

STAKEHOLDERBEFRAGUNG GD WETTBEWERB

Zusammenfassender Bericht

August 2010

Diese Umfrage wurde von der Generaldirektion Wettbewerb in Auftrag gegeben und von der Generaldirektion Kommunikation (Referat "Forschung und Verfassen von Reden") koordiniert.

Dieses Dokument gibt nicht den Standpunkt der Europäischen Kommission wieder.

Die darin enthaltenen Interpretationen und Meinungen sind ausschließlich jene der Verfasser.

Qualitative Eurobarometer-Befragung

STAKEHOLDERBEFRAGUNG GD WETTBEWERB

Durchgeführt von TNS Qual+ im Auftrag der
Generaldirektion Wettbewerb

Umfrage koordiniert von der Generaldirektion
Kommunikation (GD COMM – Referat “Forschung
und Verfassen von Reden”)

TNS Qual+
Avenue Herrmann Debroux, 40
1160 Brüssel
Belgien

Inhaltsverzeichnis

1	Kurzzusammenfassung	4
2	Hintergrund und Forschungsmethode	13
2.1	Hintergrund und Ziele	13
2.2	Vorgehensweise	14
2.3	Hintergrund und Auswahl der Befragten	16
2.4	Beteiligte Organisationen.....	18
3	Richtigkeit der rechtlichen und wirtschaftlichen Analyse	21
3.1	Klarheit und Verständlichkeit der Entscheidungen	21
3.2	Vorhersehbarkeit der Entscheidungen	23
3.3	Vorhersehbarkeit der verhängten Geldstrafen.....	25
3.3.1	Bewertung: rechtliche Richtigkeit der Entscheidungen	27
3.4	Technische Qualität der wirtschaftlichen Analyse.....	27
3.5	Kenntnis der Märkte	30
3.5.1	Bewertung: Marktwissen	34
3.6	Schwerpunktsetzung bei Durchsetzungsmaßnahmen	34
3.6.1	Bewertung: Qualität der Wirtschaftsanalyse	37
4	Integrität	38
4.1	Transparenz – rechtzeitig zuhören und informieren	38
4.1.1	Bewertung: rechtzeitige Information	40
4.2	Transparenz - Stakeholderkonsultationen zu neuen Vorschriften ..	41
4.2.1	Bewertung: Stakeholderkonsultation zu neuen Vorschriften	43
4.3	Einhaltung der Verfahrensregeln.....	43
4.4	Belastung für Unternehmen und Organisationen	45
5	Wirtschaftliche Effektivität	49
5.1	Effektivität der Aufdeckungspolitik	49
5.2	Auswirkungen auf die Märkte	50
5.2.1	Bewertung: Auswirkungen auf die Märkte	53
5.3	Rechtzeitigkeit der Entscheidungen.....	53
5.3.1	Bewertung: Rechtzeitigkeit der Entscheidungen	56
5.4	Fähigkeit, Entscheidungen durchzusetzen	56
5.5	Abschreckende Wirkung von Geldbußen	57
5.6	Reaktion auf die Wirtschafts- und Finanzkrise.....	60
6	Kommunikation nach außen.....	63
6.1	Klarheit und Verständlichkeit der Kommunikation nach außen...	63
6.2	Rechtzeitigkeit der Kommunikation	64
6.3	Wahl der Medien- und Kommunikationskanäle.....	65
6.4	Ausrichtung der Kommunikation.....	67
6.5	Förderung der Wettbewerbskultur	68
6.5.1	Bewertung: Förderung einer Wettbewerbskultur	71
	ANNEX - Diskussionsleitfaden	72

1 Kurzzusammenfassung

Die GD Wettbewerb hat die vorliegende qualitative Eurobarometer-Studie in Auftrag gegeben, um ein Feedback über die Qualität ihrer Tätigkeit von ihren wichtigsten professionellen Stakeholdern einzuholen. Die Studie befasst sich mit den Aktivitäten von GD Wettbewerb bezüglich der Durchsetzung ihrer Aktionen, politischen Maßnahmen und der Eintretung von Wettbewerbskultur. Das Feedback bezieht sich vor allem auf die rechtliche und wirtschaftliche Richtigkeit ihrer Tätigkeit; auf Aspekte ihrer Integrität (wie die Transparenz, was den Verfahrensablauf von Fällen oder die verfahrensrechtliche Compliance anbelangt), auf die wirtschaftliche Effizienz ihrer Maßnahmen in Bezug auf Märkte und Bürger sowie schließlich auf die Qualität ihrer externen Kommunikation.

Die Ergebnisse der Studie sollen der GD Wettbewerb eine zielorientiertere und dynamischere Kommunikation und Interaktion mit ihren professionellen Stakeholdern und der breiten Bevölkerung ermöglichen. Es können Bereiche möglicher Verbesserung ihrer Zusammenarbeit mit und der Beziehung zu den Stakeholdern ermittelt werden. Die Prioritäten der Projekte können verbessert werden, um den Einfluss der GD Wettbewerb auf die Märkte zu erhöhen. Schließlich könnte die Performance in zahlreichen Betätigungsfeldern, was die Qualität und den Einfluss der Arbeit anbelangt, messbar gemacht werden.

Die Studie zielt auf professionelle Stakeholder der GD Wettbewerb ab, insbesondere Anwaltskanzleien, Wirtschaftsberatungsagenturen, Unternehmensverbände, Verbraucherorganisationen, Unternehmen, nationale Wettbewerbsbehörden und die Ministerien der EU-Mitgliedstaaten. Alle Stakeholdergruppen kennen die Arbeit der GD Wettbewerb gut – entweder durch direkte Beteiligung an Verfahren im Rahmen der Durchsetzungsmaßnahmen der GD Wettbewerb, oder indirekt, durch Beeinflussung oder Betroffenheit von ihrer politischen Tätigkeit. 113 Tiefeninterviews (IDIs) von etwa 75 oder 90 Minuten wurden nach Möglichkeit persönlich durchgeführt. Zeitraum der Befragung war Dezember 2009 bis März 2010.

Richtigkeit der rechtlichen und wirtschaftlichen Argumentation

Die Mehrzahl der Befragten aus den meisten Stakeholdergruppen war der Ansicht, dass die *Entscheidungen der Kommission klar und verständlich seien* und den Eindruck erwecken, rechtlich und wirtschaftlich zutreffend begründet zu sein. Die meisten Befragten waren der Ansicht, dass die Begründung der Entscheidungen klar abgefasst sind, auch wenn sie zuweilen mit dem Ergebnis einer Entscheidung nicht einverstanden waren. Rechtsanwälte, Befragte aus Wirtschaftsberatungsagenturen und Unternehmen waren der Ansicht, dass die Begründungen in den letzten Jahren zunehmend klar gefasst wurden. Lediglich Befragte aus Unternehmensverbänden und Verbraucherorganisationen waren in ihrer Ansicht mehr nuanciert und gaben Beispiele für Entscheidungen an, die sie als unklar wahrgenommen hatten. Rund die Hälfte der Rechtsanwälte

bezog sich auf eine unterschiedliche Qualität der Entscheidungen, abhängig vom jeweiligen Bereich der Wettbewerbspolitik, und gab an, dass ihrer Ansicht nach die rechtliche Analyse in Kartellfällen weniger gründlich erfolge als in Fällen anderer Art. Einige Rechtsanwälte, Befragte aus Unternehmen und Wirtschaftsberater waren der Ansicht, dass sowohl die Diensterfahrung der mit dem Fall betrauten Teammitglieder als auch deren (Markt-)Wissen einen Einfluss auf Klarheit und Verständlichkeit der Entscheidungen ausüben könnte.

Die Mehrzahl der Befragten in allen Stakeholdergruppen war der Ansicht, dass die *Entscheidungen der Kommission berechenbar* seien, dies aufgrund der anerkennenswerten Anwendung der Gesetzgebung, der Vorschriften und der veröffentlichten Leitlinien. Wirtschaftsberater gaben an, dass sich die Berechenbarkeit der Entscheidungen verbessert habe, seit das Team des Chefökonomens geschaffen wurde, hoben aber gleichzeitig hervor, dass die Komplexität der Fälle eine absolute Berechenbarkeit erheblich erschwert. Einige Befragte aus Unternehmensverbänden und Unternehmen waren der Ansicht, dass, insbesondere erst spät erfolgte Veränderungen in der Position der GD Wettbewerb im Laufe des Verfahrens, die Vorhersehbarkeit der endgültigen Entscheidungen erschwere. Dementsprechend forderten die Stakeholder aller Gruppen eine vermehrte Transparenz während der gesamten Dauer eines Falles. Die Befragten wünschten sich insbesondere, dass die Kommunikation zwischen ihnen und der GD Wettbewerb bereits früher im Prozessverlauf beginne und es häufigere Follow-ups gebe.

Die *Vorhersehbarkeit von Geldbußen*, die in einer Kommissionsentscheidung verhängt werden, wurde in den jeweiligen Stakeholdergruppen unterschiedlich beurteilt. Die Befragten aus nationalen Wettbewerbsbehörden äußerten sich in Bezug auf die Vorhersehbarkeit von Geldbußen sehr positiv. So waren sie der Ansicht, dass die Geldbußen vorhersehbar seien, da sie aufgrund klar definierter gesetzgeberischer Leitlinien verhängt werden. Rechtsanwälte und Befragte aus Unternehmen hingegen waren der Ansicht, dass die unterschiedlichen Strafmaßnahmen, wie sie in den neuen Leitlinien verankert sind, die Vorhersehbarkeit zusätzlich erschweren. Gleichzeitig anerkannten viele Rechtsanwälte, dass es darüber hinaus zahlreiche Variablen gibt, die die Vorhersehbarkeit erschweren. Eine sehr kleine Minderheit von Rechtsanwälten und Befragten aus Unternehmen und nationalen Wettbewerbsbehörden war der Ansicht, dass die Berechenbarkeit bewusst erschwert werde, um Unternehmen daran zu hindern, eine Kosten-Nutzen-Analyse vor einem Verstoß gegen die Wettbewerbsvorschriften durchzuführen. Einige von ihnen stimmten darin überein, dass die GD Wettbewerb diesbezüglich in eigenem Ermessen handeln sollte.

Stakeholder aus allen Gruppen waren im Allgemeinen der Ansicht, dass sich sowohl die wirtschaftsanalytischen Fähigkeiten der GD Wettbewerb als auch die Anwendung ihrer *Wirtschaftsanalyse* in den vergangenen Jahren verbessert habe. Viele sahen den Grund dafür in der Arbeit des Chefökonomenteams, die allgemein anerkannt wurde. Die Anwendung der Wirtschaftsanalyse wurde von vielen Stakeholdern in den verschiedenen Gruppen als Zuwachs an Glaubwürdigkeit der Untersuchungen der GD

Wettbewerb betrachtet, da sie die Transparenz erhöhe und mögliche Subjektivität bei Entscheidungen verhindere. Während einige Befragte aus nationalen Wettbewerbsbehörden der Ansicht waren, dass eine eingehendere Wirtschaftsanalyse vor Entscheidungen in Bezug auf staatliche Beihilfen nützlich wäre, betrachteten andere, vor allem aus kleineren Mitgliedstaaten stammende Befragte, dass die aktuellen Anträge für eine Wirtschaftsanalyse sehr komplex und arbeitsintensiv seien. Neben der allgemein positiven Beurteilung der Qualität der Wirtschaftsanalyse der GD Wettbewerb, nannten die Befragten eine Reihe spezieller Vorschläge für weitere Verbesserungen, so etwa die Einbeziehung von Ökonomen bereits in den Anfangsphasen der Verfahren oder die Möglichkeit für Stakeholder direkt mit den Ökonomen der GD Wettbewerb in Kontakt zu treten, anstatt über Rechtsanwälte kommunizieren zu müssen.

Die Stakeholder sahen das *Marktverständnis* der GD Wettbewerb im Allgemeinen positiv. Sie waren der Ansicht, dass die GD Wettbewerb auf effiziente Art und Weise Kenntnisse über die Bereiche erlange, in denen sie jeweils tätig wird. Es wurde aber auch Kritik geäußert, insbesondere von Seiten der Unternehmensverbände und Unternehmen. Obwohl die Stakeholder im Allgemeinen die Ansicht vertraten, man könne von der GD Wettbewerb nicht erwarten, zu jedem Zeitpunkt mit allen Bereichen und Märkten vollständig vertraut zu sein, kamen aus den verschiedenen Stakeholdergruppen Forderungen nach Verbesserungen. Diese wurden durch eine Reihe konkreter Vorschläge gestützt.

Im Großen und Ganzen waren alle Stakeholdergruppen mit dem aktuellen sektorellen Fokus der GD Wettbewerb zufrieden. Die meisten Stakeholder waren der Ansicht, dass sich die Aktivitäten zutreffend *auf jene Bereiche konzentrieren*, die einen bedeutenden Einfluss auf Verbraucher und die europäischen Märkte haben. Darüber hinaus stimmen Vorschläge, die sich auf künftige Prioritäten beziehen, mit den aktuellen Vorgaben der GD Wettbewerb überein. Einige Stakeholder kritisierten die GD Wettbewerb jedoch dafür, dass sie in speziellen Bereichen entweder zu aktiv oder zu wenig aktiv sei. Hinsichtlich der neuesten Aktivitäten der GD Wettbewerb im pharmazeutischen Sektor, betrachteten die Befragten aus den meisten Gruppen diesen verstärkten Fokus als angemessen. Doch selbst wenn manche Wirtschaftsberater und eine beträchtliche Minderheit der Rechtsanwälte die Schwerpunkte der Aktivitäten nicht in Frage stellten, kritisierten sie die GD Wettbewerb für die Art, wie mit der Untersuchung im pharmazeutischen Bereich umgegangen wurde. Sie waren der Ansicht, dass Teile der Untersuchung unzureichend geplant, kostspielig und eine unnötige Belastung für die Unternehmen waren. Sie stellten zur Diskussion, ob die Ergebnisse, die zum Zeitpunkt der Befragung schon vorlagen, die Belastung für die Unternehmen rechtfertigten.

Integrität

Die Ansichten zur Leistung der GD Wettbewerb in Bezug auf die *Kommunikation mit den Stakeholdern* während der Verfahren waren sehr unterschiedlich. Befragte aus nationalen Wettbewerbsbehörden, Wirtschaftsberatungsunternehmen, Unternehmensverbänden und

Ministerien der Mitgliedstaaten äußerten sich am positivsten. Diese positiven Ansichten beruhen auf dem Informationsaustausch mit den Mitarbeitern der GD Wettbewerb, der sie als äußerst professionell und transparent bezeichneten. Rechtsanwälte und Befragte aus Unternehmen sowie Verbraucherorganisationen äußerten sich am negativsten, insbesondere in Bezug auf eine zeitgerechte Informationsübermittlung durch die GD Wettbewerb. Was Stakeholderkonsultationen angeht, so lobte die Mehrzahl der Befragten die GD Wettbewerb für die regelmäßigen und ihrer Ansicht nach angemessenen Konsultationen zu neuen Vorschriften und Politiken. Die meisten von ihnen stimmten jedoch darin überein, dass die GD Wettbewerb nicht genügend Zeit für die Vorbereitung von Eingaben gewährt, insbesondere in Fällen, die eine Konsultation mit anderen betroffenen Parteien erfordern würden. Zudem äußerten einige Befragte Zweifel daran, ob ihre von der GD Wettbewerb erbetenen Einschätzungen bei der Ausarbeitung neuer Vorschriften tatsächlich berücksichtigt werden. Manche Stakeholder waren sogar der Ansicht, dass die Vorschriften zum Zeitpunkt, zu dem sie dazu befragt werden, bereits größtenteils feststünden.

Die Stakeholder waren im Allgemeinen der Ansicht, dass sich die GD Wettbewerb an *die Verfahrensregeln* hält. Sie beurteilten den Umgang mit und den Schutz von sensiblen und vertraulichen Informationen positiv. Die überwiegende Mehrheit der an der Studie teilnehmenden Unternehmensvertreter lobte die Integrität der GD Wettbewerb in Bezug auf die Beachtung der Verfahrensregeln sehr. Weniger positiv äußerten sich einige Befragte aus Unternehmensverbänden, die Beispiele von Verstößen gegen die Verfahrensregeln nannten, die sie persönlich erlebt hatten. Insbesondere handelte es sich dabei um das Durchsickern von Informationen oder inoffizielle Journalistenbriefings. Was die Fallbearbeitung angeht, stellte eine Minderheit der Rechtsanwälte die Zweckmäßigkeit von Anhörungen in Abwesenheit der Person, die die endgültige Entscheidung trifft sowie die Rolle des Anhörungsbeauftragten in Frage. Selbst wenn dies nicht Thema der Stakeholder Befragung war, kritisierten einige Befragten die Institutionsstruktur der DG Wettbewerb dafür, dass ihre Entscheidungen ohne direkte Einbeziehung unabhängiger Dritter erfolge und sie somit in Verfahren gleichzeitig als Kläger, Geschworene und Richter auftreten.

Die Ansichten der Stakeholder in Bezug auf die *Angemessenheit der Belastung*, die ihnen die GD Wettbewerb bei der Anforderung von Informationen für Untersuchungen auferlegt, waren gespalten. Befragte aus Wirtschaftsberatungsunternehmen und Ministerien der Mitgliedstaaten äußern sich am verständnisvollsten. Zahlreiche Rechtsanwälte und Befragte aus Unternehmen hingegen waren der Meinung, dass die Belastung aufgrund der Anfragen höher als notwendig sei. Sie bezogen sich insbesondere auf die neuesten Untersuchungen im pharmazeutischen Sektor und führten hierzu Beispiele an. Befragte aus Unternehmensverbänden und nationalen Wettbewerbsbehörden äußerten sich hierzu unterschiedlich. Die Hauptkritik, die in allen Stakeholdergruppen geäußert wurde, bezog sich erstens auf den Umfang der angeforderten Daten, der als unnötig groß empfunden wurde, zweitens auf die Qualität der Fragen, die von der GD Wettbewerb zwecks

Datenanforderung gestellt werden – es gab Zweifel, ob diese für die Untersuchung von Wert seien - sowie drittens auf die knappen Fristen für die Beantwortung der Anfragen. Die Befragten lieferten zahlreiche konkrete Vorschläge, wie diese Belastung verringert werden könnte, etwa durch die vorherige Ankündigung derartiger Anfragen durch die Kommission und einer Erklärung, in welcher Form die Daten genutzt werden, einer Straffung der Fragebögen sowie der Einhaltung eines Zeitplans, der zu Beginn der Fallbearbeitung erstellt wird usw..

Wirtschaftliche Effektivität

Die Mehrheit der Befragten in jeder Stakeholdergruppe war der Ansicht, dass die *Aufdeckungsstrategie* der GD Wettbewerb effektiv sei und dass dies vor allem auf die Kronzeugenregelung zurückzuführen sei. Gleichzeitig betrachteten Befragte aus Unternehmen und Wirtschaftsberatungsunternehmen, Rechtsanwälte und Befragte aus nationalen Wettbewerbsbehörden die Aufdeckungsstrategien als reaktiv und zu sehr auf der Kronzeugenregelung beruhend. Sie forderten eine proaktivere Aufdeckung. Darüber hinaus äußerte eine Minderheit der Rechtsanwälte und Befragten aus Unternehmen Besorgnis über die Qualität und Glaubwürdigkeit einiger Anwendungen der Kronzeugenregelung und schlugen vor, „unwichtige“ Fälle aus der Kronzeugenregelung auszuklammern. Die Hälfte der Verbraucherorganisationen waren der Ansicht, dass sie die GD Wettbewerb in ihrer Aufdeckungsstrategie unterstützen zu könnten jedoch dass sie diesbezüglich häufig ignoriert oder zu wenig einbezogen würden.

Die meisten Befragten aus den unterschiedlichen Stakeholdergruppen meinten, dass sich die *Aktivitäten der GD Wettbewerb positiv auswirken* würden. Dies gilt insbesondere für die Überwachung des Kartellrechts und den verstärkten Wettbewerb auf den Märkten. Ausnahmen von dieser positiven Sichtweise wurden von den Unternehmerverbänden und in gewissem Maße von den Verbraucherorganisationen angesprochen. Erstere meinten, dass betroffene Parteien versuchen würden, die Auswirkungen der Beschlüsse zu umgehen und Letztere betonten, dass es notwendig sei zu untersuchen, wie sich diese auf den Markt auswirkten.

Zur der Frage, ob die von der *GD Wettbewerb für eine Entscheidung benötigte Zeitspanne* akzeptabel sei, waren die Meinungen unterschiedlich. Diese bezogen sich insbesondere auf Entscheidungen in den Bereichen Kartelle und Anti-Trust. Die Mehrheit der Befragten von den Verbraucherorganisationen, Wirtschaftsberatungsunternehmen und nationalen Wettbewerbsbehörden sprachen sich positiv über die allgemeine Haltung der GD Wettbewerb sowie das Verhältnis zwischen Schnelligkeit und Qualität der Beschlüsse aus. Einige Befragte von nationalen Wettbewerbsbehörden und Verbraucherorganisationen betonten außerdem, dass es nicht nur der GD Wettbewerb anzulasten sei, wie lange ein Entscheidungsprozess dauere, da sich dieser auch aufgrund von langwierigen Beratungen, eines Einspruchs seitens der Rechtsanwälte oder schlicht der Komplexität des Falls in die Länge ziehen könne. Einige Befragte aus Unternehmensverbänden, Unternehmen, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden äußerten die Sorge,

dass manche Entscheidungen aufgrund von Verzögerung während des Entscheidungsprozesses hinfällig werden könnten, da sich die Märkte in der Zwischenzeit verändert oder Konkurrenten den Markt verlassen haben. Ein geringer Anteil der Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten erwähnte Probleme aufgrund von Verzögerungen, die sich bei Anträgen auf staatliche Beihilfe aufgrund der Übersetzung der einzelnen Verfahrensschritte in die jeweilige Landessprache ergeben hätten. Einige Rechtsanwälte äußerten sich positiv über die Schnelligkeit, mit der die GD Wettbewerb während der Finanzkrise Anträge auf staatliche Beihilfe bearbeitet hatte. Spezielle Vorschläge für Verbesserungen in diesem Bereich umfassten die Einführung von Zeitrahmen bei Kartellverfahren sowie eine verstärkte Prioritätensetzung, um bei dringenderen Fällen die Untersuchungsdauer zu verkürzen.

