vertragsverletzungsverfahren durch Rechtsprechung gegen die Mitgliedstaaten durchzusetzen, insbesondere wenn und weil sich die Gesetzgebungsinstanzen der EU nicht einigen konnten (Höpner 2014).

Erklärt nun der EuGH eine nationale Vorschrift für europarechtswidrig, so kann diese Lücke nur mehr schwer national repariert werden. Dies deshalb, weil das Europarecht Vorrang vor dem nationalen Recht hat. Das wäre weniger schlimm, wenn dem als Korrelat eine effektive Rechtssetzung auf europäischer Ebene gegenüberstünde. Das ist aber nicht der Fall, und zwar aus rechtlichen und politischen Gründen: Rechtlich ist eine Korrektur des EuGH durch den europäischen Gesetzgeber grundsätzlich nur durch Änderung der Gründungsverträge möglich, nicht aber durch herkömmliche Rechtssetzung in Form von Sekundärrecht. Dies deshalb, wenn und weil sich die Auslegung des EuGH unmittelbar auf die Gründungsverträge stützt und damit auf Primärrecht, das dem Sekundärrecht vorgeht. Der EU-Gesetzgeber ist insofern an die Rechtsprechung des EuGH gebunden. Eine Korrektur wäre nur mehr über eine Änderung der Gründungsverträge möglich, die jedoch wiederum politisch äußerst unwahrscheinlich ist. Zwar wurden die Gründungsverträge wiederholt geändert; allerdings kaum je die Grundfreiheiten oder das Wettbewerbsrecht. Damit kommt es zu einer systematischen Schieflage zwischen dem EuGH und dem EU-Gesetzgeber und folglich zu einem demokratischen Defizit der EU, das auch durch eine weitere Aufwertung des EU-Parlaments nicht beseitigt werden könnte. Grimm hat dies treffend als Über-Konstitutionalisierung (des Binnenmarktrechts) bezeichnet (Grimm 2016, 95 ff.).

Neben dieser demokratiepolitischen Schieflage herrscht im Binnenmarkt auch eine massive Schieflage zwischen Sozial- und Binnenmarktverfassung: Es besteht eine inhaltliche und rechtliche Hierarchie zugunsten der Binnenmarktverfassung, die eng zusammen-

hängen. Diese resultiert aus einer expansiven Auslegung des Binnenmarktrechts durch den EuGH verbunden mit einer rechtlich-hierarchischen Asymmetrie zwischen Sozialpolitik und Binnenmarkt. Das Gleiche gilt für das Verhältnis des Binnenmarktrechts zum Umwelt- und Konsumentenschutzrecht. Zuerst zur inhaltlichen Hierarchie aufgrund der expansiven Auslegung des Binnenmarktrechts: Nach den Grundfreiheiten ist grundsätzlich jede Beschränkung von staatlicher Seite (aber auch teilweise von privater Seite, z. B. Gewerkschaften) rechtfertigungsbedürftig, die den Marktzugang der Unternehmen weniger attraktiv erscheinen lässt. Damit kommen nicht nur unmittel- oder mittelbar protektionistische nationale Regeln auf den Prüfstand, sondern auch solche, die ausländische Anbieter völlig gleich behandeln. Solche Regeln dienen aber typischerweise keinen protektionistischen Zwecken sondern bestimmten Gemeinwohlbelangen wie Umwelt- oder Konsumentenschutz (zur Kritik Kingreen 2010). Zwar können solche Regelungen unter Umständen gegenüber der Kommission bzw. dem EuGH gerechtfertigt werden, jedoch nur unter engen Voraussetzungen. Insbesondere muss der Staat jeweils den geringstmöglichen Eingriff in die Grundfreiheiten wählen, um etwaige legitime Regelungsziele (z. B. ArbeitnehmerInnenschutz) zu erreichen. Diese expansive Anwendung des Binnenmarktrechts hat neben dem Abbau nationaler Schutzstandards zu weitreichenden Vermarktlichungen in Bereichen geführt, die vorher allein vom Staat im politischen Modus gesteuert wurden (insb. Netzindustrien). Den Mitgliedstaaten steht es zwar auch im Binnenmarkt grundsätzlich frei, sich wirtschaftlich zu betätigen und Unternehmen aller Art zu betreiben, allerdings stets im Rahmen der Grundfreiheiten und des Wettbewerbsrechts (Art. 106 AEUV). Handelt es sich um Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse, ist das Binnenmarktrecht soweit anwendbar, als damit die Erfüllung der Aufgaben nicht völlig verunmöglicht wird (Art. 106 Abs. 2 AEUV). Während also das Binnenmarktrecht inhaltlich maximiert wird, erscheinen sozialpolitische (oder sonstige gemeinwohlbezogene) Ziele als rechtfertigungsbedürftige Ausnahmen.