Die Mehrheit der Befragten in jeder Stakeholdergruppe vertrat die Ansicht, dass die GD Wettbewerb im Allgemeinen in der Lage ist, *die Entscheidungen* der Kommission durchzusetzen. Einige jedoch bezweifelten, dass die GD Wettbewerb über ausreichend Mittel verfügt, um die Befolgung der Entscheidungen der Kommission zu überprüfen und dann auch entsprechend durchzusetzen. Befragte aus Unternehmen, Wirtschaftsberatungsunternehmen, Rechtsanwaltskanzleien, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden meinten, dass die Entscheidungen der Kommission befolgt werden, da die Kommission befugt ist, eine Geldstrafe oder eine sonstige Strafe über diejenigen zu verhängen, die ihren Entscheidungen nicht Folge leisten. Ein von Rechtsanwälten oder Vertretern von Unternehmen häufig geäußertes Argument war, dass es schwieriger sei, Entscheidungen in Fällen des Kartellrechts oder bei Anträgen auf staatliche Beihilfe (im Gegensatz zu Entscheidungen im Fusionsrecht) durchzusetzen, da diese als weniger präzise wahrgenommen werden und auch im Anschluss weniger systematisch nachverfolgt werden. Einige der Befragten aus Unternehmen betonten, dass sich die GD Wettbewerb auch nach der Rechtsdurchsetzung ihrer Entscheidungen mehr darauf konzentrieren sollte, welche Auswirkung diese auf die Märkte haben.

Von der Mehrzahl der Befragten in den meisten Stakeholdergruppen wurden *Geldbußen* als effizientes Abschreckungsmittel, insbesondere seitdem diese stark erhöht wurden. Einige Rechtsanwälte betonten, dass die Höhe der Geldbußen auf einem mittlerweile gerade noch akzeptablen Niveau angelangt sei und dass deren abschreckende Wirkung nicht proportional steige. Einige Rechtsanwälte warnten auch davor, dass die Höhe der Geldbußen Unternehmen davon abhalten könnte, sich der GD Wettbewerb gegenüber kooperativ zu verhalten und die Kronzeugenregelung in Anspruch zu nehmen. Einige Befragte aus Unternehmen hingegen betrachteten die Kronzeugenregelung als mit dem Ziel der Wettbewerbsregelung an sich unvereinbar, da das Unternehmen, das die Kronzeugenregelung in Anspruch nimmt, vom wettbewerbsschädigenden Verhalten profitiert und keine Strafe zahlen muss. Eine Reihe von Stakeholdern in allen Gruppen betonte, dass Geldstrafen zwar eine effiziente Abschreckung, aber nicht das einzige Mittel seien, das der GD Wettbewerb zur Verfügung steht. Es wurde eine Reihe von Alternativen vorgeschlagen (strafrechtliche Sanktionen,

Veröffentlichung der Verstöße des Unternehmens, Schadenersatzzahlungen an geschädigte Verbraucher usw.). Es gab jedoch unterschiedliche Meinungen dahingehend, ob eine strafrechtliche Haftung zur zusätzlichen Abschreckung eingeführt werden sollte.

In jeder Stakeholdergruppe äußerte sich eine Mehrheit der Befragten positiv darüber, wie die GD Wettbewerb *auf die Wirtschafts- und Finanzkrise reagiert* hatte. Befragte aus Unternehmensverbänden und Unternehmen, Rechtsanwälte sowie Befragte aus den Ministerien der Mitgliedstaaten und den nationalen Wettbewerbsbehörden lobten die schnelle, flexible und angemessene Reaktion der GD Wettbewerb auf die Wirtschafts- und Finanzkrise. Rechtsanwälte und Befragte aus den Ministerien der Mitgliedstaaten erwähnten positiv die Schnelligkeit, mit der die GD Wettbewerb selbst übers Wochenende Ressourcen mobilisieren konnte, um die Entscheidungsfindung zu fördern. Auch wenn die Bewertung im Allgemeinen positiv ausfiel, waren einige Befragte aus Wirtschaftsberatungsunternehmen der Ansicht, dass die GD Wettbewerb während der Krise "zu unscheinbar" gewesen sei. Einige Befragte aus Verbraucherorganisationen äusserten die Sorge, dass Entscheidungen zu schnell gefällt und die Position der GD Wettbewerb während der Krise geschwächt worden sei.

Kommunikation nach außen

Die Mehrheit der Befragten aus jeder Stakeholdergruppe bewertete die *Klarheit und Verständlichkeit* der externen Kommunikation der GD Wettbewerb positiv, sei es die von Pressemitteilungen, der Website und Reden. Dennoch wurde in fast allen Stakeholdergruppen die Meinung geäußert, dass die aktuelle externe Kommunikation fachkundige Empfänger nicht ausreichend einbeziehe.

Der Großteil der Befragten aus jeder Stakeholdergruppe war der Ansicht, dass Mitteilungen der GD Wettbewerb innerhalb eines *angemessenen Zeitrahmens* erfolgten. Gleichzeitig gab eine deutliche Minderheit der Befragten aus Unternehmen, Rechtsanwaltskanzleien, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden zu bedenken, dass Beschlüsse zu schnell veröffentlicht würden, ohne dass die betroffenen Parteien oder ihre Vertreter noch vor der Öffentlichkeit und den Medien informiert würden. Es wurde insbesondere kritisiert, dass gelegentlich Informationen zur Presse durchsickern, bevor eine Entscheidung überhaupt verabschiedet wäre. Darüber hinaus meinte eine kleine Minderheit von Befragten aus nationalen Wettbewerbsbehörden, Unternehmen und Verbraucherorganisationen, dass bei Anträgen auf staatliche Beihilfe die Übersetzung der Entscheidung in die betreffende Landessprache oftmals erst nach einer bestimmten Zeit zur Verfügung gestellt werden würde. Schließlich war eine kleine Minderheit der Rechtsanwälte und Befragten aus Unternehmen, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden der Ansicht, dass die Veröffentlichung des Volltexts der endgültigen Entscheidungen manchmal zu lang dauern würde.

Die Befragten waren sich einig, dass die von der GD Wettbewerb ausgewählten *Kommunikationskanäle* angemessen seien. In diesem Zusammenhang wurde besonders die Website gelobt. Befragte aus jeder Stakeholdergruppe äußerten sich darüber hinaus positiv zu Pressemitteilungen, Newslettern und Konferenzen. Eine Minderheit der Befragten aus Unternehmen meinte, dass es von Nutzen wäre, bei den Konferenzen einen intensiveren Dialog anzuregen, da die Kommunikation weitgehend einseitig erfolge. Eine Minderheit der Befragten aus den Unternehmensverbänden, Verbraucherorganisationen und nationalen Wettbewerbsbehörden meinte, dass die GD Wettbewerb ein breiteres Publikum ansprechen sollte. Um dies zu erreichen, wurde angeregt zusätzliche Kommunikationskanäle und Sprachen einzusetzen, wie beispielsweise die Nutzung von Plattformen wie YouTube. Darüber hinaus sollte die allgemeine Verständlichkeit von Pressemitteilungen verbessert werden.

Die Mehrheit der Befragten war der Ansicht, dass die GD Wettbewerb *ihre Kommunikation angemessen ausrichte*. Nur die Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten meinten, dass hinsichtlich der Kommunikation zwischen der GD Wettbewerb und den Beteiligten Verbesserungsbedarf bestünde. Eine Minderheit der Befragten (insbesondere jene aus den osteuropäischen Mitgliedstaaten) hätte gerne mehr Informationen von der GD Wettbewerb zur Verfügung. Sie forderten häufigere Informationsseminare zu relevanten Themen sowie offene Diskussionen, die es den Teilnehmern ermöglichen würden, ein besseres Verständnis für die Maßnahmen und die Haltung der GD Wettbewerb zu gewinnen. Von den Wirtschaftsberatungsunternehmen einmal abgesehen, war in allen Stakeholdergruppen eine Minderheit der Befragten der Ansicht, dass die aktuelle Kommunikationsstrategie der GD Wettbewerb zu fachlich und für Verbraucher ungeeignet sei. Die Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden äußerten die Meinung, dass die Kommunikation mit den Verbrauchern mit den jeweiligen nationalen Wettbewerbsbehörden koordiniert werden sollte, um zu gewährleisten, dass Verbraucher in jedem Mitgliedstaat auf geeignete Weise angesprochen werden.

In Bezug darauf, wie gut die GD Wettbewerb *eine Kultur des Wettbewerbs fördert*, gingen die Meinungen auseinander. Der Großteil der Befragten aus den Unternehmensverbänden, Unternehmen, Wirtschaftsberatungsunternehmen und nationalen Wettbewerbsbehörden war der Ansicht, dass die GD effiziente Arbeit geleistet habe. Die Hälfte der Befragten aus den Verbraucherorganisationen meinte, dass im Bereich der Förderung einer Wettbewerbskultur Verbesserungsbedarf bestünde. Unter den Rechtsanwälten gab es hierzu sehr unterschiedliche Ansichten: So meinten einige von ihnen, dass die GD Wettbewerb gute Initiativen zur Förderung einer Wettbewerbskultur ergreife, andere wiederum sahen noch Verbesserungsbedarf. Hinsichtlich der Frage, ob es in die Zuständigkeit der GD Wettbewerb falle, einem breiteren Publikum die Vorteile des Wettbewerbs näher zu bringen, hatten die Stakeholder sehr unterschiedliche Ansichten. Befragte aus Unternehmen, Verbraucherorganisationen und Ministerien der Mitgliedstaaten waren der Ansicht, dass die GD Wettbewerb den Verbrauchern die Vorteile des Wettbewerbs näher bringen sollte. Befragte aus den

Wirtschaftsberatungkanzleien hingegen meinten, dass dies außerhalb des Zuständigkeitsbereichs der GD Wettbewerb liege und Aufgabe der nationalen Behörden sei. Die Rechtsanwälte und Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden standen dieser Aussage unentschieden gegenüber. Rund ein Viertel der Befragten aus den Unternehmen war der Meinung, dass es - angesichts von gesunden, wettbewerbsfähigen Märkten und Fallstudien von Unternehmen, die sich an rechtliche Bestimmungen halten und damit erfolgreich sind - keiner weiteren „Pro-Wettbewerbs“- Argumente bedürfe. Eine Minderheit bedauerte, dass die Betonung der Regelverstöße den Eindruck erwecke, als würden die Anstrengungen derjenigen, die sich an die Vorschriften hielten, kaum mehr wahrgenommen werden.

2 Hintergrund und Forschungsmethode

2.1 Hintergrund und Ziele

Das Ziel der vorliegenden qualitativen Studie ist es, von den wichtigsten professionellen Stakeholdern ein Feedback zur Qualität der Tätigkeit der GD Wettbewerb zu erhalten. Dies gilt insbesondere in Bezug auf die folgenden Punkte:

- Rechtliche und wirtschaftliche Richtigkeit der Tätigkeit;
- Aspekte der Integrität (etwa Transparenz bei Verfahren, Übereinstimmung mit dem Verfahrensrecht usw.)
- Wirtschaftliche Effizienz ihrer Tätigkeit auf die Märkte sowie die Auswirkungen auf Bürger
- Qualität der externen Kommunikation

Die in der Studie gewonnenen Erkenntnisse sollen der GD Wettbewerb helfen:

- gezielter und dynamischer mit ihren professionellen Stakeholdern und der Allgemeinbevölkerung zu kommunizieren und interagieren;
- mögliche Verbesserungsbereiche bei der Zusammenarbeit und in den Beziehungen mit den Stakeholdern zu ermitteln;
- Projekte verstärkt nach Prioritäten zu bearbeiten, um einen größeren Einfluss auf die Märkte auszuüben;
- ihre Leistung in zahlreichen Bereichen in Bezug auf Qualität und Auswirkung der Arbeit zu bewerten.

Der Schwerpunkt der Studie zielt darauf ab herauszufinden, wie die Qualität der von der DG Wettbewerb durchgeführten Arbeit wahrgenommen wird, und zwar im Bereich der Rechtsdurchsetzung (Kartell- und Fusionsüberwachung, Kontrolle staatlicher Beihilfen) sowie ihrer politischen und anwaltschaftlichen Tätigkeit. Die Studie richtete sich an professionelle Stakeholder der GD Wettbewerb, die mit deren Arbeit vertraut sind, sei es direkt, durch eine Beteiligung an Verfahren im Rahmen der Rechtsdurchsetzung der Ziele der GD Wettbewerb, oder indirekt durch die Beeinflussung oder Betroffenheit ihrer politischen Tätigkeit. Eine gesonderte Studie richtete sich direkt an die Bürger in allen EU-Mitgliedstaaten.

Dieser Bericht bietet eine Zusammenfassung der Ansichten der Befragten aus den sieben verschiedenen Stakeholdergruppen:

- Anwälte

- Wirtschaftsberatungsunternehmen
- Wirtschaftsverbände
- Verbraucherorganisationen
- Unternehmen
- Nationale Wettbewerbsbehörden
- Ministerien der EU-Mitgliedstaaten

2.2 Vorgehensweise

113 Tiefenbefragungen (IDIs) von 75 oder 90 Minuten Dauer wurden nach Möglichkeit persönlich geführt. Zeitraum der Befragung war Dezember 2009 bis März 2010.

Aus Datenschutzgründen wurden die potenziellen Befragten zunächst von der GD Wettbewerb kontaktiert und eingeladen, an der Studie teilzunehmen. Die Kenndaten der Organisationen, die einer Teilnahme zustimmten, wurden TNS Qual+ übermittelt.

Die durchgeführten Befragungen verteilten sich folgendermaßen auf die unterschiedlichen Stakeholdergruppen:

Stakeholdertyp	Durchgeführte Interviews
Rechtsanwalt	27
Wirtschaftsberatungsunternehmen	5
Unternehmensverband	6
Verbraucherorganisation	4
Unternehmen	40
Nationale Wettbewerbsbehörden	22
Ministerien der Mitgliedstaaten	9
Gesamt	113

Nur Stakeholder mit Hauptsitz in einem EU-Mitgliedstaat (oder in der Schweiz) kamen in Betracht. Die geographische Verteilung der kontaktierten und in weiterer Folge befragten Unternehmen beruht darauf, wo die GD Wettbewerb im Rahmen der Rechtsdurchsetzung tätig geworden war. Andere Stakeholder wiederum wurden aufgrund der Intensität ihres Kontakts mit der GD Wettbewerb ausgewählt. Abgesehen von den nationalen Wettbewerbsbehörden und den Ministerien der Mitgliedstaaten wurden keine speziellen Bemühungen unternommen, um

ein Gleichgewicht zwischen den Mitgliedstaaten zu schaffen. Aus diesem Grunde wurde ein erheblicher Anteil der Befragungen in Belgien und in einigen der größeren Mitgliedstaaten durchgeführt. Letztendlich sah die Verteilung der Befragungen je nach Mitgliedstaat wie folgt aus:

Land	Befragungen
Österreich	3
Belgien	36
Schweiz	2
Tschechische Republik	1
Deutschland	11
Dänemark	3
Griechenland	1
Spanien	6
Finnland	3
Frankreich	7
Ungarn	3
Irland	2
Italien	2
Litauen	1
Luxemburg	2
Lettland	2
Malta	1
Niederlande	6
Portugal	1
Rumänien	1
Schweden	4
Slowenien	1
Slowakei	2
Vereinigtes Königreich	12
Gesamt	113

Wir weisen den Leser darauf hin, dass dieser Bericht auf Erkenntnissen beruht, die mithilfe der Methode der qualitativen Befragung gewonnen wurden. Die Interviews wurden rund um eine zusammenhängende Themenauswahl strukturiert, die mit der GD Wettbewerb abgesprochen war. Innerhalb jedes Themenbereichs war die Befragung offen und diskursiv, wodurch jeder Befragte die Themen erörtern konnte, die ihm am relevantesten erschienen.

Obwohl wir in diesem Bericht bestrebt sind, einen Eindruck davon zu vermitteln, wie verbreitet die hier dargelegten Wahrnehmungen und Ansichten sind, sollten diese Informationen zurückhaltend umgesetzt werden. Wir möchten daran erinnern, dass die von den Befragten angesprochenen Themen diejenigen sind, die ihnen zum Zeitpunkt der Befragung am wichtigsten erschienen. Wenn einige Befragte ein Thema nicht spontan erwähnten, sollte dies nicht unbedingt als Hinweis darauf verstanden werden, dass das Thema keine besondere Bedeutung habe. Es muss auch angemerkt werden, dass es nicht immer möglich war, die Antworten der Befragten klar zu kategorisieren, selbst wenn sich mehrere Befragte in der Diskussion auf dasselbe Thema bezogen. So haben Befragte Vorbehalte oder unterschiedliche Ansichten geäußert, ein bestimmtes Thema nur am Rande behandelt, sich auf einen speziellen Aspekt eines Themas konzentriert usw. Hierdurch ist es u.U. schwierig, eine eindeutige Aussage dahingehend zu treffen, wie viele Personen einen bestimmten Standpunkt vertraten.

Um die Argumente der Befragten in ihren eigenen Worten zu verdeutlichen, wurden dem Bericht wörtliche Zitate hinzugefügt. Die Zitate wurden ausgewählt, um eine repräsentative Auswahl an Ansichten aus den verschiedenen Stakeholdergruppen und möglichst klare Aussagen zu den diskutierten Themen zu bieten. Die Zitate sind *kursiv* geschrieben. Zur Wahrung der Anonymität wurden sie nicht bestimmten Personen oder Organisationen zugeordnet.

Als Teil des Befragungsprozesses wurde eine Reihe qualitativer Fragen mit einbezogen, um einen Gesamtüberblick über die Ansichten der Befragten zu wesentlichen Aspekten der Leistungsfähigkeit der GD Wettbewerb zu bieten. Aufgrund fehlender Informationen waren nicht alle Befragten in der Lage, zu jedem Aspekt eine persönliche Bewertung abzugeben. Darüber hinaus wurden dem Bericht Daten zu den ermittelten Rohwerten, ein Gesamtmittel und ein Mittelwert zu jeder Stakeholdergruppe hinzugefügt.

2.3 Umfeld und Auswahl der Befragten

Die befragten **Rechtsanwälte** waren Partner oder Senior-Partner in Rechtsanwaltskanzleien und in ihrem jeweiligen Land auf Wettbewerbspolitik und -recht spezialisiert. Die meisten dieser Rechtsanwälte stehen in häufigem Kontakt mit der GD Wettbewerb und diejenigen von ihnen, die in Brüssel ansässig sind, haben mindestens einmal wöchentlich mit den Fallbearbeitungsteams zu tun. Die Rechtsanwälte, die nicht in Brüssel ansässig sind sowie die in der Hierarchie der Kanzleien höher gestellten Senior-Partner haben meist weniger Kontakt zur GD Wettbewerb. Die ursprüngliche Liste der möglichen Befragten unter den Rechtsanwälten wurde auf Grundlage der häufigsten Kontakte mit der GD Wettbewerb in verschiedenen Rechtsdurchsetzungsverfahren und/oder diesbezüglichen Beratungen erstellt. Diese Liste wurde eingegrenzt, indem meist nur ein Rechtsanwalt

pro Kanzlei eingeladen wurde (die Auswahl innerhalb der Rechtsanwaltskanzlei wurde getroffen, indem der jeweils hochrangigste, zur Verfügung stehende Rechtsanwalt eingeladen wurde). Verfügte eine Rechtsanwaltskanzlei über Büros in mehr als einem Mitgliedstaat, wurde generell dem Brüsseler Standort Vorrang eingeräumt, da angenommen wurde, dass die in diesem Büro arbeitenden Anwälte über das diesbezüglich umfangreichste Wissen verfügen würden.

Bei den eingeladenen **Wirtschaftsberatern** handelte es sich um äußerst erfahrene Personen, die innerhalb ihrer Firma leitende Funktionen ausüben. Sie verfügten über umfassende Erfahrungen in der Arbeit mit der GD Wettbewerb. Die ursprüngliche Liste potenzieller Befragter in dieser Stakeholdergruppe wurde von der GD Wettbewerb auf Grundlage des 2006 veröffentlichten „Handbook of Competition Economists of the Global Competition Review“ erstellt. Eine weitere Eingrenzung der Gruppe der Wirtschaftsberatungsunternehmen erfolgte auf Basis der häufigsten Kontakte mit dem Chefökonomenteam der GD Wettbewerb.

Die Befragten aus den **Unternehmensverbänden** waren Vertreter unterschiedlicher Sektoren der Wirtschaft. Diese Befragten waren selten an einzelnen Fällen beteiligt, sondern interagierten mit der GD Wettbewerb eher in Bezug auf ihre politische Tätigkeit. Nur einer der Befragten hatte noch nie direkten Kontakt mit der GD Wettbewerb gehabt. Der einzige direkte Kontakt seines Verbandes mit der Kommission erfolgte über die GD Unternehmen. Die ursprüngliche Liste der GD Wettbewerb mit den potenziellen Befragten aus Unternehmensverbänden sollte die EU-weiten Unternehmenssektoren einschließlich der KMU repräsentieren. Die Auswahl erfolgte anhand der bestehenden Kontakte der GD Wettbewerb mit diesen Organisationen.

Die Befragten aus den **Verbraucherorganisationen** waren leitende Vertreter ihrer Organisation und in rechtlichen oder wirtschaftlichen Funktionen tätig. Alle hatten vergleichsweise regelmäßigen Kontakt mit der GD Wettbewerb. Die ursprüngliche Liste der potenziellen Befragten wurde auf Basis der jeweils häufigsten Kontakte mit der GD Wettbewerb erstellt.