Die rechtliche Hierarchie zwischen der Sozial- und Binnenmarktverfassung resultiert aus der Gestaltung und Auslegung der EU-Verträge. Anders als das Binnenmarktrecht gibt es nämlich (außer der Arbeitnehmerfreizügigkeit) in den EU-Verträgen keine Sozialvorschriften, die unmittelbar anwendbar und daher (wie das Binnenmarktrecht) als Prüfmaßstabs herangezogen werden könnten. Solche Vorschriften bedürfen vielmehr stets der vorherigen Rechtssetzung. Soweit der EuGH sozialpolitische Vorschriften am primärrechtlichen Binnenmarktrecht misst, handelt es sich stets um (national umgesetztes) Sekundärrecht oder – (derzeit) noch viel öfter – um rein nationales Recht, welches der EuGH häufig noch kritischer beäugt als Sekundärrecht. Aufgrund des Vorrangs des (primärrechtlichen) Binnenmarktrechts, sind diese Vorschriften aber systematisch rechtlich inferior. Scharpf (2009) hat daher darauf hingewiesen, dass es trotz der neuen Verheißung einer sozialen Marktwirtschaft im Vertrag von Lissabon, eine solche schon aufgrund rechtlich verfestigter Asymmetrien zwischen Markt und Sozialem nicht zu erwarten ist.

Auswirkungen der EU-Wettbewerbspolitik

Die Auswirkungen dieser vorwiegend kompetitiven Regulation auf europäischer Ebene bestanden nicht nur in einem Konzentrationsprozess in Europa, wie er sich etwa im Bankensektor manifestierte (Casu/ Giradone 2006; Mügge 2010). Auch ging der Prozess der radikalen Marktöffnung in keiner Weise mit einer entsprechenden Homogenisierung der faktischen Wirtschafts- und Wohlfahrtsstrukturen zwischen den EU-Mitgliedsstaaten

einher. Die Folge des daraus erwachsenden Systemwettbewerbs war die Herausbildung sehr unterschiedlicher und asymmetrisch verknüpfter Akkumulationsregime innerhalb Europas. Die kompetitive Regulation des Konkurrenzverhältnisses stärkte beispielsweise die etablierten exportorientierten Kapitalien in Deutschland. Dazu kommt, dass die deutsche Einkommenspolitik, die auf Deflation der Löhne und der Etablierung eines Niedriglohnsektors mit den Hartz 4 Reformen beruhte, insbesondere im Euro-Raum als effektive Form nationalstaatlicher neomerkantilistischer Makro-Wettbewerbspolitik betrachtet werden kann. Dabei kam es in Teilen der Peripherie zwar zu einer untergeordneten Einbindung in das deutsche Produktivsystem, in vielen anderen Teilen der Peripherie jedoch zu vom Zentrum abhängigen Finanzialisierungsprozessen und einer damit verbundenen Schwächung produktiver Strukturen (Becker / Jäger 2012).

Die Krise und ihre neoliberale Bearbeitung haben zu einer weiteren Verschärfung asymmetrischer Entwicklungen in Europa beigetragen (vgl. hierzu auch den Beitrag von Adam in diesem Heft). Während Bankenrettungsprogramme und keynesianische Maßnahmen im produktiven Kern Europas zu einer Stabilisierung der Unternehmen beitrugen, führte über die EU durchgesetzte anti-keynesianische Sparpolitik in der Peripherie zu Deindustrialisierungsprozessen. Diese asymmetrisch wirkenden Makropolitiken in der EU können als zentrales Element des Konkurrenzverhältnisses verstanden werden, das Kapitalien im Zentrum begünstigt und dort zu weiteren Konzentrationsprozessen führt.