Für diese Befragung wurde von **Unternehmen**, die an Fällen beteiligt waren, die im Zeitraum zwischen 2006 und 2009 abgeschlossen wurden, eine Stichprobe ausgewählt. Es handelte sich ausschließlich um Befragte, die wichtige Positionen in dem jeweiligen Unternehmen einnahmen, entweder als leitender Angestellter, in der Rechtsabteilung oder in der Wettbewerbskontrolle. Die meisten hatten einen juristischen bzw. betriebswirtschaftlichen Hintergrund. Alle Befragte hatten schon persönliche Erfahrung mit der GD Wettbewerb gemacht oder hielten direkten Kontakt zu ihr. Um ein möglichst ausgewogenes Meinungsbild zu erhalten, zielte die ursprüngliche Liste der potenziellen Befragten darauf ab, eine möglichst breite Palette von Unternehmen einzuladen, die mit der GD Wettbewerb zu tun hatten. Dazu zählten die Unternehmen, die in einem Fall als Kläger aufgetreten waren, die Unternehmen, die mit einem Verbot oder mit Geldstrafen belegt worden waren sowie die Unternehmen, die von einer Entscheidungen der Kommission profitiert hatten (in vielen

Fällen überschneiden sich mehrere Kategorien). Die von der GD Wettbewerb getroffene Erstauswahl beruhte auf denjenigen Unternehmen, die an Fällen beteiligt waren, die zwischen 2006 und 2008 abgeschlossen wurden. Dieser Zeitraum wurde allerdings für Unternehmen oder Finanzinstitute, die in die Finanzkrise verwickelt waren, bis 2009 ausgedehnt. Hierzu ist anzumerken, dass Unternehmen, die darüber hinaus an aktuellen Fällen beteiligt waren, nicht von der Auswahl ausgeschlossen wurden. Die branchenspezifische Abdeckung der eingeladenen Unternehmen stand weitgehend in Einklang mit den politischen Prioritäten der GD Wettbewerb innerhalb der vergangenen drei Jahre.

Bei den Befragten aus den **nationalen Wettbewerbsbehörden** handelte es sich fast ausschließlich um leitende Angestellte. Die Tätigkeitsbezeichnungen umfassten Generaldirektor, Vorsitzende(r), Abteilungsleiter und Direktor/Vizedirektor. Sie stehen sowohl selbst als auch indirekt über ihre Mitarbeiter in direktem Kontakt mit der GD Wettbewerb. Die ursprüngliche Liste der Befragten wurde von der GD Wettbewerb bereitgestellt. Diese Liste wurde anhand von Antwortschreiben der Wettbewerbsbehörden der Mitgliedstaaten erstellt, die die GD Wettbewerb kontaktiert und zur Teilnahme an der Umfrage eingeladen hatte.

Die Befragten aus den **Ministerien der Mitgliedstaaten** agieren in Wettbewerbsangelegenheiten als Vermittler zwischen ihrem Land und der Europäischen Kommission. Die Mehrheit der Ministerien, die an dieser Studie teilnahmen, war für Finanzen und Wirtschafts- oder Unternehmensangelegenheiten zuständig. Die Befragten stehen in häufigem persönlichem Kontakt mit der GD Wettbewerb und die meisten üben bei verschiedenen Brüsseler Versammlungen als Berater eine Repräsentativfunktion aus. Die Liste der potenziellen Befragten, die TNS Qual+ von der GD Wettbewerb übermittelt wurde, beruhte auf den Antwortschreiben der ständigen Vertretung der EU-Mitgliedstaaten beim EU-Rat. Es handelte sich hierbei um die Antwortschreiben auf das Ansuchen der GD Wettbewerb, bei der Suche nach interessierten und sachkundigen Experten aus den entsprechenden Mitgliedstaaten zu helfen.

2.4 Beteiligte Organisationen

Vertreter der folgenden Organisationen nahmen an der Studie teil:

A. P. Moller - Maersk A/S	Frankreich, SGAE (Sekretär für europäische Angelegenheiten)	Nokia Corporation
AIR FRANCE KLM	Freshfields Bruckhaus Deringer	OCU European Public Affairs and Competition (Europäische öffentliche Angelegenheiten und

Stakeholderbefragung GD Wettbewerb – Zusammenfassender Bericht

		Wettbewerb)
Allen & Overy	Garrigues	Redeker Sellner Dahs & Widmaier
Antimonopol-Amt der slowakischen Republik	Gazdasagi Versenyhivatal (GVH)	Repsol YPF
Österreich, Ministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend	General Electric Company	Ryanair
Autorité de la Concurrence de la République Française	Deutsches Wettbewerbsamt	SABAM
Baker & McKenzie	Glasvezelnet Amsterdam CV	Saint Gobain
Belgische Wettbewerbsbehörde	Gleiss Lutz	Sanofi Aventis
BEUC – Europäisches Verbraucherbüro	Google	Schönherr, Österreich
Bird & Bird	Haver Mailaender	Schuette Law
Bonelli Erede Pappalardo	Hellenische Wettbewerbskommission	Shell International Ltd.
Bredin Prat	Hengeler Mueller, Deutschland	Squire Sanders & Dempsey
Cableuropa, S.A.U. (ONO)	Hispasat, S.A.	Schweden, Ministerium für Unternehmen, Energie und Kommunikation
Cleary Gottlieb Steen & Hamilton	Howrey	Schwedische Wettbewerbsbehörde
Clifford Chance	Ungarn, Finanzministerium	Total
Comision Nacional de la Competencia	Hunton & Williams	Britische Wettbewerbskommission
Lettischer Wettbewerbsrat	IBERDROLA	VK, Abteilung für Unternehmen, Innovation und Kompetenzen
Rumänischer Wettbewerbsrat	IBERIA LAE	Unilever
Wettbewerbsrat der Republik Litauen	Irische Wettbewerbsbehörde	Vattenfall AB
Büro zum Schutz gegen Wettbewerb Slowenien	Linklaters	Vinge, Schweden

Stakeholderbefragung GD Wettbewerb – Zusammenfassender Bericht

Tschechische Wettbewerbsbehörde	Lovells	Westinghouse Electric Company
Dänische Wettbewerbsbehörde	Maqs, Dänemark	Which?
Easy Jet	MOL Plc	White & Case
Verband der deutschen Verbraucherorganisationen	Nestlé	Wilmer Hale
Finnland, Ministerium für Beschäftigung und Wirtschaft	Niederländische Wettbewerbsbehörde	Wolf-Theiss, Österreich
Finnische Wettbewerbsbehörde	Niederlande, Ministerium für Wirtschaftsangelegenheiten	

Alle sonstigen Teilnehmer haben darum gebeten, ihre Angaben anonym zu behandeln.

Die GD Wettbewerb und TNS Qual+ möchten all jenen danken, die sich die Zeit genommen haben, an dieser Studie teilzunehmen.

3 Richtigkeit der rechtlichen und wirtschaftlichen Analyse

3.1 Klarheit und Verständlichkeit der Entscheidungen

- Die Mehrheit der Befragten in den meisten Stakeholdergruppen ist der Ansicht, dass die Entscheidungen der Kommission klar und verständlich seien. Nur Unternehmensverbände und Verbraucherorganisationen hatten eine mehr nuancierte Meinung-

Die Mehrheit der Befragten in den meisten Stakeholdergruppen war der Ansicht, dass die Entscheidungen der Kommission klar und verständlich seien.

Einige der Stakeholder erklärten, woher ihr Vertrauen in die Entscheidungsfindung der Kommission komme. Die meisten stimmten darin überein, dass die GD Wettbewerb eine sehr professionelle Organisation mit kompetentem und engagiertem Personal sei. Darüber hinaus bezog sich die Mehrheit der Rechtsanwälte und der Befragten aus den Unternehmen auf die Stringenz, mit der die Kommission ihre Entscheidungen trifft. Die Mehrheit der Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden erwähnte insbesondere die Integrität und Professionalität der GD Wettbewerb. In diesem Sinne äußerte sich die Mehrheit der Befragten aus den Unternehmen ähnlich positiv über die Professionalität der Teams für die Bearbeitung der Fälle der GD Wettbewerb und meint, dass diese Teams fachkundig seien und hart arbeiten würden.

Selbst wenn sie mit einer Entscheidung nicht einverstanden waren, bewerteten die meisten Stakeholder die Begründungen für Entscheidungen als zumeist klar verständlich.

*“Im Allgemeinen ist die Argumentation kohärent, was aber nichts an der meiner Ansicht nach nachvollziehbaren Tatsache ändert, dass man zu einzelnen Punkten eine völlig andere Meinung haben kann und das dies bis zum Ende des Verfahrens auch so bleibt.”
(Unternehmen)*

Die überwiegende Mehrheit der Befragten aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen und Unternehmen sowie einige der Rechtsanwälte berichteten, dass die Entscheidungen mittlerweile klarer ausfallen würden. Eine kleine Minderheit der Befragten aus den Unternehmen sah den Grund dafür in der generellen Verbesserung der Wirtschaftsanalyse der GD Wettbewerb, insbesondere aber auch in der Schaffung des Chefökonomenteams. Die Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten fügten hinzu, dass die Nutzung der Wirtschaftsanalyse ihrer Ansicht nach eine objektivere Perspektive biete als ein rein rechtlicher Ansatz. Die Verwendung von Zahlen sei transparenter und weniger subjektiv.

Die Befragten aus Unternehmensverbänden und Verbraucherorganisationen hatten in Bezug auf die Entscheidungen der Kommission unterschiedliche Ansichten. Zwei der sechs Befragten aus den Unternehmensverbänden nannten Beispiele für Entscheidungen, die ihrer Ansicht nach unklar waren. Zu beiden Fällen hieß es, dass die GD Wettbewerb ihre Meinung zu einem späten Zeitpunkt während des Verfahrens geändert hätte, ohne hierfür, nach Ansicht der Unternehmensverbände, ausreichend Erklärungen zu den Gründen abzugeben. Ein Befragter aus einer der Verbraucherorganisationen betonte, dass es in ähnlichen Belangen wichtig wäre den Stakeholdern zu ermöglichen, die vollständige Begründung einer Entscheidung der Kommission zu erfahren, und zwar während als auch am Ende eines Verfahrens. Dies sei Aufgabe der GD Wettbewerb. Die Bedeutung für diesen Befragten war, auf der Basis von Informationen beschließen zu können, Entscheidungen anzufechten oder nicht.

Neben den oben genannten allgemeinen Ansichten wurden in allen Stakeholdergruppen die folgenden detaillierten Kritiken und Vorschläge geäußert, um in Zukunft zu klareren und nachvollziehbareren Entscheidungen beizutragen:

- Einige Rechtsanwälte und Befragte aus nationalen Wettbewerbsbehörden meinten, dass die GD Wettbewerb mitunter zu wenige Informationen bereitstelle, um eine Entscheidung der Kommission zum Zeitpunkt ihrer ersten Veröffentlichung zu untermauern. Insbesondere Rechtsanwälte bemängelten das Fehlen von Begründungen, insbesondere nachdem sie ausführliche Argumente bei der GD Wettbewerb eingereicht hatten.
- Einige Befragte aus Unternehmen und Verbraucherorganisationen, und zwar insbesondere jene ohne juristischen Hintergrund, waren der Ansicht, dass die Entscheidungen aufgrund der verwendeten Terminologie schwer zu verstehen seien.

"Man muss ihre Arbeits- und Denkweise verstehen, um sich über ihre Aussagen eine Meinung bilden zu können." (Unternehmen)

- Einige Befragte aus nationalen Wettbewerbsbehörden betrachteten die vollständige Dokumentation einer Entscheidung mitunter als sehr umständlich. Zudem schlugen einige Befragte aus dieser Gruppe vor, Entscheidungen und die Begründungsdokumentation für Nicht-Experten besser verständlich zu machen. Außerdem forderten sie, dass Entscheidungen kürzer und eine deutlichere Aussage haben sollen.
- Die Hälfte der Rechtsanwälte war der Ansicht, dass die Qualität der Entscheidungen je nach betreffendem Bereich der Wettbewerbspolitik variere (Kartellrecht, Fusionen oder staatliche Beihilfe). Eine erhebliche Anzahl Befragter meinte beispielsweise, dass die rechtliche Analyse bei Kartellrechtsfällen weniger präzise sei als in anderen Fällen.

- Eine Mehrheit der Rechtsanwälte, ein Viertel der Befragten aus den Unternehmen und fast alle Befragten aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen waren der Ansicht, dass die jeweilige Zusammenstellung des mit einem Fall betrauten Teams in Bezug ihrer Erfahrung und Wissen (über den Markt) der Teammitglieder einen Einfluss auf die Klarheit und die Verständlichkeit der Beschlüsse nehme.

"Über die GD Wettbewerb als ein homogenes, einheitliches Organ zu sprechen, wäre nicht richtig. Es gibt große Unterschiede." (Wirtschaftsberatungsunternehmen)

- Eine Minderheit der Rechtsanwälte und die Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden meinten, dass es nützlich wäre, sich während oder nach dem Entscheidungsprozess mit Vertretern der DG Wettbewerb zu treffen, um die rechtlichen Argumente zu klären und die Entscheidung im direkten Dialog zu besprechen.
- Mehr als die Hälfte der Befragten aus den Unternehmen war der Ansicht, dass langwierige Entscheidungsprozesse die Klarheit einer Entscheidung behindern könnten. Angesichts eines sich schnell entwickelnden Marktes sei es zunehmend schwierig, ein „nachvollziehbares“ Ergebnis zu erzielen.

3.2 Vorhersehbarkeit der Entscheidungen

- Die meisten Befragten waren der Ansicht, dass die Entscheidungen der Kommission durchaus vorhersehbar seien, die Meinungen von Unternehmen und Unternehmensverbänden waren hingegen nuancierter -

Die Mehrheit der Befragten in allen Stakeholdergruppen meinte, dass die Kommissionsentscheidungen vorhersehbar seien. Die Ansichten der Befragten aus Unternehmensverbänden und Unternehmen waren nuancierter.

"Ja, im Großen und Ganzen sind sie klar." (Ministerium eines Mitgliedstaats)

"Im Großen und Ganzen fühlen wir uns hinsichtlich der rechtlichen Entwicklung, die es seitens der Kommission gibt, sehr sicher; ihre Beschlüsse sind durchaus vorhersehbar." (Rechtsanwalt)

"Grundsätzlich ist das Ergebnis bereits zu Beginn klar, man weiß, was am Ende des Verfahrens herauskommen wird." (Unternehmen)

Die meisten der Rechtsanwälte und Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden legten insbesondere Wert auf die Feststellung, dass die Vorhersehbarkeit der Kommissionsentscheidungen aus der Befolgung der Gesetze, Vorschriften und veröffentlichten Richtlinien resultiere.

Gleichzeitig sprachen einige Rechtsanwälte von einer „*sklavischen Befolgung*“ der Vorschriften und Richtlinien und von den Nachteilen zu sehr vorhersehbarer Vorschriften.

Alle Befragten aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen stellten fest, dass sich die Vorhersehbarkeit der Entscheidungen seit der Schaffung des Chefökonomenteams (CET) als Teil der GD Wettbewerb verbessert habe. Gleichzeitig betonten manche, dass eine absolute Vorhersehbarkeit sehr schwer zu erzielen sei.

“In der Realität sind die Fälle, mit denen sie zu tun haben, so kompliziert und schwierig, dass Vorhersehbarkeit unrealistisch wäre.” (Wirtschaftsberatungsunternehmen)

Rund die Hälfte der Rechtsanwälte war der Ansicht, dass sich Entscheidungen bezüglich Fusionen am besten vorhersehen lassen. Dies im Gegensatz zu Kartellfällen, die - insbesondere in der Anfangsphase - als weniger vorhersehbar eingeschätzt wurden.

Von allen Stakeholdergruppen hatten insbesondere die Vertreter der Unternehmensverbände und der Unternehmen unterschiedliche Meinungen. Die meisten Befragten aus den Unternehmensverbänden fühlten sich nicht genügend informiert, um diese Frage zu beantworten. Die zwei einzigen Befragten, die eine Antwort gaben, äußerten sich allerdings eher negativ: ihrer Ansicht nach beeinträchtigen „Positionsänderungen, die hinsichtlich endgültiger Entscheidungen erst spät erfolgen“ die Vorhersehbarkeit.

Rund ein Viertel der Befragten aus den Unternehmen lobte die Teams zur Bearbeitung der Fälle der GD Wettbewerb für ihre offene Kommunikation. Hierdurch würden die Entscheidungen vorhersehbarer. Gleichzeitig meinte ein weiteres Viertel der Befragten aus Unternehmen, dass Wettbewerbsvorschriften mitunter unflexibel angewendet würden, wodurch die Entscheidungen bereits vorherbestimmt seien und die Beweisführung vernachlässigt werde. Darüber hinaus war eine kleine Minderheit der Befragten aus Unternehmen der Ansicht, dass die Entscheidungen der Kommission sowohl auf europäischer Ebene als auch auf Ebene der Mitgliedstaaten durch politische Einflüsse geprägt seien.

Neben den oben genannten allgemeinen Ansichten wurden in allen Stakeholdergruppen die folgenden detaillierten Kritiken und Vorschläge geäußert, um in Zukunft zu klareren und nachvollziehbaren Entscheidungen beizutragen:

- Die wichtigste Verbesserung, die von einigen Befragten aus allen Stakeholdergruppen gefordert wurde, war Transparenz während der gesamten Dauer eines Verfahrens. Die Befragten wünschten sich insbesondere, dass die Kommunikation mit der GD Wettbewerb bereits zu einem früheren Zeitpunkt während des Verfahrens beginnen und mehr Follow-up-Kommunikation stattfinden sollte.

“Vorhersehbarkeit in den frühen Phasen des Verfahrens ist wichtig, wenn man einen angeklagten Klienten verteidigt. Wenn die Anklage nicht absolut klar ist, muss man umso mehr von Mutmaßungen ausgehen.” (Rechtsanwalt)

- Insbesondere für langwierige Fälle, während denen sich die Gesetzeslage ändern kann und das Ergebnis schwerer vorhersehbar ist, betrachteten die Stakeholder den ständigen Informationsaustausch als wichtig. Nahezu ein Viertel der Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten bezog sich speziell auf die Bedeutung des Informationsaustauschs im Bereich staatlicher Beihilfen.
- Vor allem Rechtsanwälte und Befragte aus Unternehmensverbänden forderten, dass während der späteren Verfahrensabschnitte keine Änderungen mehr vorgenommen werden sollten, da diese die Vorhersehbarkeit der Entscheidungen beeinträchtigten.
- Eine Minderheit der Befragten aus den Verbraucher- und Unternehmensorganisationen machte deutlich, dass es von großer Wichtigkeit sei, schon ab den frühen Phasen des Verfahrens über die Position der GD Wettbewerb informiert zu sein. Sie meinten, dies sei besonders wichtig, wenn die GD Wettbewerb offenbar während des Verfahrens ihre Haltung ändere.
- Die Stakeholder legen Wert darauf, die Begründungen hierfür zu verstehen, da sie ansonsten zu der Ansicht neigen, derartige Positionsänderungen als politisch motiviert zu betrachten. Wiederum wurden unter den Stakeholdern Forderungen laut, dass die GD Wettbewerb dafür sorgen solle, Unterschiede hinsichtlich der Erfahrung und des Wissens (über den Markt) in den jeweiligen Teams zur Bearbeitung der Fälle zu verringern bzw. besser zu kontrollieren.

3.3 Vorhersehbarkeit der verhängten Geldbußen

- Hinsichtlich der Vorhersehbarkeit der Geldbußen gab es unterschiedliche Ansichten. Manche meinten, dass die GD Wettbewerb beabsichtige, die Vorhersehbarkeit der Strafausmaße zu erschweren -

Die Ansichten darüber, ob die von der Kommission verhängten Geldbußen vorhersehbar seien oder nicht, schwankten stark innerhalb der einzelnen Stakeholdergruppen.

Eine Mehrheit der Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten, Wirtschaftsberatungsunternehmen, Unternehmensverbänden und Verbraucherorganisationen fühlte sich mangels Erfahrung nicht in der Lage, die Vorhersehbarkeit der Geldbußen zu beurteilen.

Die Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden äußerten sich am positivsten über die Vorhersehbarkeit der Geldbußen. Die meisten waren der Ansicht, dass die Geldbußen vorhersehbar seien, da sie den klar definierten gesetzlichen Richtlinien folgten. Nur einige meinten, dass zu viel Gewicht auf veränderliche Faktoren der gesetzlichen Richtlinien gelegt werden würde. Dies erhöhe die Unvorhersehbarkeit und könne in erheblichen Unterschieden bezüglich des Strafmaßes resultieren.

Rechtsanwälte und Befragte aus Unternehmen waren zu diesem Punkt am stärksten gespalten. Die Hälfte der Befragten aus Unternehmen meinte, dass die Geldbußen relativ vorhersehbar seien. Dennoch waren zwei Drittel der Rechtsanwälte und die übrigen Befragten aus den Unternehmen der Ansicht, dass die Höhe der Geldbußen angesichts der Bandbreite der möglichen Strafmaße gemäß den neuen Richtlinien noch schwerer vorhersehbar seien. Gleichzeitig anerkannten viele Rechtsanwälte, dass eine große Anzahl veränderlicher Faktoren involviert sei, was die Vorhersehbarkeit beeinträchtigt.

Von denjenigen Befragten aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen, die in der Lage waren, sich zu diesem Thema zu äußern, wurde generell die Ansicht vertreten, dass trotz der allgemein angemessen empfundenen Strafmaße das tatsächlich verhängte Strafmaß nur schwer vorhersehbar sei.

Mehrere Rechtsanwälte und Befragte aus den Unternehmen und nationalen Wettbewerbsbehörden meinten, dass die GD Wettbewerb bewusst die Vorhersehbarkeit des Strafmaßes erschwere. Von jeder Gruppe stimmte eine kleine Minderheit (von denen die meisten aus der Gruppe der Rechtsanwälte stammen) darin überein, dass dies im Ermessen der GD Wettbewerb liegen solle.

“Wenn intern gefragt wird: ‘Wie viel wird es kosten, wenn ich auf diese Art weitermache?’, werden Sie keine Antwort geben können... Aber es schadet nicht, in Bezug auf Geldbußen unvorhersehbar zu sein, weil die Unternehmen nicht wissen, womit sie rechnen müssen. Und den groben Rahmen kennen sie sowieso.” (Unternehmen)

“Das Ausmaß der Geldbuße sollte nicht unbedingt vorhersehbar sein. Natürlich versuchen wir insofern vorhersehbar zu sein, als die Regelungen, durch die die Strafmaße vorgegeben werden, klar und allgemein bekannt sind. Darin liegt ja der Sinn und Zweck des Gesetzes. Dennoch sollte das Strafmaß nicht allzu vorhersehbar sein, da die jeweiligen Wirtschaftsteilnehmer dann ihre eigenen Berechnungen durchführen, um zu wissen, ob es sich auszahlt, gegen das Gesetz zu verstoßen und zu sagen: ‘Ok, es zahlt sich aus.’ (nationale Wettbewerbsbehörde)

“Sie wollen nicht, dass die Unternehmen eine Kosten-Nutzen-Analyse durchführen, um zu wissen, ob es sich auszahlt, das Gesetz zu brechen. Schließlich könnten die Unternehmen zu dem Schluss kommen, dass es sich auszahlt, das Gesetz zu brechen. Diese

Theorie vertritt die Kommission und scheint diesbezüglich etwas realitätsfern zu sein.“ (Rechtsanwalt)

Die Hälfte der Rechtsanwälte, einige Befragte aus den Unternehmen und ein Befragter aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen waren der Ansicht, dass das Strafmaß disproportional hoch geworden sei. Die Befragten aus einigen Unternehmen meinten, dass ihnen dieser Punkt Sorgen bereite.