Die Maßnahmen sind auch ein deutliches Indiz dafür, wie selektiv der Wettbewerbsdiskurs in Europa geführt wird. Bankenrettung und Stabilisierung der Industrie im Zentrum (Kurzarbeit, Verschrottungsprämie) wurden als systemkonform interpretiert, obwohl sie kaum als Element kompetitiver Regulierung verstanden werden können. Gleichzeitig wurden für die Peripherie entsprechende Maßnahmen erschwert bzw. verunmöglicht. Statt auf keynesianische Stabilisierung wurde auf Austeritätspolitik und damit auf kompetitiven Wettbewerb gepocht. Die Folge dieser neoliberalen Regulation: Mehr Marktdisziplin für die Anderen, aber nicht für diejenigen, die das verlangen! Lohnabhängige auf Arbeitsmärkten in Wettbewerb zueinander zu setzen, wurde zu einem neuen Leitmotiv auf europäischer Ebene (Wigger 2015). Wenn Nationalstaaten oder Regionen durch Senkung von Löhnen oder von im Rahmen des EU-Wettbewerbsrechts erlaubter Subventionierung von Kapital (über Ausbildung, Infrastruktur, Forschungsförderung etc.) versuchen, die Rentabilität von Kapital zu erhöhen, stellt dies nicht nur ein Null-Summen Spiel zwischen europäischen Ländern und Regionen dar. Vielmehr führt dies zu Überakkumulation. Dieser soll durch die Erschließung neuer Verwertungsräume außerhalb der EU durch weitere bilaterale Handels- und Investitionsvereinbarungen und durch Kommodifizierung (hier richtet sich das Wettbewerbsrecht wie oben ausgeführt zum Teil auch gegen staatliche Bereitstellung) weiterer Bereiche entgegengewirkt werden. Auf internationale Expansion ausgerichtete wirtschaftliche Strategien sind jedoch vor dem Hintergrund der Herausbildung von Monopolen auf globalen Märkten in Verbindung mit Finanzialisierungsprozessen (was als generalisierender Monopolkapitalismus bezeichnet wurde (Amin 2017)), schwierig und global umkämpft. Interessant ist in diesem Zusammenhang das teilweise rigorose wettbewerbsrechtliche Vorgehen gegen nicht-europäische (US) Konzerne. Diese extraterritoriale Anwendung des EU-Wettbewerbsrechts wurde allerdings auch kritisiert, weil damit der Binnenmarkt geschützt bzw. ausländische Konkurrenz geschwächt werden kann. Ein besonders illustrativer Fall ist das Verfahren gegen Microsoft und zuletzt auch Google, in dem diesen vorgeworfen wurde, ihre marktbeherrschende Stellung zu missbrauchen. Aber auch mit Hilfe des Beihilfenrechts wurde US-Konzernen zu Leibe gerückt.

So wurden etwa Steuervorteile gegenüber Apple in Irland, Amazon in Luxemburg oder Starbucks und Fiat in den Niederlanden untersagt. Die EU-Kommission verlangt nun von den Mitgliedstaaten, die Beihilfe in Höhe der zu wenig bezahlten Steuern von den Konzernen zurückzufordern (Apple: 13 Mrd. Euro, Amazon: 250 Mio. Euro, Starbucks und Fiat jeweils 20 bis 30 Mio. Euro). Ein kompetitives Wettbewerbsrecht und auf internationale Expansion orientierte Strategien können ebenso wie Finanzialisierungsprozesse strukturelle Probleme des europäischen Kapitalismus nur übertünchen. Probleme der Überakkumulation, die sich aus dem spezifischen Wettbewerbsregime der EU ergeben und zu einem tendenziellen Sinken der Lohnquote und einer Polarisierung der Einkommen führen, können damit nicht gelöst werden. Was könnten daher progressive Alternativen sein und wie könnten diese durchgesetzt werden?

Schlussfolgerungen und Ausblick

Der Binnenmarkt hat neben einer Intensivierung des Wettbewerbs auch zu einer Landnahme des Wettbewerbsparadigmas in immer mehr Bereichen geführt, die früher politisch-demokratisch gesteuert waren. Dabei fällt die Bewertung der einzelnen Instrumente der EU-Wettbewerbspolitik zwiespältig aus. So haben das Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung und das Kartellverbot durchaus positive Facetten, indem sie private Wirtschaftsmacht zum Teil effektiv begrenzt haben. Auf der anderen Seite werden durch den Binnenmarkt und das kompetitive Konkurrenzverhältnis tendenziell große (transnationale) europäische Kapitalgruppen begünstigt. Problematisch ist weiters die liberalisierende Anwendung des Binnenmarktrechts auf die staatliche Sphäre, die die spezifischen Funktionsbedingungen staatlicher Leistungserbringung und von Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse erodieren lässt. Ebenfalls bedenklich ist die ungebremsste Konkurrenzierung im Binnenmarkt, die nach wie vor unter stark verschiedenen Bedingungen (z. B. beim Sozial- und ArbeitnehmerInnenschutz) stattfindet und sich asymmetrisch zu Lasten der ArbeitnehmerInnen auswirkt.

Aus kritisch-politökonomischer Perspektive kann der Zweck von wettbewerbspolitischen Maßnahmen nicht nur eine effektive kompetitive Wettbewerbsregulation sein. Es gilt vielmehr die Produktionsweise derart umzugestalten, dass sie zu besseren und solidarischen Lebens- und Arbeitsbedingungen im Einklang mit der Umwelt sowohl innerhalb als auch jenseits der Grenzen der EU beiträgt. Für die EU-Wettbewerbspolitik sollten danach wohlfahrtsstaatliche und umweltpolitische Belange Vorrang haben vor dem Dogma des Binnenmarktes. Der EGB hat in diese Richtung ein soziales Fortschrittsprotokoll vorgeschlagen (Höpner 2016). Radikalere Strategien müssten demgegenüber mit einer grundlegenden Transformation des Kapitalismus einhergehen. Freilich bedürfen größere Veränderungen einer substanziellen Verschiebung gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse. Auch determiniert die EU die Mitgliedstaaten in einem Ausmaß auf eine Wettbewerbswirtschaft, die einzelstaatliche Alleingänge hin zu einer progressiven Veränderung rechtlich ausschließen oder jedenfalls massiv erschweren. Auf EU-Ebene sind derzeit aber weder solche gesellschaftlichen noch rechtlichen Veränderungen absehbar; die Krise als Grund und Anlass für progressive Veränderungen verstrich ungenutzt (Crouch 2011). Vielmehr sind als Antwort auf die Krise gegenteilige Entwicklungen feststellbar, die von Oberndorfer (2015) als autoritärer neoliberaler Konstitutionalismus bezeichnet wurden.

Angesichts der rechtlichen Über-Konstitutionalisierung des Binnenmarkts sind substanzielle Veränderungen nur durch eine Veränderung der EU-Verträge möglich. Es gilt

die Schieflage zwischen negativer und positiver Integration zu beheben, um so die Gestaltung des Binnenmarktes wieder stärker zur politischen Sphäre durch Rechtssetzung zu öffnen. Grimm (2016) schlägt dafür vor, die EU-Verträge auf ihren verfassungsrechtlichen Kern zu beschränken und das Binnenmarktrecht pauschal auf die Ebene des Sekundärrechts herabzustufen. Anders als in den EU-Verträgen ist im Sekundärrecht eine relativ effiziente Änderung durch Mehrheitsentscheidungen möglich, womit überschießende Auslegungen des EuGH korrigiert werden könnten. Da die Kapitalseite jedoch von der neoliberalen Binnenmarktkonstitution profitiert und die EU-Verträge nur schwer geändert werden können, ist eine Änderung nicht zu erwarten. Die EU-Kommission könnte aber auch ohne jegliche formale Rechtsänderung Verbesserungen herbeiführen, indem sie im Rahmen der Vollziehung ihren weiten Spielraum progressiv nutzt (van Hees 2011). So wie sie den sog. *more economic approach* einseitig eingeführt hat, könnte sie diesen auch wieder zurücknehmen und durch sozial und ökologisch ausgewogenere Alternativen ersetzen. Normativen Anlass für eine Veränderung gäbe es: So verspricht der Vertrag von Lissabon eine soziale Marktwirtschaft und enthält gemeinwohlbezogene Grundrechtsverheißungen und Querschnittsklauseln, wonach Sozial-, Umwelt- und Konsumentenschutz in allen Politikbereichen zu beachten sind. Jedoch haben sich bisher weder die EU im Allgemeinen noch die EU-Kommission im Besonderen davon beindrucken lassen.