“Wenn man hört, wie viel Microsoft zahlen muss, schreckt man sich gehörig!“ (Unternehmen)

3.3.1 Bewertung: rechtliche Richtigkeit der Entscheidungen

Mittelwert = 5.1

Die Entscheidungen der GD WETTBEWERB waren rechtlich nicht richtig							Die Entscheidungen der GD WETTBEWERB waren rechtlich absolut richtig
1	2	3	4	5	6	7	
-	4	3	19	36	32	7	

Werte pro Stakeholdertyp:

Stakeholder-Typ	Rechtsanwalt	Wirtschaftsberater	Unternehmensverb.	Verbraucherorg.	Unternehmen	Nationale Wettbewerbsbehörde	Ministerium d. MS
Mittelwert	5.0	4.4	4.8	5.3	4.5	6.0	6.0

3.4 Technische Qualität der Wirtschaftsanalyse

- Die Mehrheit der Befragten war der Ansicht, dass sich die Wirtschaftsanalyse der GD Wettbewerb seit Schaffung des Chefökonomenteams deutlich verbessert habe, und beurteilt, dass der Wirtschaftsanalyse bei Entscheidungen eine angemessene Bedeutung zukomme -

Insgesamt wurde die Qualität der Wirtschaftsanalyse der GD Wettbewerb von den meisten Befragten positiv beurteilt.

Die Stakeholder aller Gruppen waren allgemein der Ansicht, dass nicht nur die analytischen Kompetenzen der GD Wettbewerb im Hinblick auf die

Wirtschaftsanalyse sondern auch deren Anwendung in den letzten Jahren besser geworden sei. Viele lobten die Arbeit des Chefökonomenteams.

“Ich bin überzeugt, dass sehr viel getan wird, um den wirtschaftlichen Aspekt anzugehen und dass die diesbezüglichen Überlegungen und Theorien sehr gut sind... Seit Schaffung des Chefökonomenteams hat es zahlreiche Verbesserungen gegeben.” (Unternehmen)

“Die Wirtschaftsanalyse ist sicherlich besser geworden... Mitunter ziehen wir externe Wirtschaftsexperten zurate und diese haben große Hochachtung vor dem Chefökonomenteam der GD Wettbewerb.” (Rechtsanwalt)

Die überwiegende Mehrheit der Befragten aus Unternehmen, Rechtsanwälte sowie Befragte aus den Ministerien der Mitgliedstaaten und der nationalen Wettbewerbsbehörden betonten, dass die Verwendung der Wirtschaftsanalyse den Untersuchungen der GD Wettbewerb mehr Glaubwürdigkeit verleihe. Hierdurch würde die Transparenz erhöht und eine mögliche Subjektivität vermieden.

Fast alle Befragten aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen bestätigten, dass in den Entscheidungen mittlerweile weniger Gewicht auf die traditionelle juristische Argumentation gelegt und den wirtschaftlichen Überlegungen mehr Bedeutung eingeräumt wird.

In Bezug auf die Wirtschaftsanalyse schätzen die Befragte aus den nationalen Wettbewerbsbehörden die GD Wettbewerb insgesamt als kompetent ein. Angesichts der Tatsache, dass es sich um einen relativ neuen Arbeitsbereich innerhalb der GD Wettbewerb handelt, waren die Befragten der Ansicht, dass sich dieser mit zunehmender Erfahrung im Laufe der Zeit noch verbessern wird.

Einige Rechtsanwälte meinten, dass im Vergleich zur rechtlichen Analyse der Wirtschaftsanalyse mitunter zu viel Bedeutung beigemessen wird. Ihrer Ansicht nach verlangsame die Einbeziehung der Wirtschaftsanalyse den Entscheidungsprozess deutlich. Eine Minderheit der Vertreter der Unternehmensverbände hingegen war der Ansicht, dass die GD Wettbewerb der rechtlichen Analyse immer noch zu viel Bedeutung beimesse und die wirtschaftlichen Überlegungen vernachlässige.

“Bis die Wirtschaftsanalyse erstellt wird, kann es zu spät sein. Manchmal geschieht dies nur, um die eigene Position zu rechtfertigen. Ich glaube, dass das Chefökonomenteam eher die großen Angelegenheiten unter die Lupe nimmt. Wir haben nie erlebt, dass sie sich hiermit [mit kleineren Fällen] befasst.” (Unternehmensverband)

Neben der allgemein sehr positiven Sichtweise der von der GD Wettbewerb durchgeführten Wirtschaftsanalyse wurde eine Reihe von speziellen Vorschlägen für weitere Verbesserungen gemacht (jeweils nur von einer geringen Anzahl Befragter). Diese umfassten folgende Aspekte:

- Rund ein Viertel der Befragten aus Unternehmen meinte, dass die Wirtschaftsanalyse in einem zu standardisierten Rahmen verwendet und der Marktkontext nicht immer berücksichtigt werde.
- Eine Minderheit der Befragten aus Unternehmensverbänden und nationalen Wettbewerbsbehörden war der Ansicht, dass die Wahl der analytischen Methoden und der durch die GD Wettbewerb getroffenen Maßnahmen mitunter mangelhaft und das Chefökonomenteam nicht in der Lage sei, die Gründe für die Wahl solcher Maßnahmen darzulegen. Dementsprechend zweifelten sie in diesen speziellen Fällen die Entscheidungen der GD Wettbewerb an.
- Einige der Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden waren der Ansicht, dass Entscheidungen über staatliche Beihilfen einer eingehenderen Wirtschaftsanalyse bedürften.

*“Es wäre möglich, die Arbeit der staatlichen Behörden zu verbessern, wenn wir dieselben Methoden anwenden könnten.”
(nationale Wettbewerbsbehörde)*

- Einige Befragte aus den Ministerien der kleineren Mitgliedstaaten bezogen sich dabei insbesondere auf einige sehr technische und komplexe Anfragen zu Fällen, in denen es um staatliche Beihilfe geht. Ihrer Ansicht nach wird diesen Fällen mitunter nur schwer gerecht.
- Eine Minderheit der Befragten aus Unternehmen meinte, dass die Wirtschaftsanalyse der GD Wettbewerb nicht immer leicht verständlich und die endgültige Entscheidung für einen Laien, der in wirtschaftlichen Belangen unbewandert ist, manchmal schlecht nachvollziehbar sei.
- Ein Befragter aus den Verbraucherverbänden wies darauf hin, dass die Verwendung einer Wirtschaftsanalyse, trotz ihrer anerkannt positiven Auswirkungen, kleinere Unternehmen benachteiligen könne, da diese nicht über die nötigen Mittel verfügten, um zur Untermauerung ihrer Position eine detaillierte Wirtschaftsanalyse vorzulegen.
- Die Minderheit der Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden war der Ansicht, dass es in den Teams zur Bearbeitung der Fälle einige Unterschiede hinsichtlich des betriebswirtschaftlichen Fachwissens gäbe. Ebenso meinten einige Rechtsanwälte, dass das Chefökonomenteam nicht ausreichend in die Fallbearbeitungsteams einbezogen werde und in weiterer Folge möglicherweise Daten vorgelegt bekomme, die für den betreffenden Fall irrelevant sind. Einige der Befragten aus den Unternehmensverbänden schlugen vor, sowohl Mitarbeiter mit juristischem als auch betriebswirtschaftlichem Hintergrund in die jeweiligen Teams zur Bearbeitung der Fälle einzubinden, um eine entsprechende Zusammenarbeit beider Bereiche zu gewährleisten.

- Eine Minderheit der Rechtsanwälte und der Befragten aus den Unternehmen forderte mehr Transparenz in Bezug auf die Ergebnisse der Wirtschaftsanalyse der GD Wettbewerb während der Bearbeitung der Fälle und dass in endgültigen Entscheidung die wirtschaftlichen Gründe klarer dargelegt werden sollten.
- Eine geringe, aber nicht zu vernachlässigende Anzahl von Rechtsanwälten meinte, dass durch die Einbeziehung von Ökonomen zu Beginn der Bearbeitung der Fälle, die anfänglichen Diskussionen auf einer möglichst breiten Basis verlaufen und mögliche Verzögerungen des Verfahrens durch deren spätere Einbeziehung vermieden würden. In Einklang damit forderte eine Minderheit der Befragten aus Unternehmen ein Verfahren, mit dessen Hilfe sie direkt mit den Ökonomen der GD Wettbewerb in Kontakt treten könnte, anstatt ausschließlich über Rechtsanwälte zu kommunizieren.

3.5 Kenntnis der Märkte

- Die meisten Befragten waren der Ansicht, dass die GD Wettbewerb entweder bereits über das nötige Marktwissen verfüge oder in der Lage sei, dieses zu erwerben.

Unternehmensverbände und Unternehmen äußerten diesbezüglich unterschiedliche Ansichten -

Viele Stakeholder (Verbraucherverbände, Rechtsanwälte, nationale Wettbewerbsbehörden und Ministerien der Mitgliedstaaten) beurteilten das Marktwissen der GD Wettbewerb positiv. Ihrer Ansicht nach ist dieses Marktwissen auf die Fähigkeit der GD Wettbewerb zurückzuführen, sich notwendige Informationen zu beschaffen. Die meisten Stakeholder zeigten auch Verständnis dafür, dass die GD Wettbewerb nicht immer alle Sektoren und Märkte eingehend kennen kann. Nach Überzeugung der Stakeholder sind die Teams zur Bearbeitung der Fälle der GD Wettbewerb in der Lage, sich die nötigen Informationen zu beschaffen, selbst wenn sie den Markt möglicherweise nicht von Beginn an kennen.

“Ich weiß nicht, über wie viel grundlegendes Marktwissen die GD Wettbewerb verfügt, aber sie hat die entsprechenden Instrumente und Mittel, um eine unabhängige Analyse der Märkte erstellen zu lassen. Bevor sie eine Entscheidung trifft, beschafft sie sich diese nicht nur aus einer unabhängigen Quelle sondern auch beim Antragsteller selbst.” (Ministerium eines Mitgliedstaats)

“Ich betrachte die GD Wettbewerb als eine Institution, die alles Nötige in die Wege leitet, um die für eine Entscheidung erforderlichen Informationen zu erhalten.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

*“Ich glaube, dass sie den Markt am Ende der Bearbeitung des Falles kennen, wobei dasselbe auch für die Berater gilt. Im Verlauf der Bearbeitung des Falles lernen sie dazu.”
(Wirtschaftsberatungsunternehmen)*

Die Vertreter von Unternehmensverbänden jedoch äußerten hierzu unterschiedliche Ansichten. Zwei Drittel der Befragten aus Unternehmensverbänden stellten das Marktwissen der GD Wettbewerb in Frage.

“Es war gut, dass sie sich unseren Sektor näher ansahen, [aber] der Bericht umfasste rund 250 Seiten und manche Teile waren entweder irreführend oder spiegelten nicht die Realität des Marktes wider – problematisch waren die Definitionen, die auf veralteten Informationen beruhten.” (Unternehmensverband)

Auch unter den Unternehmensvertretern waren die Ansichten geteilt: So meinte ein Drittel dieser Befragten, dass die GD Wettbewerb über ein gutes Marktverständnis verfüge, ein weiteres Drittel erklärte, dieses Verständnis sei unterschiedlich gut ausgebildet und das letzte Drittel gab an, es sei unzureichend. Eine Minderheit der Befragten aus den Unternehmen äußerte sich positiv zur sektorbezogenen Neustrukturierung der GD Wettbewerb. Die folgenden Kommentare der Befragten aus den Unternehmen illustrieren die Bandbreite der Ansichten:

*“Ja, das Marktwissen ist wirklich sehr gut. Es ist tatsächlich wesentlich besser geworden... Diese Verbesserung ist auf die sektorbezogene Neustrukturierung zurückzuführen.”
(Unternehmen)*

“Sie verfügen über ausreichendes Marktverständnis, um vernünftige Entscheidungen zu treffen. Allerdings glaube ich nicht, dass ihr Wissen ausreicht, um Entscheidungen von großer Tragweite zu treffen.” (Unternehmen)

*“Wir sind mit einem sehr begrenzten Wissen über unser industrielles Umfeld und unsere Tätigkeit konfrontiert - in Bezug auf die angewandten Verfahren, die Art und Weise, in der die Unternehmen agieren, sowie die Markterfordernisse.”
(Unternehmen)*

“Unserer Ansicht nach war das unzureichende Wissen der Kommission über das Thema, mit dem sie zu tun hatte, eines der größten Mankos bei den Verfahren. Dies ist aber keine Kritik, denn unsere Branche ist wirklich sehr komplex.” (Unternehmen)

Obwohl viele der Rechtsanwälte meinten, das Marktwissen der GD Wettbewerb sei gut, vertreten gleichfalls viele die Ansicht, dass in diesem Bereich Verbesserungen anstünden. Dies sei für die Entscheidungen von großer Wichtigkeit.

Neben den allgemeinen oben genannten Ansichten machten die Stakeholder folgende konkrete Verbesserungsvorschläge:

- Die meisten Wirtschaftsberater und einige Rechtsanwälte meinten, dass die GD Wettbewerb in Bezug auf die Märkte, mit denen sie es zu tun hat, zu realitätsfremd sei. Sie waren der Ansicht, dass es den Mitgliedern der Teams zur Bearbeitung der Fälle nicht schaden würde, zwischendurch "aus Brüssel herauszukommen", um einen persönlichen Eindruck von den Märkten zu gewinnen. Zudem meinten sie, dass die Einbeziehung von Branchenexperten und unabhängigen Beratern bei der Bearbeitung der Fälle das Marktverständnis erhöhen würde.
- Erneut wurde von Vertretern der Unternehmen und Rechtsanwälten die uneinheitliche Erfahrung innerhalb der Teams zur Bearbeitung der Fälle als ein mögliches Problem geäußert. Es wurde angemerkt, dass die meisten Fallbearbeitungsteams der GD Wettbewerb aus sowohl erfahrenen Mitarbeitern mit hoher Kompetenz als auch unerfahrenen Mitgliedern zusammengesetzt sind. Um hier einen Ausgleich zu schaffen, wurden Schulungen durch Mitarbeiter mit Erfahrung in den jeweiligen Bereichen oder die Schaffung einer Wissensdatenbank als Lösung vorgeschlagen, damit sich jene, die mit einem neuen Fall betraut werden, in den relevanten Bereich einarbeiten können.
- Eine Reihe von Wirtschaftsberatern war der Ansicht, dass die leitenden Angestellten der GD Wettbewerb unzureichend in die Fälle einbezogen werden. Die Hälfte der Rechtsanwälte und einige der Befragten aus den Unternehmen wiesen jedoch darauf hin, dass in den Teams eine unterschiedlich hohe Anzahl von leitenden Mitarbeitern mitarbeiten würde. Dies wirke sich selbstverständlich auf die Bearbeitung der Fälle aus. Die meisten Teams bestünden zwar zu einem angemessenen Anteil aus leitenden Mitarbeitern, sobald allerdings der Anteil an erfahrenen Mitarbeiter zu niedrig sei, würden Probleme entstehen.
- Eine beträchtliche Minderheit der Rechtsanwälte und Befragten aus den Unternehmen ist der Ansicht, dass in den Teams zur Bearbeitung der Fälle der GD Wettbewerb mehr Erfahrung gesammelt werden sollte. Sie meinten, dass Erfahrung sowohl durch Personalwechsel als auch durch Mitarbeiterrotation innerhalb der GD Wettbewerb und der Kommission insgesamt verloren ginge. Es bestand der Eindruck, dass die Mitarbeiter der GD Wettbewerb ständig in neuen Bereichen oder an neuen Fällen arbeiteten und ihre Wissensbasis in einem bestimmten Bereich nicht weiter festigen könnten. Der häufige Personalwechsel wurde ebenfalls als Grund für den Verlust an gesammelter Erfahrung innerhalb der Institution und den Mangel an Kontinuität bei langwierigeren Fällen betrachtet. Einige Rechtsanwälte jedoch sahen die positive Seite der Mitarbeiterrotation: Nur so würden die Mitarbeiter frisch, inspiriert und unvoreingenommen bleiben.

- Eine Minderheit der Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten kritisierte, dass die GD Wettbewerb ihr Marktverständnis auf die einzelnen Mitgliedstaaten übertrage. Diese Befragten waren der Ansicht, dass die GD Wettbewerb kulturelle Unterschiede nicht ausreichend berücksichtigen würde.
- Der Vertreter einer Verbraucherorganisationen meint, sie könnten der GD Wettbewerb Informationen zur Verfügung zu stellen, erklärte aber, dass ihnen die GD Wettbewerb vorher dazu einen Einblick in die betreffenden Angelegenheiten gewähren müsse.

3.5.1 Bewertung: Marktwissen

Mittelwert = 4.8

Die GD WETTBEWERB hat überhaupt keine Kenntnisse von den Märkten						Die GD WETTBEWERB hat sehr gute Kenntnisse von den Märkten
1	2	3	4	5	6	7
-	3	10	22	37	23	5

Werte pro Stakeholdertyp:

Stakeholdertyp	Rechtsanwalt	Wirtschaftsberater	Unternehmensverb.	Verbraucherorg.	Unternehmen	Nationale Wettbewerbsbeh.	Ministerium d. MS
Mittelwert	4.6	4.5	5.0	6.0	4.3	5.3	6.0

3.6 Sektoreller Fokus der Durchsetzungsmaßnahmen

- Im Großen und Ganzen waren alle Stakeholdergruppen mit dem derzeitigen sektorellen Fokus der GD Wettbewerb zufrieden -

Die meisten Stakeholder waren der Ansicht, dass die Rechtsdurchsetzungsaktivitäten der GD Wettbewerb sektorell korrekt ausgerichtet sind. Diese würden sich angemessen auf Bereiche beziehen, in denen Einfluss auf Verbraucher und die europäischen Märkte genommen wird.

“Ich denke, dass ein gutes Gleichgewicht herrscht.” (Rechtsanwalt)

“Ich bin der Ansicht, dass sie im Großen und Ganzen das Richtige tun.” (Unternehmen)

Es herrschte allgemeine Übereinstimmung in Bezug auf den aktuellen und künftigen sektorellen Fokus der GD Wettbewerb. Neben dem Bereich Urheberrecht/Patentgesetzgebung und -umsetzung (der zwar kein eigener Bereich ist, aber oft im Zusammenhang mit dieser Frage erwähnt wird), nannten die Befragten aus einer oder mehr Stakeholdergruppen die folgenden Bereiche, auf die ihrer Ansicht nach mehr Aufmerksamkeit gelegt werden sollte:

- Energie
- Bankwesen/Finanzen
- Pharma

- Versicherung
- Telekommunikation
- Lebensmittel
- Transport

Zu der Frage, ob die GD Wettbewerb in einigen Bereichen entweder zu aktiv oder zu wenig aktiv sei, gab es nur wenig kritische Beurteilungen. Einige der Wirtschaftsberater meinten, dass die GD Wettbewerb im Bereich des High-Tech-Marktes zu aktiv gewesen sei. Eine Minderheit der Unternehmen war der Ansicht, dass sich die GD Wettbewerb zu sehr auf Märkte konzentriert habe, die im politischen Brennpunkt stehen oder auch sonst erhöhte mediale und öffentliche Aufmerksamkeit erfahren (etwa IT, Luftfahrt, Banken, Telekom, Energie oder Lebensmittel). Einige Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden schließlich meinten, dass der Energiesektor immer noch zu wenig untersucht werde.

Die neuesten Aktivitäten der GD Wettbewerb im pharmazeutischen Sektor wurden von allen Stakeholdergruppen, mit Ausnahme der Unternehmensverbände, diskutiert. Die meisten Befragten waren der Meinung, dass der verstärkte Fokus der GD auf diesen Bereich angemessen sei. Einige gaben zu bedenken, dass der pharmazeutische Sektor vor allem in Zukunft von besonderer Bedeutung sein würde.

“Die pharmazeutische Industrie ist in der letzten Zeit zu einem Problembereich geworden, und es scheint, dass dieser in Zukunft mehr im Mittelpunkt stehen sollte. Hier in [LAND] hatten wir nicht viel mit diesem Bereich zu tun, abgesehen von einem Urteil über eine Fusion, aber die Kommission meint, dass es sich um einen Bereich handle, in dem der Markt nicht reibungslos funktioniert. Es wurde eine Bereichsuntersuchung durchgeführt, und es hat sich gezeigt, dass es auf gesamteuropäischer Ebene Probleme gibt.“ (nationale Wettbewerbsbehörde)

Während die Arbeitsschwerpunkte an sich nicht in Frage gestellt wurden, kritisierte eine Minderheit der Wirtschaftsberater und eine beträchtliche Minderheit der Rechtsanwälte die GD Wettbewerb für die Art und Weise, in der die Umfrage im pharmazeutischen Bereich durchgeführt wurde. Sie waren der Meinung, dass Teile dieser Arbeit unzureichend geplant, kostspielig und unnötig arbeitsintensiv für die Unternehmen gewesen seien.

*“Haben sie sich im Pharmabereich übernommen?...Ihre Vorgehensweise ist nachvollziehbar, aber ich verstehe nicht [was sie damit eigentlich erreichen wollten]... Ich bin mir ziemlich sicher, dass sie diese Fragen im Kopf hatten, als sie die Umfrage begannen; sie haben eine aufwendige [kostspielige] Erhebung durchgeführt, aber die Fragen, die sie gestellt haben... man fragt sich, ob das alles wirklich nötig war?“
(Wirtschaftsberatungsunternehmen)*

“Die Untersuchung des Pharmabereichs nannte sich ‘Freitagsbefragung’; schlecht formulierte Fragebögen, die mehrere

Monate hindurch jeden Freitag versendet wurden. Das war schrecklich. Die Branche litt ernsthaft unter dieser Befragung und dem Ruf der Kommission war dies sicherlich nicht zuträglich.“ (Rechtsanwalt)

Eine Minderheit der Unternehmensvertreter und der Befragten aus den Verbraucherorganisationen sprachen darüber, mit welcher Begründung die GD Wettbewerb bestimmte Bereiche auswähle. Sie waren der Ansicht, dass diese Auswahl nicht unabhängig erfolge und vermuteten, dass sie politisch motiviert oder durch Anträge auf Kronzeugenbehandlung beeinflusst sei.

“Ich glaube nicht, dass die Kommission willkürlich handelt, aber sie stößt manchmal an ihre Grenzen. Es handelt sich um ein politisch orientiertes Umfeld und je nachdem, wie deutlich die politische Unterstützung ausfällt, können mehr oder weniger Maßnahmen durchgeführt werden.“ (Verbraucherverband)

“Auch wir haben teilweise zur vermehrten Aufmerksamkeit beigetragen, weil wir mehrmals einen Antrag auf Kronzeugenbehandlung stellten.“ (Unternehmen)

Folgende konkrete Vorschläge wurden von den Stakeholdern gemacht, um den sektorellen Fokus der GD Wettbewerb auf bestimmte Bereiche weiter zu verbessern:

- Eine kleine, aber deutliche Minderheit der Rechtsanwälte forderte von der GD Wettbewerb mehr Zusammenarbeit mit anderen Kommissionsdienststellen sowie die Veränderungen auf dem Markt besser zu berücksichtigen.
- Der Vertreter einer der vier Verbraucherorganisationen meinte, dass die GD Wettbewerb proaktiv sein müsse und nicht nur Sektoren untersuchen solle, aus denen Anträge auf Kronzeugenbehandlung oder Klagen kommen¹.
- Befragte aus den Ministerien der Mitgliedstaaten baten die GD Wettbewerb allgemein um mehr Informationen darüber, in welchen speziellen Bereichen die GD Wettbewerb tätig wird, sowie in welcher Form diese Interventionen den Wettbewerb befördern sollen.

¹ Obwohl dieser spezielle Punkt nur von einer Verbraucherorganisation vorgebracht wurde, gab es bezüglich der Frage, ob sich die GD Wettbewerb zu sehr auf die Kronzeugenregelung konzentrierte, deutlich mehr Kritik. Näheres dazu in Abschnitt 5.1.

3.6.1 Bewertung: Qualität der Wirtschaftsanalyse

Mittelwert = 4.9

Die Wirtschaftsanalysen der GD WETTBEWERB sind sehr schlecht							Die Wirtschaftsanalysen der GD WETTBEWERB sind sehr gut
1	2	3	4	5	6	7	
2	2	6	18	32	32	2	

Werte nach Stakeholdertyp:

Stakeholder- typ	Rechtsan- walt	Wirtschafts- berater	Unterneh- mensverb.	Verbrau- cherorg.	Unter- nehmen	Nationale Wettbe- werbsbeh.	Ministe- rium d. MS
Mittelwert	4.9	4.8	4.2	5.7	4.4	5.6	5.5

4 Integrität

4.1 Transparenz – zeitgerechtes Zuhören und Informieren

- Die Ansichten der Stakeholder zu diesem Bereich waren sehr unterschiedlich. Die Hauptkritik bezog sich darauf, ob die GD Wettbewerb in der Lage sei die Stakeholder zeitgerecht zu informieren -

Die Mehrheit der Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden, Wirtschaftsberatungsunternehmen, Unternehmensverbänden und Ministerien der Mitgliedstaaten äußerte sich positiv zu diesem Aspekt. Diese positive Beurteilung beruht größtenteils auf der Zusammenarbeit mit dem Personal der GD Wettbewerb, welches als ausgesprochen professionell eingeschätzt wird. Es herrscht allgemein der Eindruck, dass die GD Wettbewerb offen und transparent handle.

“[Meine] direkten Ansprechpartner [sind] sehr offen und zugänglich. Wir gehen zu Meetings und nehmen dabei Mitarbeiter der GD Wettbewerb mit, auch um nationale Organisationen zu besuchen. Diese erklären uns in ihrer Sprache, was sie tun und welche Möglichkeiten für sie bestehen.“ (Unternehmensverband)

“Wir können jederzeit mit dem verantwortlichen Sachbearbeiter oder dem Management in Kontakt treten. Alles läuft reibungslos, professionell und kein bisschen bürokratisch ab.“ (Ministerium eines Mitgliedstaats)

Die Mehrheit der befragten Unternehmen war der Ansicht, dass die GD Wettbewerb bereit ist, ihnen zuzuhören.

“Sie ist sehr, sehr offen. Und die Mitarbeiter sind auch wirklich immer bereit, über ein Thema zu diskutieren. Man findet immer jemanden, mit dem man reden und dem man sein Anliegen näher bringen kann.“ (Unternehmen)

Dennoch war die Mehrheit der Rechtsanwälte und Vertreter der Verbraucherorganisationen sowie rund ein Drittel der befragten Unternehmen der Ansicht, die GD Wettbewerb sei nicht in der Lage sich zeitgerecht zu kümmern und zu informieren. Die Rechtsanwälte äußerten sich unter dem Strich am negativsten. Die Hälfte der Befragten war unterschiedlicher und ein Drittel vorwiegend negativer Ansicht.

Eine Reihe spezieller, konkreter Kritiken wurden geäußert:

- Wichtigster Kritikpunkt war die „zeitgerechte Information der Stakeholder“. Die Befragten aus allen Stakeholdergruppen, von denen die Unternehmensvertreter am wenigsten Kritik äußerten, beklagten sich diesbezüglich über die GD Wettbewerb und nannten

als Beispiele unzureichende Informationen, verspätete Antworten und unrealistische Fristen. Dies galt insbesondere für:

- eine deutliche Minderheit der Rechtsanwälte, die darauf verwies, dass der Mangel an Informationen über den Fortschritt eines Falles zu unerwarteten Anfragen und unrealistischen Fristen führen könne. Obwohl sie die Art der Bearbeitung von Fusionsfällen mit den "Stand der Dinge"-Sitzungen als äußerst transparent bewerteten, forderte eine Minderheit mehr Transparenz für die Kartellrechtsfälle, insbesondere was den Zeitraum zwischen Einsprüchen und Entscheidung anbelangt .
- Eine geringe Anzahl der Wirtschaftsberater war außerdem der Meinung, dass besonders gegen Ende eines Verfahrens längere Zeiträume zwischen den einzelnen Benachrichtigungen verstreichen. Um einen regelmäßigeren Informationsaustausch während der Bearbeitung eines Falles zu gewährleisten, schlugen sie einen strukturierteren und gezielteren Ansatz vor.
- Einige Vertreter von Unternehmen meinten, dass sie Schwierigkeiten hätten, an Informationen zu gelangen, wenn sie nicht direkt in die Bearbeitung eines Falles involviert sind. Einige äußerten die Befürchtung "sich selbst überlassen zu bleiben", wenn sie mit Klagen von Konkurrenten konfrontiert sind, weil ihnen der Zugriff auf die Art der Klage und die Begründung verwehrt bliebe. Einige Unternehmen beklagten, dass sie während einer Untersuchung nur wenig oder kein Feedback erhalten, was die endgültige Entscheidung unvorhersehbar mache.
- Befragte aus den Ministerien der Mitgliedstaaten gaben zu verstehen, dass sowohl sie als auch die involvierten Unternehmen durch längere Informationslücken im Verlauf eines längeren Verfahrens unter Druck geraten. Sie sahen Verzögerungen aufgrund der Übersetzung von Dokumenten in die Sprachen der Mitgliedstaaten als einen der Hauptgründe für Verfahrensverzögerungen.
- Befragte aus den nationalen Wettbewerbsbehörden regten einen offeneren Informationsaustausch zwischen ihnen und der GD Wettbewerb an. Insbesondere baten sie um Nachricht, wenn die GD Wettbewerb ein Verfahren einleitet, da dies andernfalls negative Auswirkungen haben könnte. Zudem forderten sie eine zeitgerechtere Benachrichtigung über Entscheidungen im Falle staatlicher Beihilfen.

Von mehreren Befragten, einschließlich Rechtsanwälten und Vertretern von Unternehmensverbänden, Verbraucherorganisationen und nationalen Wettbewerbsbehörden wurde ein weiterer Kritikpunkt geäußert: Die GD Wettbewerb weise nicht früh genug auf den Bedarf an Informationen oder Eingaben von Stakeholdern hin. Die GD Wettbewerb wurde auch für ihre fallweise langsamen Antworten und unrealistischen Fristen kritisiert. Um

dem entgegensetzen, setzten sich insbesondere die Rechtsanwälte dafür ein, dass die GD Wettbewerb einen Zeitplan befolgen sollte, der zu Beginn der Bearbeitung eines Falles definiert wird. So wüssten alle Beteiligten über den zeitlichen Ablauf Bescheid.

“Die für die Sitzungen und die [nationale Sitzung] erforderliche Dokumentation kommt immer zu spät. Oft erhalten wir diese erst am Vortag der Sitzungen.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

“Wir mussten acht Positionspapiere vorlegen, was für ein einziges Thema sehr viel ist. Das war gut, aber sehr anstrengend für uns. Manchmal mussten wir innerhalb von nur zwei oder drei Tagen antworten.” (Unternehmensverband)

“Vergangenen Freitagabend, es wird gegen 17 oder 18 Uhr gewesen sein, erhielten wir eine Anfrage, oder besser gesagt, einen Antrag auf Stellungnahme. Die Beantwortungsfrist läuft heute [weniger als eine Woche später] ab. Dermaßen kurzfristige Anfragen sind für eine Organisation wie die unsrige zu kurz” (Verbrauchervereinigung)

“Die Kommission hat uns gebeten, bis zum 21. Dezember Informationen bereitzustellen, aber niemand dort wird diese vor dem 15. Januar lesen.” (Rechtsanwalt)

Die Stakeholder meinten darüber hinaus, dass Rückmeldungen von der GD Wettbewerb uneinheitlich und vom jeweiligen Sachbearbeiter abhängig seien; dieses Problem wurde von Rechtsanwälten, Unternehmensvertretern und Befragten aus Verbraucherorganisationen angesprochen.

“Es wird immer einen gewissen Grad an Unvorhersehbarkeit geben, je nachdem, welcher Mitarbeiter einen Fall bearbeitet.” (Unternehmen)

“Einige [Teams] arbeiten sehr transparent, andere wiederum gehen zwischendurch anders als erwartet vor. Das hängt vom individuellen Stil ab.” (Rechtsanwalt)

4.1.1 Bewertung: rechtzeitige Information

Mittelwert = 4.6

Die GD WETTBEWERB hat mich keinesfalls rechtzeitig informiert						Die GD WETTBEWERB hat mich absolut rechtzeitig informiert
1	2	3	4	5	6	7
1	11	8	24	25	17	9

Werte nach Stakeholdertyp:

Stakeholder- typ	Rechtsan- walt	Wirtschafts- berater	Unterneh- mensverb.	Verbrau- cherorg.	Unter- nehmen	Nationale Wettbe- werbsbeh.	Ministe- rium d. MS
Mittelwert	4.3	5.8	4.8	3.0	4.3	5.0	5.6

4.2 Transparenz - Stakeholderkonsultationen zu neuen Vorschriften

- Stakeholder fühlten sich ausreichend zurate gezogen, aber manche zweifelten daran, dass ihre Ansichten tatsächlich in neue Vorschriften einfließen -

Die Mehrheit der Befragten in jeder Stakeholdergruppe lobte die GD Wettbewerb dafür, dass sie für regelmäßige und, wie sie es einschätzten, ausreichende Konsultationen zu neuen Vorschriften und Politiken Sorge.

*“Sie bemühen sich darum, vergleichsweise offene Beratungen zu organisieren und wir haben an einer Reihe davon zu wirtschaftlichen Fragen teilgenommen.”
(Wirtschaftsberatungsunternehmen)*

“Sehr transparent. Die Kommissionsbediensteten stellen sich zur Verfügung, um mit Fachleuten zu sprechen.” (Rechtsanwalt)

*“Wenn neue Regelungen verabschiedet oder neue Richtlinien angekündigt werden, erhalten alle interessierten Parteien immer die Möglichkeit, ihren Standpunkt zu äußern und sich zu beteiligen.”
(Unternehmen)*

Die Befragten aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen und den nationalen Wettbewerbsbehörden bewerteten die Vielzahl spezieller Kommunikationswege positiv, über die diese Beratungen erfolgten: Konferenzen, Workshops, Beratungsgremien, Einladungen um Gesetzesvorschläge zu kommentieren usw.. In einem oder zwei Fällen erwähnten die Befragten, dass sie die vorliegende Marktforschungsstudie nützlich fänden (die Stakeholderbefragung), mit der die Qualität der Arbeit der GD Wettbewerb beurteilt wird.

Nur eine Minderheit der Unternehmen gab an, dass sie nicht in Beratungen einbezogen wurden, obwohl sie dies eigentlich für angebracht gehalten hätte.

“Als einer der größten Marktakteure sollten wir doch befragt werden.” (Unternehmen).

Trotz des allgemeinen Eindrucks, dass Stakeholder ausreichend zu neuen Vorschriften befragt werden, wurden folgende Bedenken und Verbesserungsvorschläge vorgebracht:

- Die Hälfte der Befragten aus den Unternehmensverbänden und einige Befragte aus den Ministerien der Mitgliedstaaten waren der Ansicht, dass die GD Wettbewerb nicht genügend Zeit für die Vorbereitung von Eingaben gewähre, insbesondere dann, wenn eine Beratung mit anderen betroffenen Parteien erforderlich sei.

“Meiner Ansicht nach besagen die Vorschriften, dass sie uns mindestens einen bzw. bis zu 2 oder 3 Monaten Zeit gewähren sollten. Ein Monat reicht keinesfalls aus und manchmal haben wir sogar noch weniger Zeit. Ich musste ein Positionspapier verfassen, mich in der Angelegenheit informieren, meine Mitglieder befragen, die wiederum ihre Mitglieder befragen mussten.” (Unternehmensverband)

“Wir würden gerne früher mit einbezogen werden und einen Dialog mit der GD Wettbewerb führen, um besser vorbereitet zu sein und Zeit zu haben, mit unserer Regierung und unserem Parlament zu diskutieren. Darüber hinaus möchten wir in der Lage sein, unseren politischen Standpunkt vorzubringen, wie die Vorschriften gestaltet werden sollen. So könnten wir auch besser den [unseren nationalen] Interessen gerecht werden.” (Ministerium eines Mitgliedstaats)

- In allen Stakeholdergruppen (abgesehen von den Verbraucherorganisationen und Wirtschaftsberatungsunternehmen) äußerten einige der Befragten Zweifel daran, ob ihre Meinungen tatsächlich in neue Vorschriften einfließen würden. In manchen Fällen meinten die Stakeholder sogar, dass die Vorschriften bereits weitgehend festgestanden hätten, als ihre Meinung eingeholt wurde. Einige Rechtsanwälte erklärten, dies sei darauf zurückzuführen, dass Beratungen nur während der späteren Phasen des Verfahrens stattfänden. Einer der Rechtsanwälte bemerkte, dass es angebracht sei, nach den Meinungsäußerungen der Stakeholder eine Beratungsphase einzulegen. Dies könne die Klarheit und Transparenz des Verfahrens erhöhen. Eine zusätzliche Phase würde es den Stakeholdern auch ermöglichen besser zu verstehen, welche Beiträge mit einbezogen wurden und welche nicht.

“Es scheint klar, dass die GD Wettbewerb während der Befragungen ihr eigenes Programm ablaufen lässt.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

“Es handelt sich um ein Lippenbekenntnis. Der Entwurf enthält von Seiten der Kommission bereits alles. Sie vermerken, was man sagt, aber der Text bleibt unverändert. Es kommt nur selten vor, dass der Entwurf einer Beratung abgeändert wird.” (Rechtsanwalt)

“Das Verfahren wird eingehalten, aber berücksichtigen sie auch wirklich die Kommentare?” (Unternehmen)

4.2.1 Bewertung: Stakeholderkonsultation zu neuen Vorschriften

Mittelwert = 5.2

Die GD WETTBEWERB hat mich überhaupt nicht in die Ausarbeitung neuer Regeln einbezogen						Die GD WETTBEWERB hat mich voll und ganz in die Ausarbeitung neuer Regeln einbezogen
1	2	3	4	5	6	7
5	3	5	15	18	36	18

Werte nach Stakeholdertyp:

Stakeholder-typ	Rechtsan-walt	Wirtschafts-berater	Unterneh-mensverb.	Verbrau-cherorg.	Unter-nehmen	Nationale Wettbe-werbsbeh.	Ministe-rium d. MS
Mittelwert	5.7	4.8	5.5	5.8	4.1	5.9	6.0

4.3 Einhaltung der Verfahrensregeln

- **Allgemein besteht die Auffassung, dass sich die GD Wettbewerb genau an die vorgesehenen Verfahrensregeln halte, in einigen Situationen wird dies aber zu streng bewertet -**

Die Stakeholder waren allgemein der Ansicht, dass die GD Wettbewerb die Verfahrensregeln genau einhalte. Zudem äußerten sie sich positiv über den Umgang mit und den Schutz von sensiblen und vertraulichen Informationen.

Die meisten Befragten in jeder Stakeholdergruppe meinten, dass die GD Wettbewerb ein gutes Beispiel setze und sich an die Verfahrensregeln und Vorschriften halte.

“Das System läuft und es gibt keine Probleme.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

“Einer der Vorteile einer Organisation mit vielen Rechtsanwälten ist, dass sie dem Gesetz große Bedeutung beimisst.” (Ministerium eines Mitgliedstaats)

*“Sie sind sich der Vorschriften deutlich bewusst und wissen, was sie zu tun haben. Dies ist sehr klar und es gibt keine Zweifel daran.”
(Wirtschaftsberatungsunternehmen)*

Die meisten waren davon überzeugt, dass die GD Wettbewerb Daten mit dem erforderlichen Maß an Vertraulichkeit behandle.

Die überwiegende Mehrheit der Unternehmensvertreter, die an der Studie teilnahmen, lobte die Integrität der GD Wettbewerb bei der Befolgung der Verfahrensregeln sehr. Es wurde angemerkt, dass man praktisch nie Verstöße gegen die Vorschriften oder gegen den Vertraulichkeitsgrundsatz beobachtet habe.

“Sicherlich müssen sie ein Beispiel setzen. Wenn sie es nicht tun, tut es niemand. Letztendlich müssen sie ja ihre eigenen Vorschriften befolgen.” (Unternehmen)

“Dort herrschte enorme Integrität.” (Unternehmen)

“Man gibt an, was man an den vorgelegten Dokumenten als vertraulich betrachtet, markiert die betreffenden Stellen und diese werden dann vertraulich behandelt.” (Unternehmen)

Allerdings wurden einige Bedenken und Verbesserungsvorschläge von den Stakeholdern geäußert:

- Von Stakeholdern aus verschiedenen Gruppen wurden einige Fälle von Verstößen gegen die Verfahrensregeln beobachtet.
 - Eine Befragte aus den Verbraucherorganisationen beschrieb beispielsweise eine Situation, in der ein Kollege per Post eine Anfrage erhalten habe, die vertrauliche Informationen enthielt. Die Vertraulichkeitserklärung war aber mit derselben Postzustellung eingetroffen. Die Befragte meinte, dass ihr Kollege die Erklärung vor Erhalt der Informationen hätte unterzeichnen sollen.
 - Darüber hinaus bezog sich eine Minderheit der Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden, Unternehmen und Rechtsanwaltskanzleien auf das „Durchsickern“ von vertraulichen Informationen und Dokumenten während einer laufenden Untersuchung bzw. vor Veröffentlichung der Dokumente oder Informationen. Einige Rechtsanwälte kritisierten speziell, dass inoffizielle Briefings für Journalisten über aktuelle Entscheidungen abgehalten würden, bevor die Rechtsanwälte die Möglichkeit hätten, ihre Klienten zu informieren.
- Einer Minderheit der Rechtsanwälte sprach jeweils eine Reihe von Punkten an, die sich auf das Verfahren bzw. die Verfahrensregeln für mündliche Anhörungen beziehen:

- Von einigen Rechtsanwälten wurde die Rolle des Anhörungsbeamten in Frage gestellt.
- Einige Rechtsanwälte wiesen darauf hin, dass Anhörungen offenbar eher dafür genutzt wurden, einem Beschwerdeführer eine öffentliche Plattform zu bieten, als rechtliche und wirtschaftliche Belange zu klären.
- Der Sinn der Anwesenheit bei einer Anhörung wurde ebenfalls in Frage gestellt, da die Person, die die endgültige Entscheidung trifft, oft bei den mündlichen Anhörungen nicht zugegen sei.
- Zwei der vier befragten Vertreter von Verbraucherorganisationen waren der Ansicht, dass die Vertraulichkeitsregel manchmal zu streng angewandt und somit zum Hindernis wird.
- Eine Minderheit der Rechtsanwälte und Befragten aus Unternehmensverbänden meinte, dass die GD Wettbewerb mitunter Verfahrensregeln zu ihrem eigenen Vorteil anwende.
 - Hierfür wird ein Beispiel angeführt: Nach Ansicht der Befragten werden im Falle von Zeitmangel während der Bearbeitung eines Falls einfach neue Fragen hinzugefügt, um Zeit zu gewinnen.
 - Ein anderer Befragter bezog sich auf den Vorgang des "die Zeit anhalten", der seiner Ansicht nach auf unangemessene Art eingesetzt werde. Diesem Befragten zufolge sollte die GD Wettbewerb in Fällen, in denen beispielsweise nur 5% der erforderlichen Daten fehlten und dies am Ergebnis des Falls nichts ändern würde, die Uhr nicht "zurückdrehen", nur um mehr Zeit zu gewinnen und sich besser organisieren zu können.

Obwohl die Verfahren selbst nicht Thema der Befragung waren, wurden sie von einigen Befragten kritisiert. Die wichtigste Kritik, die von den Befragten aus den Unternehmen und Rechtsanwaltskanzleien geäußert wird, bezog sich auf die Tatsache, dass die GD Wettbewerb nicht von einer unabhängigen, externen Behörde beaufsichtigt werde. Dadurch übe sie im Verfahren alle Funktionen gleichzeitig aus, ohne dass sie einer entsprechenden Aufsicht oder Kontrolle unterstellt sei. Wie dies von einem Befragten dargelegt wurde, sei sie *"Richter, Geschworene und Gerichtsvollzieher"* in einem.