Die EU und ihre neoliberale Verfassung in deren Kern die Grundfreiheiten und das Wettbewerbsrecht stehen, stellen damit ein typisches Beispiel für den neuen Konstitutionalismus (Gill 1998) dar. Der liberale und zunehmend mit autoritären Elementen versehene Wettbewerbskapitalismus setzt bislang sehr erfolgreich Lohnabhängige in unterschiedlichen Unternehmen, Regionen und Staaten zueinander in Konkurrenz und ist tief verinnerlicht. Solidarische und kollektive Strategien von Lohnabhängigen sind äußerst rudimentär (Bieler 2013) und werden unter Zuhilfenahme des Binnenmarktrechts bekämpft.

Literatur

- Amin, Samir (2017): Contemporary imperialism. In: Popov, Vladimir/Dutkiewicz, Piotr (Hg.): Mapping a New World Order. The Rest Beyond the West, 181–195.
- Becker, Joachim (2002): Akkumulation, Regulation, Territorium. Zur kritischen Rekonstruktion der französischen Regulationstheorie. Marburg.
- Becker, Joachim/Jäger, Johannes (2012): Integration in Crisis: A Regulationist Perspective on the Interaction of European Varieties of Capitalism. In: Competition & Change 16 (3), 169–187.
- Behrens, Peter (2011): Abschied vom more economic approach?. In: Bechthold, Stefan et.al., Recht, Ordnung und Wettbewerb – Festschrift für Wernhard Möschel zum 70. Geburtstag. Baden-Baden.
- Behrens, Peter (2017): Europäisches Marktöffnungs- und Wettbewerbsrecht. Heidelberg.
- Bieler, Andreas (2013): The EU, Global Europe, and processes of uneven and combined development: the problem of transnational labour solidarity. In: Review of International Studies 39 (1), 161–183.
- Brettschneider, Jörg (2015): Das Herkunftslandprinzip und mögliche Alternativen aus ökonomischer Sicht. Berlin.
- Buch-Hansen, Hubert/Wigger, Angela (2011): The Politics of European Competition Regulation. London.

- Casu, Barbara / Girardone, Claudia (2006): Bank competition, concentration and efficiency in the Single European Market. In: *The Manchester School* 74 (4), 441–468.
- Chalmers, Damian / Davies, Gereth/Monti, Giorgio (2014): *European Union Law*. Cambridge.
- Crouch, Colin (2011): *Das befremdliche Überleben des Neoliberalismus*. Berlin.
- Davies, William (2017): *The Limits of Neoliberalism*. London.
- Deakin, Simon (2006): Is regulatory completion the future for European integration? In: *Swedish Economic Policy Review* 2006, 71–95.
- Deutsche Bank (2014): *Unternehmensdemographie und -dynamik in Europa*. Research Briefing 13.3.2014.
- EU-Kommission (2009): Vorübergehender Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen zur Erleichterung des Zugangs zu Finanzierungsmitteln in der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise ([http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:52009XC0122\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:52009XC0122(01))).
- Gerber, David J. (2007): Two Forms of Modernization in European Competition Law. In: *Fordham International Law Journal* 2007, 1235–1265.
- Gill, Stephen (1998): New Constitutionalism, Democratisation & Global Political Economy. In: *Pacifica Review* 10 (1), 23–38.
- Grimm, Dieter (2016): *Europa ja – aber welches? Zur Verfassung der europäischen Demokratie*. München.
- Habermas, Jürgen (2011): *Zur Verfassung Europas – Ein Essay*. Berlin.
- Heide-Jorgensen, Caroline et al. (Hrsg.) (2013): *Aims and Values in Competition Law*. Copenhagen.
- Hollard, Michel (2002): Forms of competition. In: Boyer, Robert/Saillard, Yves (Hg.): *Régulation Theory. The State of the Art*. London, 101–109.
- Höpner, Martin (2014): Wie der Europäische Gerichtshof und die Kommission Liberalisierung durchsetzen. In: *MPfG Discussion Paper* 14/8.
- Höpner, Martin (2016): *Das soziale Fortschrittsprotokoll des Europäischen Gewerkschaftsbundes*, WSI-Mitteilungen 2016.
- Hovenkamp Herbert (2001): Post-Chicago Antitrust: A Review and Critique: In: *Columbia Business Law Review* 2001, 257.
- Hovenkamp Herbert (2017a): Progressive Antitrust. In: *University of Pennsylvania Law School – Institute for Law and Economics, Research Paper*, 17–25.
- Hovenkamp Herbert (2017b): Antitrust Policy and Inequality of Wealth. In: *University of Pennsylvania Law School – Institute for Law and Economics, Research Paper*, 17–26.
- Jäger, Johannes (2011): Basel III: Stabilisierung durch „bessere“ Finanzmarktregulierung? In: *WISO* 34 (1), 73–84.
- Kingreen, Thomas (2010): Grundfreiheiten, in: von Bogdandy, Armin / Bast, Jürgen: *Europäisches Verfassungsrecht* (2. Auflage 2010). Berlin.
- McCann, Dermott (2010): *The Political Economy of the European Union*. Cambridge. Polity.
- Mügge, Daniel (2010): *Widen the market, narrow the competition*. Essex.
- Müller, Thomas (2014): *Wettbewerb und Unionsverfassung*. Tübingen.
- Nitzan, Jonathan/Bichler, Shimson (2009): *Capital as Power. A Study of Order and Creorder*. London.
- Oberndorfer, Lukas (2015): From New Constitutionalism to Authoritarian Constitutionalism: New economic governance and the state of European Democracy. In: Jäger, J. und Springler, E. (eds.): *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures. Critical Political Economy and Post-Keynesian Perspectives*. London, 186–207.
- Reiner, Michael (2007): Lebens- und Arbeitsbedingungen auf dem Wege des Fortschritts? Zur Bedeutung eines Vertragsziels, in: Wagner, Alice/Wedl, Valentin: *Bilanz und Perspektiven zum europäischen Recht*. Wien.
- Reynolds, Michael/Macroray, Sarah/Chowdhury, Michell (2011): EU Competition Policy in the Financial Crisis: Extraordinary Measures. In: *Fordham International Law Review*, Vol. 33, Iss. 6, 1670–1737.