4.4 Belastung für Unternehmen und Organisationen

- Hierzu waren die Ansichten sehr gegensätzlich. Viele Stakeholder meinten, dass die GD Wettbewerb ihre Anfragen vereinfachen könne, um die Belastung aufgrund der Informationsbeschaffung zu reduzieren -

Viele Rechtsanwälte und Befragte aus Unternehmen meinten, dass die Belastung durch Anfragen seitens der GD Wettbewerb größer als notwendig sei. Befragte aus den Unternehmensverbänden und nationalen Wettbewerbsbehörden hingegen waren uneins, ob diese Belastung angemessen sei.

“So wenig Ärger wie möglich für das Unternehmen? Nein! Wie gesagt, diese Vorgehensweise hat sich letztendlich als eine Mammutübung erwiesen.” (Unternehmen)

“Ich glaube, die Belastung ist zu hoch, aber wenn ich nur wüsste, wie man es besser machen könnte.” (Rechtsanwalt)

Befragte aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen und Ministerien der Mitgliedstaaten vertraten die Ansicht, dass die Belastung angesichts des Bedarfs der GD Wettbewerb an Daten nicht unverhältnismäßig groß sei.

“Wenn sie Informationen anfordern, liegt das Problem darin, dass sie nicht wissen, was genau sie benötigen. Entsprechend neigen sie dazu, eine viel zu weit gefasste Bandbreite an Informationen zu verlangen... Nur ein Teil dieser Informationen erweist sich letztlich als relevant. Sie wissen dies aber erst, wenn [die] Informationen vorliegen. Somit können sie diese nicht vorab eingrenzen.” (Wirtschaftsberatungsunternehmen)

“Ehrlich gesagt, glaube ich nicht, dass sich hier etwas ändern lässt. Um eine fundierte Entscheidung treffen zu können, benötigen sie die Informationen.” (Ministerium eines Mitgliedstaates)

Die Hauptkritikpunkte aller Stakeholdergruppen lauteten:

- Die angeforderte Datenmenge ist unnötig umfangreich (diese Meinung wurde von einer Minderheit der Befragten aus den Unternehmensverbänden, der Mehrheit der Unternehmensvertreter und einer bedeutenden Anzahl der Rechtsanwälte geäußert).
- Die angeforderten Datenformate berücksichtigen oft nicht das Format, in dem die Informationen im Unternehmen aufbewahrt werden. Aufgrund der Umformatierung ist angeblich ein erheblicher Zeitaufwand vonnöten (diese Meinung wurde von einer Minderheit der Befragten aus den Unternehmensverbänden und Wirtschaftsberatungsunternehmen sowie von einigen Rechtsanwälten geäußert).

“Ich habe einen Fall, bei dem enorme Mengen an Informationen angefordert wurden. Da diese Personen nicht für Unternehmen arbeiten, sind sie offenbar der Meinung, dass alle Unternehmen diese Informationen sofort parat haben. Sie sind sich des enormen Arbeitsaufwands nicht bewusst.” (Wirtschaftsberatungsunternehmen)

- Eine Minderheit der Rechtsanwälte und Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden meinte, dass die Fristen für die Beantwortung oft viel zu kurz seien.
- Eine Minderheit der Befragten aus den Unternehmensverbänden, Unternehmen und Ministerien der Mitgliedstaaten vertrat die Meinung, dass es einen Mangel an Rückmeldungen und wenig Anzeichen dafür gibt, dass die von ihnen übermittelten Informationen in der endgültigen Entscheidung verwendet würden (diese Meinung wurde von einer Minderheit der Befragten aus den Unternehmensverbänden, Unternehmen und Ministerien der Mitgliedstaaten geäußert).
- Einige der befragten Unternehmensvertreter hatten den Eindruck, dass sie, wenn sie sich besonders kooperativ zeigten, in der Folgezeit eine disproportional hohe Menge an Bereichsanfragen bekamen und sich so für ihre Hilfsbereitschaft „bestraft“ fühlten.

Die Verbesserungsvorschläge umfassten:

- Eine Vereinfachung der Fragebögen, damit nur die wirklich relevanten Informationen ermittelt werden (dieser Vorschlag kam von einem Viertel der Befragten aus Unternehmen und einigen Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden).
- Frühe Einbeziehung erfahrener Fallbearbeiter, damit nur relevante Fragen gestellt werden (eine kleine Minderheit der Rechtsanwälte).

*“Aus ihrer Erfahrung mit Fällen könnten sie sagen: “In der Vergangenheit haben wir A, B, C, D und E erfragt. Was wir aber wirklich brauchen, ist B und D“. Aber unerfahrene Mitarbeiter werden gerade nach A – E und noch dazu nach F fragen.”
(Rechtsanwalt)*

- Einen rechtzeitigen Hinweis übermitteln und einen Anfragenentwurf aussenden, wie es bei der nationalen Wettbewerbsbehörde in Großbritannien üblich ist (eine Minderheit der Befragten aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen).

“Sie stellen ihre Fragen in Form eines Entwurfs und bitten das Unternehmen zurückzumelden, ob es in der Lage sei, diese Fragen realistisch zu beantworten und wie lang es dauern wird, bis diese Rückmeldung erfolgt.” (Wirtschaftsberatungsunternehmen)

- Eine Begründung für die Anfrage abgeben und erläutern, wie die Daten verwendet werden (eine geringe Anzahl der Befragten aus Wirtschaftsberatungsunternehmen und eine Minderheit der Befragten aus nationalen Wettbewerbsbehörden).

“Sie sind bekannt für die Aussendung von Anfragen, ohne dass erklärt wird, warum die Daten benötigt werden und ohne klare Informationen darüber, wie diese verwendet werden. Oft

*verwenden sie diese überhaupt nicht... es ist frustrierend.“
(Nationale Wettbewerbsbehörde)*

- Eine kleine Minderheit der Befragten aus den Unternehmen schlug vor, eine Instanz zu schaffen, die sich auf die sektorell benötigten Informationen konzentriert, damit diese innerhalb der GD Wettbewerb weitergegeben und aufbewahrt werden können. Dadurch könnten unnötige Informationsanfragen an Stakeholder vermieden werden.

*“Wenn solche Kompetenzzentren geschaffen würden, könnte diese [Belastung] erheblich reduziert werden. Die wirklich entscheidenden, zentralen Fragen könnten gestellt und in weiterer Folge in einem Fragebogen klarer formuliert werden... Sicherlich können diese auch umfangreich sein – solange es sich um zentrale Fragen handelt, können sie ruhig umfangreich sein...“
(Unternehmen)*

- Eine Minderheit der Rechtsanwälte und Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden meinte, dass die GD Wettbewerb keine Informationen anfordern sollte, die in anderen öffentlichen Quellen verfügbar sind.

Nur ein Befragter fühlte sich unzureichend zurate gezogen. Ein Vertreter einer der Verbraucherorganisation meinte, dass sie der GD Wettbewerb mehr Daten zur Verfügung stellen könnten, als dies derzeit geschehe. Er erklärte, dass einige der Studien, die sie bereits in ihrer Funktion als Verbraucherorganisation durchgeführt haben, für die GD Wettbewerb von Nutzen sein könnten.

*“Es gibt Synergien, weil die Daten einer von uns durchgeführten Supermarktstudie wieder verwendet werden können.“
(Verbraucherorganisation)*

5 Wirtschaftliche Effektivität

5.1 Effektivität der Aufdeckungsstrategie

- Die Kronzeugenpolitik wurde als Schlüsselement in der erfolgreichen Aufdeckungsstrategie der GD Wettbewerb betrachtet. Dennoch meinten manche Befragte, die GD Wettbewerb sollte in ihrer Aufdeckungsstrategie einen proaktiveren Ansatz wählen und sich nicht nur auf die Kronzeugenregelung stützen -

Die Mehrheit der Befragten in jeder Stakeholdergruppe meinte, dass die Aufdeckungsstrategie der GD Wettbewerb effektiv sei, und dass dies in erster Linie auf die Kronzeugenpolitik zurückzuführen sei.

“Die Tatsache, dass sehr bedeutende Kartelle in letzter Zeit zersplittert wurden, ist diesem System [der Kronzeugenpolitik] zu verdanken. Wir setzen es nun fast 2 Jahre ein und haben so eine Menge Kartelle aufgedeckt.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

Obwohl die Stakeholder generell der Meinung waren, dass die Aufdeckungsstrategie der GD Wettbewerb effektiv sei, kritisierten Befragte aus Unternehmen, Wirtschaftsberatungsunternehmen, Rechtsanwaltskanzleien und nationalen Wettbewerbsbehörden die GD Wettbewerb dafür, dass sie reaktiv und nicht proaktiv sei.

“Die Unternehmen selbst leisten durch interne Untersuchungen die Aufdeckungsarbeit und wenden sich dann an die Kommission. Ich bin mir überhaupt nicht sicher, dass die Kommission in letzter Zeit jemals aus eigener Kraft irgendetwas aufgedeckt hat.” (Unternehmen)

“Nachforschungen sind Teil der Arbeit in Kartellfällen, aber wir verfügen nicht über dieses Wissen. Ich erinnere mich, dass wir nicht einen Fall haben, der seit 1998 auf unseren eigenen Ermittlungen beruht.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

Gleichermaßen gab eine kleine Minderheit der Stakeholder aus Unternehmen, Verbraucherorganisationen, nationalen Wettbewerbsbehörden und Rechtsanwaltskanzleien zu verstehen, dass es von Vorteil wäre, wenn sich die GD Wettbewerb mehr an der proaktiven Aufdeckung beteiligen und nicht nur auf die Kronzeugenpolitik stützen würde. Im Speziellen waren einige Rechtsanwälte der Ansicht, dass auf den High-Tech- und Verbrauchergütermärkten weiterhin Untersuchungen von Amts wegen durchgeführt werden sollten.

Zudem äußerte eine Minderheit der Rechtsanwälte und Befragten aus Unternehmen Bedenken hinsichtlich der Qualität und Glaubwürdigkeit einiger Kronzeugenanträge und in weiterer Folge der Bedeutung einiger

Fälle. Außerdem schlugen sie vor, dass „unwichtige“ Fälle aus den Kronzeugenanträgen herausgenommen werden sollten.

“Im Falle von Kronzeugenanträgen muss sich die GD Wettbewerb darüber im Klaren sein, dass ein antragstellendes Unternehmen immer Interesse daran hat, möglichst viele Informationen zur Verfügung zu stellen, um die Chance auf eine deutliche Verringerung des Strafmaßes zu erhöhen ... Die Informationen sollten sorgfältig geprüft werden.” (Unternehmen)

“Es gibt einen Anreiz, Geschichten zu erfinden und zu übertreiben. Es handelt sich bei der Kronzeugenregelung sicherlich um ein effizientes Instrument, aber die Kommission sollte ein wenig Abstand halten. Es verhält sich wie bei Journalisten und ihren Informationsquellen. Objektivität ist nicht die treibende Kraft.” (Rechtsanwalt)

Die Hälfte der Befragten aus Verbraucherorganisationen meinte, dass sie die GD Wettbewerb in ihrer Aufdeckungsstrategie unterstützen könne, weil sie aufgrund von Verbraucherhinweisen auch in die Aufdeckung wettbewerbsschädigenden Verhaltens involviert sei.

“Wir können auch Aufdeckungsarbeit leisten und ich denke, dass wir oft ignoriert oder zu wenig zurate gezogen werden.” (Verbraucherorganisation)

Einige Befragte aus den Unternehmen, Verbraucherorganisationen und nationalen Wettbewerbsbehörden gaben zu bedenken, dass es schwierig sei, die absolute Effektivität der Aufdeckungsstrategie zu messen, da die Anzahl der unaufgedeckten Fälle unbekannt sei.

“Wir wissen nicht, was sie nicht aufgedeckt haben.” (Verbraucherorganisation)

“[Effektivität] ist schwer zu beurteilen, wenn man nicht weiß, wie viele unentdeckte Fälle es gibt. Im Bereich der Kartellarbeit jedoch werden die relevanten Fälle sicherlich aufgedeckt.” (Unternehmen)

Schließlich war eine Minderheit der Unternehmen davon überzeugt, dass die Untersuchungen mitunter aufgrund politischer Einflüsse und durch Lobbying (der Mitgliedstaaten) eingestellt würden.

5.2 Auswirkungen auf die Märkte

- Mit Ausnahme der Unternehmer- und Verbraucherverbände waren die meisten Stakeholder der Ansicht, dass die Arbeit der GD Wettbewerb eine positive Wirkung auf die Wettbewerbsfähigkeit der Märkte habe -

Der Großteil der Rechtsanwälte und Befragten aus Unternehmen, der Wirtschaftsberatungsunternehmen, der Ministerien der Mitgliedstaaten und der nationalen Wettbewerbsbehörden war der Ansicht, dass sich die Tätigkeit der GD Wettbewerb positiv auswirke, insbesondere aufgrund der Kontrolle der Kartelle und des verstärkten Wettbewerbs auf den Märkten.

“Ich denke, dass dies eine sehr positive Wirkung gehabt hat. Wenn man das Verhalten von Unternehmen vor 20 Jahren mit dem heutigen vergleicht, erkennt man einen enormen Unterschied. Die GD Wettbewerb ist ein ausgezeichneter [Ordnungshüter].“ (Unternehmen)

“Die Arbeit in Bezug auf Kartelle ist ausgezeichnet und hat den Märkten zu wesentlich mehr Wettbewerbsfähigkeit verholfen.“ (Wirtschaftsberatungsunternehmen)

“Ich bin mir sicher, dass die Unternehmen nunmehr vorsichtiger sein müssen, wettbewerbsfähig zu bleiben und sich nicht auf wettbewerbsschädigende Vereinbarungen einlassen können. Angesichts sehr hoher Geldbußen muss man sehr darauf achten, die Kartellgesetze einzuhalten. Ich glaube, dass die Befolgung der Kartellvorschriften in den letzten zehn Jahren viel wichtiger geworden ist und die wichtigsten Gründe hierfür sind zum einen die Erhöhung der Strafmaße und zum anderen die Kronzeugenpolitik. Es ist einfach zu gefährlich, etwas falsch zu machen.“ (Unternehmen)

“Große Auswirkungen. Viel stärkere Befolgung der Vorschriften. Die Menschen wissen, dass es eine Behörde gibt, bei der sie Klage einreichen können und die dann auch bereit ist zu handeln.“ (Rechtsanwalt)

Befragte aus Unternehmensverbänden und Verbraucherorganisationen äußerten sich hingegen weniger positiv über die Auswirkungen der Tätigkeit der GD Wettbewerb auf den Markt. Die Mehrheit der Befragten aus den Unternehmensverbänden meinte, dass sich die Tätigkeit der GD Wettbewerb nicht ausreichend bemerkbar mache, weil ihre Entscheidungen von den betroffenen Parteien umgangen würden. So diskutierten beispielsweise zwei Vertreter von Unternehmensverbänden über die Auswirkungen des MasterCard-Falls auf den Markt und kamen zu dem Schluss, dass er verzichtbar gewesen sei. Ein Unternehmensverband meinte, dass eine Entscheidung bezüglich der Strompreise indirekt einen Sektor geschädigt habe, der einen hohen Stromverbrauch aufweist.

Eine Minderheit der Befragten aus den Unternehmen, den Rechtsanwaltskanzleien und den nationalen Wettbewerbsbehörden äußerte sich ähnlich, und zwar dahingehend, dass sich die Maßnahmen der GD Wettbewerb sogar negativ auf die Märkte auswirken könnten. Das Argument lautete, dass zu genaue Prüfungen und das Risiko hoher Geldbußen bei den Unternehmen mehr Vorsicht bewirken und dadurch Innovation und Marktentwicklung hemmen könnten.

In gleicher Weise vertrat ein Befragter aus einem der Unternehmensverbände die Auffassung, dass Kommissionsentscheidungen zu staatlichen Beihilfen den Niedergang der von seinem Verband vertretenen verarbeitenden Industrie bewirkt hätten und die Existenz zahlreicher Betriebe gefährdet hätte.

Darüber hinaus wurden folgende speziellere Kommentare und Vorschläge gemacht:

- Einige Rechtsanwälte äußerten Bedenken, ob manche Unternehmen nicht davon abgebracht würden, eine Fusion oder die Beanspruchung staatlicher Beihilfen in Betracht zu ziehen, weil sie die strengen Wettbewerbsvorschriften befürchten.
- Einige Unternehmen warnten davor, die Unternehmen mit Untersuchungen und Geldbußen zu überfordern (wie es laut einigen Befragten im Pharma- oder Finanzsektor vorgekommen sei).
- Einige Befragte aus den Unternehmen, Verbraucherorganisationen, Wirtschaftsberatungsunternehmen, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden schlugen vor, dass die GD Wettbewerb die Auswirkungen ihrer Tätigkeit auf den Markt messen sollte.

“Wenn eine Richtlinie angenommen wird, um den Luftfahrtsektor zu deregulieren, ist klar, dass es zum Wettbewerb kommt und die Preise sinken. Ich verfüge aber nicht über Daten, um zu belegen, ob dies auf eine Kommissionsentscheidung zurückzuführen ist... Ich weiß nicht, ob dies darauf oder auf andere Einflüsse zurückzuführen ist.” (Verbraucherorganisation)

*“Mein Eindruck ist, dass sich eine positive Wirkung auf die Kontrolle von Fusionen abgezeichnet hat, aber es gibt nicht genügend Studien zur Effektivität in Bezug auf Fusionen, um dies mit Sicherheit sagen zu können.”
(Wirtschaftsberatungsunternehmen)*

“Die GD Wettbewerb sollte mit uns kommunizieren und sagen: ‚Seht, wir werden diese Entscheidung treffen. Wir hoffen, dass die Wirkung so, so oder so sein wird. Als Anhaltspunkt: Sie sollten sich das, das, und das ansehen‘. Dadurch wüssten wir besser, worauf wir uns auf lokaler Ebene konzentrieren müssen.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

5.2.1 Bewertung: Auswirkungen auf die Märkte

Mittelwert = 4.8

Überhaupt nicht effektiv, was die Verbesserung des Wettbewerbs auf den Märkten betrifft						Sehr effektiv, was die Verbesserung des Wettbewerbs auf den Märkten betrifft
1	2	3	4	5	6	7
1	4	5	23	34	22	4

Werte nach Stakeholdertyp:

Stakeholdertyp	Rechtsanwalt	Wirtschaftsberater	Unternehmensverb.	Verbraucherorg.	Unternehmen	Nationale Wettbewerbsbeh.	Ministerium d. MS
Mittelwert	4.9	5.0	3.4	3.7	4.6	5.4	5.3

5.3 *Rechtzeitigkeit der Entscheidungen*

- Die meisten befragten Stakeholder waren der Ansicht, dass die GD Wettbewerb Spielraum habe, um die Dauer der Entscheidungsfindung zu verkürzen. Dies gelte allerdings nicht für Fusionsverfahren -

Die Frage, ob die Dauer der Vorbereitung der Entscheidungsfindung der GD Wettbewerb akzeptabel sei, wurde unterschiedlich bewertet. Alle Befragten meinten, dass der Entscheidungsprozess der Kommission lang andauere. Einige Stakeholder äußerten Verständnis für die Haltung der GD Wettbewerb, während andere die Dauer des Entscheidungsprozesses als schlicht inakzeptabel bezeichnen.

Die Mehrheit der Befragten aus den Verbraucherverbänden, Wirtschaftsberatungsunternehmen und nationalen Wettbewerbsbehörden hatten Verständnis für die Haltung der GD Wettbewerb und den Kompromiss zwischen Schnelligkeit und Qualität der Entscheidungen. Einige der Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden sowie ein Vertreter einer Verbraucherorganisation betonten außerdem, dass die GD Wettbewerb nicht allein für die Dauer der Entscheidungsprozesse verantwortlich sei. Diese werde oftmals auch durch notwendige Beratungen, durch Hürden, die von Rechtsanwälten aufgebaut werden und durch die Komplexität eines Falls verursacht.

“Die Gerichtshöfe fordern eine derartige Fülle von Beweismitteln, dass von der Kommission sehr umfangreiche Dokumentationen erwartet werden, um den Fall zu untermauern. Der dafür erforderliche Zeitaufwand ist nachvollziehbar und ich denke, dass es schließlich auch in unserem Interesse liegt, konsultiert zu werden. Wir brauchen nicht erwarten, dass dies nur eine Woche dauert.”
(Verbraucherorganisation)

“Wir sind mit demselben Problem konfrontiert, wenn uns die Menschen fragen, warum etwas 3 Jahre lang dauert. Wir können aber keine Entscheidung fällen, die nicht vom Gericht als hierzu befugte Instanz vorher geprüft wurde” (nationale Wettbewerbsbehörde)

Nach Ansicht der Rechtsanwälte und Befragten aus Unternehmen ist die Rechtzeitigkeit der Entscheidungen von den jeweils getroffenen Maßnahmen abhängig. Die Mehrheit dieser Befragten meinte, dass Entscheidungen bezüglich Fusionen innerhalb eines angemessenen Zeitraums getroffen würden, während die Entscheidungsfindung bezüglich Kartellrechtsfällen zu lang dauere.

“Mit Ausnahme der Fusionsverfahren, bei denen die Kommission innerhalb einer gesetzlich vorgeschriebenen Frist zu einer Entscheidung kommen muss, agiert sie viel zu langsam.”
(Unternehmen)

“Bei Fusionen ist es aufgrund des Rechtsrahmens ok.”
(Rechtsanwalt)

“Einige Kartellrechtsfälle dauern ewig und verursachen dadurch enorme wirtschaftliche Unsicherheit für die betroffenen Unternehmen. Wenn sich diese Ungewissheit über fünf oder sechs Jahre hinzieht, ist das ein echtes Problem.” (Rechtsanwalt)

Rechtsanwälte und Befragte von nationalen Wettbewerbsbehörden äußerten sich positiv zur Schnelligkeit, mit der die GD Wettbewerb während der Finanzkrise auf Fälle staatlicher Beihilfen reagierte. Sie würden sich freuen, bei allen Fällen eine derart schnelle Reaktionszeit zu haben.