- Scharpf, Fritz W. (1999), *Regieren in Europa – Effektiv und demokratisch?* Frankfurt / Main.
- Scharpf, Fritz W. (2009): Weshalb die EU nicht zur sozialen Marktwirtschaft werden kann, *Zeitschrift für Staats- und Europawissenschaften* 419–434.
- Snell, Jukka (2017): in: Barnard / Peers (Hrsg.) *European Union Law* (2. Auflage 2017)
- Van Hees, Sander R. W. (2011): *A sustainable competition policy for Europe*. Europa Instituut Utrecht. 2011. (<http://renforce.rebo.uu.nl/wp-content/uploads/2013/12/SRW-van-Hees-Master-Thesis-A-sustainable-Competition-Policy-for-Europe-final-version2.pdf>).
- Wagener, Hans-Jürgen / Eger, Thomas (2014): *Europäische Integration*. München (3. Auflage)
- Warloutzet, Laurent (2010): *The Rise of European Competition Policy, 1050–1991*, EUI Working Papers, RSCAS 2010/80.
- Wigger, Angela, (2008a): *Competition for Competitiveness. The Politics of the Transformation of the EU Competition Regime*. PhD Thesis. Vrije Universiteit Amsterdam.
- Wigger, Angela (2008b): *The External Dimension of EU Competition Policy. Exporting Europe's Core Business?* In: Orbie, Jan (Hg.): *Europe's Global Role. External Policies of the European Union*. Farnham, 181–202.
- Wigger, Angela (2014): *The Political Interface of Financialisation and the Regulation of Mergers and Acquisitions in the EU*. In: Aydin, Umut / P. Thomas, Kenneth, *Globalization and EU Competition Policy*. London, 93–111.
- Wigger, Angela (2015): *Enhancing 'competitiveness' in response to the European crisis: A wrong and dangerous obsession*. In: Jäger, Johannes / Springler, Elisabeth (Hg.): *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures. Critical political economy and post-Keynesian perspectives*. London, 114–130.
- Wigger, Angela / Buch-Hansen, Hubert (2013): *Explaining (Missing) Regulatory Paradigm Shifts: EU Competition Regulation in Times of Economic Crisis*. In: *New Political Economy* 19 (1), 113–137.