“Wir verfügen theoretisch über 18 Monate, um beispielsweise Fälle über unzulässiges Geschäftsgebaren zu behandeln. Um aber Fälle bezüglich Firmenzusammenschlüsse zu behandeln, haben wir nur 3 Monate Zeit. Und der Europäischen Kommission sind diese Zeiträume nicht gesetzt.” (Nationale Wettbewerbsbehörde)

Obwohl einige Befragte aus den Unternehmensverbänden und zwei Drittel der Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten anerkannten, dass die GD Wettbewerb Entscheidungen so schnell wie möglich vorzubereiten versucht, waren sie alle der Ansicht, dass diese von der Kommission schneller getroffen werden sollten.

“Sie sollten auf jeden Fall schneller sein. Das sagt jeder. Sie sollten sich die nötige Zeit nehmen, um eine korrekte Entscheidung zu treffen, aber auch fähig sein, ihren internen Prozess zu straffen. Ich habe den Eindruck, dass die GD Wettbewerb sehr bürokratisch ist.” (Unternehmensverband)

“Wenn man Hilfe gewähren möchte, sollte man auch in der Lage sein, diese möglichst schnell zu leisten, um die betreffende Marktschwäche zu beheben... und andererseits möchte man sicher sein, dass man die richtige Entscheidung trifft.” (Ministerium eines Mitgliedstaats)

Einige Befragte aus den Unternehmensverbänden, Unternehmen, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden waren besorgt, dass Verzögerungen im Entscheidungsprozess dazu führen könnten, dass Entscheidungen bedeutungslos werden könnten; dies dann, wenn der Markt sich in der Zwischenzeit verändert habe oder Konkurrenten den Markt verlassen hätten.

“In diesem Fall ist der Markt bereits von 20% auf 80% gewachsen. Und da gibt es kein Zurück.” (Nationale Wettbewerbsbehörde)

“Der Fall Microsoft beispielsweise hat 10 Jahre gedauert! In der Zwischenzeit hatten die Klägerunternehmen den Markt bereits verlassen.” (Unternehmen)

Spezielle Vorschläge zur Beschleunigung von Entscheidungen lauteten wie folgt:

- Rechtsanwälte und Befragte aus den nationalen Wettbewerbsbehörden schlugen die Einführung fixer Zeitrahmen vor, um die Dauer der Entscheidungsfindung zu verringern; beispielsweise 18 Monate bei Kartellrechtsverfahren.
- Befragte aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen und nationalen Wettbewerbsbehörden forderten eine bessere Prioritätensetzung der Fälle, um die Untersuchungsdauer bei dringenderen Fällen zu verringern.
- Eine geringe Anzahl der Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten erwähnte das Problem, dass sich Verzögerungen aufgrund der Übersetzung jedes einzelnen Verfahrensschritts in die jeweilige Landessprache ergäben.

5.3.1 Bewertung: Rechtzeitigkeit der Entscheidungen

Mittelwert = 4.1

Die GD WETTBEWERB trifft ihre Entscheidungen nicht rechtzeitig						Die GD WETTBEWERB trifft ihre Entscheidungen absolut rechtzeitig
1	2	3	4	5	6	7
-	8	19	27	22	10	1

Werte nach Stakeholdertyp:

Stakeholder-typ	Rechtsan-walt	Wirtschafts-berater	Unterneh-mensverb.	Verbrau-cherorg.	Unter-nehmen	Nationale Wettbe-werbsbeh.	Ministe-rium d. MS
Mittelwert	3.8	4.5	4.8	4.0	3.9	4.7	4.5

5.4 Fähigkeit, Entscheidungen durchzusetzen

- Obwohl die meisten Befragten der Ansicht waren, dass die GD Wettbewerb Kommissionsentscheidungen gut umsetzt, werden einige Verbesserungsvorschläge vorgebracht -

Die Mehrheit der Befragten in allen Stakeholdergruppen ist davon überzeugt, dass die GD Wettbewerb im Großen und Ganzen in der Lage sei, die Entscheidungen der Kommission durchzusetzen. Befragte aus Unternehmen, Wirtschaftsberatungsunternehmen, Rechtsanwaltskanzleien, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden waren der Ansicht, dass die Entscheidungen der Kommission befolgt würden, weil ihr das Recht zusteht, über diejenigen, die sich nicht daran halten, eine Geldbuße oder sonstige Strafe zu verhängen.

“Unserer Erfahrung nach ist die Kommission in der Lage, ihre Entscheidungen durchzusetzen, weil sie Geldbußen über Unternehmen verhängen kann, die sich nicht an die Bestimmungen halten.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

“Sie sorgen dafür, dass ihre Entscheidungen durchgesetzt werden und lassen den Fall von dritter Seite überprüfen.” (Unternehmen)

“Ich bin mir sicher, dass alle Seiten die von der Kommission gestellten Bedingungen erfüllen. Wer sich wirklich mit der Kommission anlegen möchte, wird es nicht leicht haben. Und dieses Kräfteressen würde vor der Öffentlichkeit stattfinden. Dies kann sich wohl keiner leisten.” (Rechtsanwalt)

Einige der Rechtsanwälte und Wirtschaftsberater nannten als Beispiel für die Sanktionierung einer Nichteinhaltung der Vorschriften durch die GD Wettbewerb die über Microsoft verhängte Geldbuße.

Einige der Befragten aus Unternehmen, Rechtsanwaltskanzleien und nationalen Wettbewerbsbehörden bezweifelten, dass die GD Wettbewerb in der Lage sei, die Einhaltung der Entscheidungen der Kommission durchzusetzen bzw., dass sie über ausreichend Ressourcen hierfür verfüge. Sowohl Rechtsanwälte als auch Befragte aus Unternehmen argumentierten, dass Fälle, die sich auf Kartelle oder staatliche Beihilfe (im Vergleich zu Fusionsentscheidungen) beziehen, weniger wahrscheinlich durchgesetzt werden können, weil sie als weniger klar gelten und die weiterführenden Maßnahmen in Bezug auf solche Entscheidungen weniger systematisch seien. Ein Befragter aus einem Unternehmensverband jedoch meinte, dass es bei der Rechtsdurchsetzung von Entscheidungen bezüglich staatlicher Beihilfe in den letzten Jahren Verbesserungen gegeben habe.

“In Bezug auf die Unternehmen ist alles bestens. In Bezug auf die Mitgliedstaaten sind die Errungenschaften im Bereich der staatlichen Beihilfen unzureichend. Es gibt unzählige Beihilfen, die für nicht zulässig erklärt werden, aber nicht zurückgefordert werden.“ (Rechtsanwalt)

Einige der Befragten aus Unternehmen, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden waren der Ansicht, die GD Wettbewerb solle sich mehr dafür einsetzen zu überprüfen, ob ihren Entscheidungen am Markt Folge geleistet wird und ob das örtliche Wettbewerbsrecht in Einklang mit dem europäischen Gesetz liegt. Es gab jedoch einige Zweifel, ob sie die hierfür benötigten Mittel habe.

“Meiner Ansicht nach könnten sie bezüglich der Folgemaßnahmen, mehr tun... insbesondere was die korrekte Nutzung der Beihilfegelder angeht.“ (Ministerium eines Mitgliedstaates)

“Aufgrund ihrer besonderen Stellung im gesamten System sollte die Kommission aktiver eingreifen, um zu gewährleisten, dass das Gesetz auf kohärente, einheitliche und korrekte Weise umgesetzt wird.“ (nationale Wettbewerbsbehörde)

Eine Minderheit der Befragten aus den Unternehmen betonte, dass sich die GD Wettbewerb auch nach der Rechtsdurchsetzung der Entscheidungen der Kommission für deren Auswirkungen auf den Markt interessieren sollte.

5.5 Abschreckende Wirkung von Geldbußen

- Das aktuell hohe Strafmaß wurde allgemein als wirksame Abschreckung beurteilt. Es gibt sehr gegensätzliche Meinungen

hinsichtlich der Frage, ob andere Sanktionen, wie die Kriminalisierung von Einzeltätern, eingeführt werden sollten -

Die meisten Befragten in fast allen Stakeholdergruppen betrachteten Geldbußen als effektives Abschreckungsmittel, insbesondere seit diese stark angehoben wurden. Nur die Befragten aus den Verbraucherorganisationen wiesen ausdrücklich darauf hin, dass sie Geldbußen für eine unangemessene Sanktion halten. Die meisten Befragten aus den Unternehmensverbänden fühlten sich nicht in der Lage, hierzu eine Meinung zu äußern.

“Die in den letzten Jahren erfolgte Anhebung des Strafmaßes zeigt Wirkung.” (Wirtschaftsberatungsunternehmen)

“Vor 15 Jahren nahm keines unserer Unternehmen das Wettbewerbsrecht ernst, aber jetzt, da die Strafmaße angehoben wurden und die Kontrolle stärker ist, achten sie wesentlich mehr darauf.” (Rechtsanwalt)

“Ich weiß nicht, ob sie abschreckend sind, aber sie sind hoch genug, um das Risiko nicht einzugehen.” (Ministerium eines Mitgliedstaates)

Einige der Befragten aus den Unternehmen und den nationalen Wettbewerbsbehörden meinten, dass die Geldbuße an sich nicht der einzige abschreckende Faktor sei, da sich auch Negativschlagzeilen auf den Ruf eines Unternehmens und letztendlich seinen Wert schädlich auswirken könnten.

“Oft haben wir den Eindruck, dass für ein Unternehmen das schlechte Image sowie eine Erwähnung in der Presse als sanktioniertes Unternehmen – die so genannte „Pressestrafe“ – noch abschreckender wirkt als die Geldbuße selbst” (nationale Wettbewerbsbehörde)

Eine deutliche Minderheit der Rechtsanwälte war der Ansicht, dass die Höhe der Strafen mittlerweile völlig unangemessen sei. Sie meinten, dass die abschreckende Wirkung der Strafen nicht proportional mit dem Strafniveau steige und dass diese das höchste akzeptable Maß erreicht hätten.

“Ich glaube, dass die Strafen zu hoch sind. Abschreckende Wirkung hatten sie bereits, als sie noch niedriger waren. Es gibt einen Punkt, ab dem sich die Menschen nicht mehr abschrecken lassen. Die Todesstrafe kann nur ein einziges Mal vollzogen werden.” (Rechtsanwalt)

Von einer Minderheit der Befragten aus den Unternehmen wurde die Möglichkeit, über die Kronzeugenregelung einen Straferlass zu erzielen, als ein Problem angesehen. Sie war der Ansicht, dass das Konzept der Kronzeugenregelung dem Sinn der Wettbewerbsregeln zuwiderlaufe, da

das meldende Unternehmen keine Geldbuße zahlen muss und trotzdem vom wettbewerbsschädigenden Verhalten profitiere.

Interessanterweise meinte ein Viertel der Befragten aus den Unternehmen, dass Geldbußen, selbst wenn sie ein effizientes Abschreckungsmittel sind, nicht das einzige der GD Wettbewerb zur Verfügung stehende Instrument seien. Sie meinten, dass die hohen Strafmaße nicht immer den Wettbewerb am Markt förderten und dass der Wettbewerb verstärkt werden könne, wenn die GD Wettbewerb zusätzlich zu oder anstatt hoher Geldbußen andere Sanktionen anwenden würde.

*“Geldbußen sind ein sehr plummes Instrument, denn es gäbe eine Fülle von [anderen] Sanktionen gegen Unternehmen.”
(Unternehmen)*

In Bezug auf die Frage, ob als zusätzliche Abschreckung die Schuldfähigkeit von Einzelpersonen eingeführt werden sollte, gingen die Meinungen auseinander. Einige Befragte aus den Unternehmen, Verbraucherorganisationen und nationalen Wettbewerbsbehörden meinten, dass Geldbußen als Abschreckung nicht mehr ausreichten und es an der Zeit sei, die Schuldfähigkeit von Einzelpersonen einzuführen.

“Die Möglichkeit, Gefängnisstrafen zu verhängen, hätte eine vorbeugende Wirkung und würde die Behörden in ihren Untersuchungen unterstützen. Derzeit sind die Mittel der GD Wettbewerb relativ beschränkt.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

*“Man sollte die Geschäftsführer ins Gefängnis schicken.”
(Verbraucherorganisation)*

“Wenn Mitarbeiter gegen das Gesetz und die Unternehmenspolitik verstoßen, sollten sie zahlen müssen. Ich finde, sie sollten ins Gefängnis gehen, aber das ist in Europa aufgrund des zivilrechtlichen Systems nicht möglich.” (Unternehmen)

Fast alle Befragten aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen hatten Bedenken angesichts der Vorstellung, dass eine Einzelperson für die gesetzeswidrigen Handlungen anderer im Unternehmen zur Verantwortung gezogen werden sollte. Sie meinten, dass es zahlreiche Gründe dafür geben könnte, warum sich Mitglieder eines Unternehmens zu unehrlichen Handlungen verleiten lassen. Zudem sind sie der Ansicht, dass es ausreichend Möglichkeiten gäbe, Führungskräfte zu bestechen, damit sie für das Unternehmen eine Strafe auf sich nehmen würden.

*“Ich schätze diese Spielchen nicht. Ich bin mir nicht sicher, ob die Person, die dann ins Gefängnis kommt, alleinverantwortlich ist. Gefängnis ist Gefängnis, und damit lässt sich nicht spaßen.”
(Wirtschaftsberatungsunternehmen)*

Weitere Sanktionen wurden als Alternative zu Geldbußen oder als sonstige Abschreckungsmittel vorgeschlagen:

- Befragte aus den Unternehmensverbänden und Unternehmen schlugen vor, dass die jeweiligen Geschäftsführer abgesetzt werden sollten.

*“Die Geldbußen wirken stark abschreckend und sorgen für Aufruhr. Und dennoch werden Verstöße begangen, also sind sie vielleicht nicht ausreichend. Ich fände die Absetzung der Geschäftsführer gut. Warum nicht eine Kombination aus beiden?”
(Unternehmensverband)*

- Eine Minderheit der Rechtsanwälte schlug die Veröffentlichung einzelner Verstöße von Unternehmen vor.
- Eine Minderheit der Unternehmensverbände betonte, dass das Augenmerk eher auf „Ermutigung“ statt auf „Durchsetzung“ liegen solle und dass die GD Wettbewerb das Compliance-Programm der Unternehmen berücksichtigen sollte.
- Befragte aus den Verbraucherverbänden meinten, dass die Verbraucher Schadenersatz erhalten sollten. Sie schlugen vor, dass das Unternehmen den vom schädigenden Verhalten des Unternehmens betroffenen Verbrauchern Schadenersatz zahlen solle.

“Derzeit wird das Unternehmen einfach zu einer Geldbuße verurteilt und verschwindet dann recht schnell aus dem Fokus der Medien. Wenn die Verbraucher selbst Schadenersatz beantragen könnten, wäre diese „Bloßstellung“ meiner Ansicht nach ein wesentlich wichtigeres Element.” (Verbraucherorganisation)

5.6 Reaktion auf die Wirtschafts- und Finanzkrise

- **Die meisten Stakeholder lobten die Reaktion der GD Wettbewerb auf die Finanz- und Wirtschaftskrise. Die Ansichten in den Verbraucherorganisationen und Wirtschaftsberatungsunternehmen sind weniger einheitlich -**

Die Befragten aus den Unternehmensverbänden, Unternehmen, Rechtsanwaltskanzleien, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden äußerten sich positiv über die Reaktion der GD Wettbewerb auf die Wirtschafts- und Finanzkrise. Die GD Wettbewerb habe sich diesbezüglich sehr reaktionsfähig gezeigt. Ihre Antworten seien schnell und angemessen gewesen.

*“Innerhalb weniger Wochen, bis Mitte Dezember, hatten sie einen vorübergehenden Rahmen für staatliche Beihilfe entworfen und Ende Dezember war dieser bereits genehmigt. Fantastisch.”
(Unternehmensverband)*

“Im Umgang mit der Krise insgesamt hat die Europäische Kommission einen bemerkenswerten Erfolg erzielt.” (Rechtsanwalt)

“Wenn es wirklich eine Krise gab, konnte die GD Wettbewerb Mittel mobilisieren. Sie wusste, was notwendig war, übernahm Verantwortung, Krisenmanagement, sie hatte eine klare Vorgehensweise und war einsatzbereit. Sie hat sich vorbildlich verhalten.” (Ministerium des Mitgliedstaates)

Insbesondere Rechtsanwälte und Befragte aus Ministerien der Mitgliedstaaten anerkannten, dass die GD Wettbewerb in der Lage war, selbst über das Wochenende Ressourcen zu mobilisieren und Entscheidungen zu beschleunigen.

Die Befragten aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen hingegen äußerten sich unterschiedlich zu den Reaktionen der GD Wettbewerb auf die Krise. Einige beurteilten sie positiv, andere hingegen äußerten sich zurückhaltend. Sie meinten, dass die GD Wettbewerb während der Krise zu “unsichtbar” war, insbesondere in Bezug auf staatliche Beihilfe.

“Ich habe nicht den Eindruck, dass die Kommission diesbezüglich genügend getan hat.” (Wirtschaftsberatungsunternehmen)

Die Reaktionen der Befragten aus den Verbraucherorganisationen waren ebenfalls zwiespältig. Sie äußerten die Sorge, dass die Kommission zu schnell Entscheidungen getroffen habe und die Position der Kommission während der Krise geschwächt worden sei. Sie waren davon überzeugt, dass die Regierungen während der Krise staatliche Beihilfen gewährt hatten, ohne die Vorschriften zu beachten, die die GD Wettbewerb durchzusetzen versuchte.

“Wir sind uns einig, dass Banken gerettet werden sollten, glauben aber andererseits, dass dies auf eine überhastete und intransparente Art und Weise vor sich gegangen ist.” (Verbraucherorganisation)

Es gab weitere Kritiken und Bedenken, die von einigen Befragten einzeln geäußert wurden:

- Es herrschte der allgemeine Eindruck, dass sich die Bemühungen auf den Bankensektor konzentriert hätten und die anderen Sektoren nicht in die Sondermaßnahmen einbezogen worden seien.

“In Bezug auf die Banken hatten sie Anweisungen, aber bei den anderen Sektoren gingen sie vor wie immer. Sie hätten sich aber an die Ausnahmesituation anpassen sollen. Dieses Versäumnis war enttäuschend.” (Unternehmen)

- Nach Ansicht von einigen Befragten gab die GD Wettbewerb grundsätzlich den Vorschlägen der Mitgliedstaaten statt.

„Sie haben überhaupt nichts getan. Sie sagten einfach „Ja“ zu allem, was die Mitgliedstaaten beschlossen hatten. Aber ich weiß auch nicht, was sie sonst noch hätten tun sollen.“ (Unternehmen)

- Der Vertreter einer nationalen Wettbewerbsbehörde meinte, dass die GD Wettbewerb zu schnell reagiert habe und die langfristigen Auswirkungen dieser Entscheidungen möglicherweise nicht berücksichtigt wurden.
- Einige Befragte aus den Unternehmensverbänden meinten darüber hinaus, dass die Bereichsuntersuchungen der GD Wettbewerb beeinträchtigt worden seien, da Personal zur Unterstützung der Krisenbewältigung abgestellt wurde.
- Einige Befragte aus Unternehmensverbänden, Verbraucherorganisationen, Rechtsanwaltskanzleien, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden fragten sich, wie die GD Wettbewerb zu ihrer früheren Haltung in Bezug auf den Wettbewerb zurückkehren wird, die sie vor der Krise hatte und sind gespannt, wie die Strategie der GD Wettbewerb aussehen wird, wenn die Krise vorbei ist.

„Sie mussten ihre Regeln lockern und nun müssen sie zur Ausgangssituation zurückkehren. Darin liegt für den neuen Kommissar die größte Herausforderung.“ (Unternehmensverband)

„Ich glaube, dass sie immer noch mit der Krise zu kämpfen haben. Ich sehe keine Strategie zur Überwindung der Krise.“ (Rechtsanwalt)

„Die Kernfrage lautet: Wie verfahren wir nun weiter und inwiefern wird die Streichung der Beihilfen den Weg zu Erholung und Stabilisierung erschweren? Eine enge Abstimmung mit den politischen Instanzen muss beibehalten werden.“ (nationale Wettbewerbsbehörde)

„Wir befürchten, dass die vorübergehenden Bestimmungen zu dauerhaften Bestimmungen werden und dass es hiervon kein Zurück gibt. Wir müssen uns darauf einigen, wann genau die Krise vorbei ist. Wir befürchten, dass die Menschen sagen werden, es habe sich noch nicht alles normalisiert und die Krise sei noch nicht vorbei. Wenn dies so eintrifft, dann hätte die GD Wettbewerb die strengen Vorschriften aufgeweicht.“ (Ministerium eines Mitgliedstaates)

6 Kommunikation nach außen

6.1 Klarheit und Verständlichkeit der Kommunikation nach außen

- Insgesamt bewerteten die Stakeholder die Kommunikation der GD Wettbewerb nach außen als klar und verständlich, wünschten aber, dass diese auch ein breiteres, fachunkundiges Publikum ansprechen solle -

Die Mehrheit der Befragten aus jeder der sieben Stakeholdergruppen bewertete die Klarheit und Verständlichkeit der Kommunikation der GD Wettbewerb nach außen als ausreichend. Die Befragten bezogen sich dabei auf Pressemitteilungen, Reden, die Website der GD Wettbewerb sowie auf informelle Kommunikationen mit der GD Wettbewerb. Die meisten der Befragten in jeder Stakeholdergruppe waren der Ansicht, dass die Kommunikation der GD Wettbewerb unmissverständlich sei.

“Allgemein gesehen kommuniziert die Kommission gut und ich denke nicht, dass zu viel verborgen bleibt. Die Websites ermöglichen heute eine recht einfache Navigation.” (Company)

Die Mehrheit der Vertreter der nationalen Wettbewerbsbehörden erklärte, sie würden es vorziehen, mit der GD Wettbewerb per E-Mail oder Telefon zu kommunizieren als über die öffentlich verfügbaren Kommunikationskanäle. In diesem Zusammenhang lobte die Hälfte der Befragten aus Verbraucherorganisationen das Personal der GD Wettbewerb. Sie waren der Ansicht, dass es für jeden einzelnen Fall einen Vorteil darstellen würde, diesen direkten Kontakt zu nutzen.

“Die informellen Kommunikationskanäle stellen für uns den größten Vorteil dar. So können wir schnell und rechtzeitig an die benötigten Informationen gelangen.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

Die Hauptkritik, die von den Befragten aus allen Stakeholdergruppen - abgesehen von jenen aus den Unternehmensverbänden - an der Form der Kommunikation mit der GD Wettbewerb geäußert wurde, bestand darin, dass diese nicht für ein breites Publikum geeignet sei. Während die wichtigsten Stakeholder die Mitteilungen der GD als klar und verständlich bewerteten, seien diese für ein breites Publikum missverständlich oder zu fachlich. Vertreter der Verbraucherorganisationen schlugen vor, Informationsbroschüren in „verbraucherfreundlicher“ Sprache und in den lokalen Sprachen zur Verfügung zu stellen. Zudem regten sie an, dass die GD Wettbewerb eine Zusammenfassung der wichtigsten Entscheidungen und Maßnahmen bereitstellen könne, um deren Auswirkungen auf Verbraucher und Unternehmen zu verdeutlichen.

6.2 **Rechtzeitigkeit der Kommunikation**

- Insgesamt betrachteten die meisten Befragten die aktuellen Zeitrahmen als angemessen. Als Verbesserungsmöglichkeiten wurden eine Benachrichtigung der Betroffenen vor der offiziellen Bekanntgabe einer Entscheidung sowie schnellere Übersetzungen vorgeschlagen -

Die Mehrheit der Befragten aus jeder Stakeholdergruppe war der Ansicht, dass die Benachrichtigungen der GD Wettbewerb innerhalb eines angemessenen Zeitrahmens erfolgten.

“Ihr Pressedienst ist schnell; wenn eine Entscheidung gefällt wird, findet man schnell Informationen auf der Website.” (Unternehmen)

“Wenn sie einmal beschlossen haben, über Dinge zu informieren, wird man recht schnell benachrichtigt.” (Wirtschaftsberatungsunternehmen)

Abgesehen von dieser allgemein positiven Sichtweise gab es eine Reihe von Punkten, die laut Stakeholder verbesserungsbedürftig wären:

- Eine deutliche Minderheit der Befragten aus Unternehmen, Rechtsanwaltskanzleien, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden kritisierten, dass Entscheidungen zu schnell veröffentlicht würden. Sie würden es bevorzugen, benachrichtigt zu werden, bevor die Informationen an die Öffentlichkeit und die Medien weitergegeben werden.

“Wenn die GD Wettbewerb um 12 Uhr eine Entscheidung trifft, verkündet sie diese Entscheidung [um] 5 Minuten nach 12 öffentlich. Oft kommt es vor, dass uns der beteiligte Minister fragt, warum wir nichts über die endgültige offizielle Entscheidung wissen.” (Ministerium eines Mitgliedstaates)

“Es wäre für uns sehr hilfreich, wenn sie uns früher, beispielsweise drei Stunden vor der öffentlichen Verkündung, informieren würden.” (Unternehmen)

“Sie sollten den Betroffenen die Möglichkeit geben, die Entscheidung zu lesen und eine Reaktion vorzubereiten. Ich glaube, dass man dem öffentlichen Interesse immer noch gerecht wird, wenn man die Betroffenen sechs Stunden vorher informiert.” (Rechtsanwalt)

- Eine kleine Minderheit von Rechtsanwälten kritisierte, dass manchmal Informationen zur Presse durchsickern würden, noch bevor eine endgültige Entscheidung getroffen ist. Die Befragten vermuteten, dass diese Praxis beabsichtigt ist und erklärten, dass hier Abhilfe geschaffen werden sollte.

“Am Freitag kann man lesen, was die Kommission am darauf folgenden Mittwoch entscheiden wird. Und das ist absolut inakzeptabel.” (Rechtsanwalt)

- Eine kleine Minderheit der Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden sowie eine Minderheit der Befragten aus den Unternehmen und Verbraucherorganisationen kritisierten die lange Zeitspanne bis zur Verfügbarkeit der Übersetzungen.

“Pressemitteilungen sind sofort auf Englisch verfügbar, aber es dauert weitere drei Tage, bis diese auf Französisch und Deutsch erscheinen. Es ist dasselbe mit den Übersetzungen der Beschlüsse: Manchmal gibt es keine Übersetzung, oder es dauert lang, oder die Kommunikation darf nur auf Englisch erfolgen. Man sollte darauf achten, dass Übersetzungen schneller verfügbar sind. Darüber hinaus sind die Seiten der Homepage fast alle nur auf Englisch, was in Sachen Kommunikation ein schweres Manko darstellt.” (Nationale Wettbewerbsbehörde)

Eine kleine Minderheit der Rechtsanwälte und Befragten aus Unternehmen, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden meinten, dass Entscheidungen manchmal zu spät veröffentlicht würden. Dies gelte insbesondere für den vollständigen Text der endgültigen Entscheidung. Ein Befragter aus einem Unternehmen erinnerte sich an eine staatliche Beihilfe Entscheidung, die erst 15 Monate später veröffentlicht wurde. Ein weiterer Befragter meinte, dass die Veröffentlichung des Newsletters der GD Wettbewerb zu viel Zeit benötige.

6.3 Wahl der Medien- und Kommunikationskanäle

- **Die Wahl der Kommunikationskanäle durch die GD Wettbewerb wurde als angemessen für Fachleute beurteilt; die Website hingegen sei auch für die Allgemeinheit attraktiv-**

Es herrschte Einigkeit unter den Befragten darüber, dass die Wahl der Kommunikationskanäle der GD Wettbewerb angemessen sei. Die Website erhielt von jeder Stakeholdergruppe das größte Lob.

“Die Website ist fantastisch und man findet alles, was man braucht - sie ist klar gestaltet und man weiß, wo man nachlesen muss. Außerdem ist sie in verschiedenen Sprachen verfügbar, was großartig ist.” (Wirtschaftsberatungsunternehmen)

“Sie haben eine sehr gute Website, die für uns eine Bereicherung darstellt. Man kann immer nach Entscheidungen, Berichten, Analysen usw. suchen.” (Ministerium eines Mitgliedstaates)

“Also, die Website ist meiner Meinung nach sehr gut. Dort erhält man wirklich hochwertige Informationen zu anderen Fällen und sie

*ist sehr aktuell. Sie ist eigentlich das Einzige, was ich nutze.“
(Unternehmen)*

Die Stakeholder machten folgende Vorschläge zur Verbesserung der Website:

- Von einer Minderheit der Rechtsanwälte und Befragten aus den nationalen Wettbewerbsbehörden wurde die Suchmaschine kritisiert. Die Rechtsanwälte gaben an, dass die Funktion der Suchmaschine verbessert werden müsse, damit Kartelle, Fusionen und Datenbanken über staatliche Beihilfen eingegeben werden könnten. Auf diese Weise kann bei einer Suchanfrage auf die gesamte Datenbank zurückgegriffen werden.
- Einige Befragte aus den Verbraucherorganisationen und Ministerien der Mitgliedstaaten bezeichneten darüber hinaus die Navigation auf der Website als schwierig und nicht benutzerfreundlich.

“Die Menschen beschwerten sich über die Komplexität der Website der GD Wettbewerb. So kann es durchaus schwierig sein, auf der Website Informationen zu finden.“ (Ministerium eines Mitgliedstaats)

Auch eine Reihe sonstiger Kommunikationskanäle wie Pressemitteilungen und Newsletters wurden von Befragten aus jeder Stakeholdergruppe positiv bewertet.

Auch die Konferenzen wurden von Befragten aus den Unternehmen, Wirtschaftsberatungsunternehmen, Rechtsanwaltskanzleien und nationalen Wettbewerbsbehörden als Kommunikationskanal positiv beurteilt. Eine Minderheit der Befragten aus den Unternehmen jedoch war der Ansicht, dass bei den Konferenzen mehr Dialog stattfinden könnte und der Kommunikationsprozess weitgehend einseitig erfolge. Die Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten, Rechtsanwaltskanzleien und nationalen Wettbewerbsbehörden äußerten sich darüber hinaus positiv zur Nutzung von Simulcast, damit eine breitere Ausstrahlung dieser Konferenzen ermöglicht wird.

*“Sie bieten einen guten Einblick in ihre Denkweise und Ansichten.“
(Wirtschaftsberatungsunternehmen)*

“Es gab vor kurzem eine Konferenz über öffentliche Beihilfen, die online über Simulcast übertragen wurde. So konnten all jene, die nicht anwesend waren, die Konferenz übers Internet verfolgen. Dies halte ich für einen guten Ansatz.“ (Nationale Wettbewerbsbehörde)

Trotz der allgemein positiven Bewertung der Kommunikationskanäle durch die Stakeholder, wurde von einer Minderheit der Befragten aus den Unternehmensverbänden, Verbraucherorganisationen und nationalen Wettbewerbsbehörden angemerkt, dass die GD Wettbewerb in Bezug auf die verwendeten Kommunikationskanäle und Sprachen ein breiteres Publikum ansprechen sollte.

“Ich glaube, dass sie manchmal tolle Sachen machen, von denen die Verbraucher nichts mitbekommen.” (Verbraucherorganisation)

“Die Website ist eher für Fachleute als für die Allgemeinheit geeignet. Wenn die Kommission eine Entscheidung trifft, wird diese noch am selben Tag hier veröffentlicht. Allerdings wird jemand mit eingeschränktem Wissen im Bereich Wettbewerb Schwierigkeiten haben, die gewünschten Informationen zu finden.” (Nationale Wettbewerbsbehörde)

Darüber hinaus schlugen Unternehmensvertreter vor, die externe Kommunikation der GD Wettbewerb interaktiver zu gestalten, beispielsweise durch die Nutzung von Plattformen wie YouTube. Die Vertreter der Unternehmensverbände regten an, die Lesbarkeit der Pressemitteilungen zu verbessern.

6.4 Ausrichtung der Kommunikation

- Nach Ansicht der Befragten ist die Kommunikation der GD Wettbewerb auf Stakeholder, aber nicht auf Verbraucher ausgerichtet -

Die Mehrheit der Befragten meinte, dass die GD Wettbewerb die Kommunikation angemessen ausrichtete.

“Der Balanceakt Informationen zu bieten, die sowohl für Fachleute als auch für den interessierten “Mann von der Straße” geeignet sind, ist gelungen.” (Verbraucherorganisation)

“Wir kennen uns mit der Art und Weise wie sie Informationen verbreiten, d.h. Zielgruppenansprache u.a., nicht besonders aus. Unserer Ansicht nach tun sie es aber auf die richtige Weise.” (Nationale Wettbewerbsbehörde)

Von den Wirtschaftsberatungsunternehmen abgesehen, war eine Minderheit der Befragten aus allen Stakeholdergruppen der Meinung, dass die aktuelle Kommunikation der GD Wettbewerb zu fachlich und nicht für Verbraucher geeignet sei. Entsprechend könne sie die Verbraucher auch nicht angemessen erreichen. Vertreter der nationalen Wettbewerbsbehörden beispielsweise schlugen vor, die Kommunikation mit den Verbrauchern mit den jeweiligen nationalen Wettbewerbsbehörden zu koordinieren. So könne gewährleistet werden, dass die Verbraucher in jedem Mitgliedstaat angemessen erreicht werden.

“Das Meiste was sie tun, betrifft den Verbraucher, aber nur sehr wenig wird so präsentiert, dass es Leser des Daily Mail fesselt. Es sollte grundsätzlich immer um Preissenkungen gehen. Die GD Wettbewerb bringt die Story in die Financial Times, aber nicht in die Boulevardpresse.” (Rechtsanwalt)

“Es geht darum Informationen darüber zu bieten, in welchem Maße Güter und Dienstleistungen, die die europäischen Verbraucher erhalten, positiv beeinflusst werden, z.B. “dank unseren Maßnahmen sind Transaktionen mit Zahlungskarten um x% günstiger geworden.” (Unternehmen)

“Wenn sie Reden halten, drücken sie sich eher ausführlich und umständlich aus und die meisten “gewöhnlichen” Leute verlieren recht schnell das Interesse. Sie sollten sich genau überlegen, was sie den Menschen mitteilen möchten und sich mehr auf die Übermittlung dieser Botschaft konzentrieren.” (Nationale Wettbewerbsbehörde)

Einige Befragte aus Unternehmen waren jedoch der Ansicht, dass dies kein Bereich sei, auf den sich die GD Wettbewerb konzentrieren sollte. Ihrer Ansicht nach zeigten die Verbraucher kein Interesse und es werde bereits zu großes Augenmerk auf die Verbraucherperspektive gelegt.

“Es ist nicht notwendig, das Geld der Steuerzahler für etwas zu verschwenden, das die Verbraucher nicht lesen werden.” (Unternehmen)

“Der Aspekt des Konsumdenkens macht sich in ihrer Kommunikation zu sehr bemerkbar.” (Unternehmen)

Eine Minderheit der Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten (insbesondere jene aus den osteuropäischen Mitgliedstaaten) schlug vor, dass die GD Wettbewerb mehr Seminare über relevante Themen zur Information aller Interessierten abhalten könnte. In diesem Rahmen sollte es offene Diskussionen geben, durch die die Teilnehmer einen besseren Einblick in die politische Tätigkeit und Mentalität der GD Wettbewerb erhalten könnten.

“Vielleicht muss es in Form von speziellen Kursen geschehen. Die Bedürfnisse der Menschen, die teilnehmen würden, sind vielfältig. Wir alle verfügen über ein unterschiedliches Maß an Erfahrung und für jeden Sektor gelten andere Regeln.” (Ministerium eines Mitgliedstaats)

6.5 Förderung der Wettbewerbskultur

- In Bezug auf die Frage, wie effektiv die GD Wettbewerb eine Kultur des Wettbewerbs fördert und ob sie sich an die Verbraucher richten sollte, gingen die Meinungen auseinander -

Die Befragten äußerten sich unterschiedlich darüber, wie gut die GD Wettbewerb eine Kultur des Wettbewerbs fördere.

Die Mehrheit der Befragten aus Unternehmensverbänden, Unternehmen, Wirtschaftsberatungsunternehmen und nationalen Wettbewerbsbehörden sind der Ansicht, dass die GD Wettbewerb unter den Stakeholdern wirksam eine Wettbewerbskultur gefördert habe.

Insbesondere die Hälfte der Vertreter der Unternehmensverbände ist davon überzeugt, dass diese wirksame Förderung der bisherigen Kommissarin zuzuschreiben sei. Die Befragten äußerten sich anerkennend über die Arbeit der Kommissarin, die die Wettbewerbskultur begreifbarer gemacht, immer eine einheitliche Linie vertreten und klar umrissene Gesamtziele verfolgt habe.

“[Sie] hat es verstanden, der breiten Bevölkerung die Auswirkungen von Entscheidungen zu verdeutlichen. Sie kommunizierte nicht nur im Rechtsjargon, sondern konnte sich gut in einer allgemein verständlichen Sprache ausdrücken.” (Unternehmensverband)

Im Hinblick auf die Frage, ob die GD Wettbewerb dafür zuständig sei, einem breiteren Publikum den Wettbewerb näher zu bringen, wurden unterschiedliche Meinungen geäußert. Einige Rechtsanwälte und Befragte aus Unternehmen, Verbraucherorganisationen, Ministerien der Mitgliedstaaten und nationalen Wettbewerbsbehörden meinten, dass die Wettbewerbskultur bei der Allgemeinbevölkerung gefördert werden sollte. Diese Befragten stellten fest, dass die GD Wettbewerb derzeit nicht proaktiv ein fachkundiges Publikum anspreche.

“Es ist den Bürgern wirklich nicht klar, welche Vorteile sich aus der Wettbewerbspolitik ergeben. Es wird oft auf die Tatsache hingewiesen, dass all diese Verbraucherschutzmaßnahmen im Interesse des Bürgers sind, aber ich glaube, dass die Menschen Verbraucherschutz sehr allgemein sehen und nicht im Sinne von: ‚Als einzelner Bürger werde ich davor geschützt, zu hohe Preise zu zahlen oder eine zu geringe Auswahl angeboten zu bekommen usw.‘ Ich glaube, dass diese Botschaft nicht erfolgreich übermittelt wird.” (Verbraucherorganisation)

“Sie könnten Laien dieses komplizierte Fachthema proaktiv näher bringen – den gewöhnlichen Menschen, den Verbrauchern.” (nationale Wettbewerbsbehörde)

Einige Befragte aus den Wirtschaftsberatungsunternehmen, Rechtsanwaltskanzleien und nationalen Wettbewerbsbehörden machten deutlich, dass nach ihrer Ansicht die Sensibilisierung der Verbraucher für den Wettbewerb außerhalb der Zuständigkeit der GD Wettbewerb liege und Aufgabe der nationalen Behörden sei. Einige nationale Wettbewerbsbehörden wiesen darauf hin, dass sie über das nötige lokale Wissen und Kulturverständnis verfügten, um mit den Verbrauchern in ihrem Land zu kommunizieren. Sie seien selbst am besten in der Lage, innerhalb des eigenen Landes eine Wettbewerbskultur zu fördern.

*“Die nationalen Behörden sind wohl besser in der Lage, sich darum zu kümmern. [Die GD Wettbewerb] kann nicht alles tun.”
(Wirtschaftsberatungsunternehmen)*

Die Vertreter von Verbraucherorganisationen und die Rechtsanwälte äußerten sich tendenziell negativer als die anderen Stakeholdergruppen. Die Hälfte der Befragten aus Verbraucherorganisationen meinte, dass die GD Wettbewerb mehr dazu beitragen könne, eine Wettbewerbskultur zu fördern. Die Rechtsanwälte sind sich größtenteils uneinig. So waren manche der Ansicht, dass die GD Wettbewerb wirksame Initiativen organisiere, um für den Wettbewerb zu sensibilisieren, andere wiederum meinten, es bestünde noch Verbesserungsbedarf.

Folgende Kommentare und Vorschläge wurden von den Befragten aus verschiedenen Stakeholdergruppen vorgebracht:

- Rund ein Viertel der Befragten aus den Unternehmen erklärte, dass es zu den Vorteilen des Wettbewerbs kaum Informationen gäbe: Wettbewerbsfähige Märkte sowie Fallstudien von Unternehmen, die die Gesetze einhalten und erfolgreich sind. Eine Minderheit bedauerte, dass Bemühungen sich an die Vorschriften zu halten, durch das starke Augenmerk, das auf Verstöße gelegt werde, in den Hintergrund gedrängt würden.

“Man sollte erklären, dass diese Regeln letztendlich gut sind, weil sie für das Unternehmen und die Gesellschaft insgesamt von Nutzen sind.” (Unternehmen)

- Es herrschte die allgemeine Überzeugung, dass in Fällen, in denen hohen Geldbußen verhängt wurden, eine umfangreiche Berichterstattung eher eine Kultur von “Sanktionen und Angst” fördere als eine Wettbewerbskultur. (Unternehmen)
- Nach Ansicht der Befragten sind die Bemühungen eine Wettbewerbskultur zu fördern, möglicherweise aus politischen Gründen, eher auf den Bereich des Verbraucherschutzes beschränkt. Einige Befragte machten deutlich, dass die Agenda im Bereich Kommunikation breiter angelegt sein sollte. (Unternehmen)

“Das Modewort ‚Verbraucherschutz‘ wird immer häufiger erwähnt, insbesondere von der Kommission. Meiner Ansicht nach aber bedeutet Wettbewerb etwas anderes.” (Unternehmen)

- Um die Aufmerksamkeit mehr auf die Auswirkungen des negativen Wettbewerbs auf die Gesellschaft zu richten, wurde vorgeschlagen, dass die GD Wettbewerb vermehrt Kontakt mit Klägern und potenziellen Betroffenen aufnehmen sollte. (Rechtsanwälte)
- Darüber hinaus wurde angeregt, dass die GD Wettbewerb auf ihrer Website einen eigenen Bereich bzw. eine eigene Website für die Allgemeinbevölkerung online stellen sollte. Dort könnten die grundlegenden Details zur Wettbewerbspolitik in einem Format

präsentiert werden, das sich für die Allgemeinbevölkerung eignet. (Rechtsanwälte)

- Es wurde vorgeschlagen, dass leitende Mitarbeiter der GD Wettbewerb beständig über die Wettbewerbskultur kommunizieren und für einen "ausgewogeneren" Wettbewerb sensibilisieren sollten (d.h. eine stärkere Berücksichtigung kleinerer Unternehmen und Länder). (Unternehmensverbände)
- Die GD Wettbewerb könnte bei den Gewerkschaften Schulungen anbieten und Tageszeitungen und Verbrauchern weniger fachliche Informationen übermitteln. So könnte das Bewusstsein für die Vorteile des Wettbewerbs gesteigert werden. (Nationale Wettbewerbsbehörden)
- Die Befragten aus den Ministerien der Mitgliedstaaten (insbesondere jene aus den osteuropäischen Mitgliedstaaten) forderten mehr Informationen von der GD Wettbewerb. Es sollte besser geklärt werden, wie politische Entscheidungen und der Wettbewerb zusammenhängen.

"Die Kommission organisiert gelegentlich [Bildungsaktivitäten], aber für gewöhnlich bringen diese nur geringen Nutzen, weil man zwar hingehen und zuhören kann, aber nichts dazulernt." (Ministerium eines Mitgliedstaats)

6.5.1 Bewertung: Förderung einer Wettbewerbskultur

Mittelwert = 4.7

Die Qualität der Maßnahmen der GD WETTBEWERB zur Förderung des Wettbewerbs ist sehr schlecht						Die Qualität der Maßnahmen der GD WETTBEWERB zur Förderung des Wettbewerbs ist sehr gut
1	2	3	4	5	6	7
3	9	2	18	34	23	5

Werte nach Stakeholdertyp:

Stakeholdertyp	Rechtsanwalt	Wirtschaftsberater	Unternehmensverb.	Verbraucherorg.	Unternehmen	Nationale Wettbewerbsbeh.	Ministerium d. MS
Mittelwert	4.9	4.5	5.4	4.0	4.3	4.9	5.0

ANHANG - Diskussionsleitfaden

5735 GD WETTBEWERB Stakeholderbefragung

Diskussionsleitfaden

Jeder Umfrageteilnehmer sollte alle Fragen beantworten. Allerdings haben wir bei jeder Hauptfrage gesondert hervorgehoben, welche Berufsgruppen zu einem bestimmten Thema aller Wahrscheinlichkeit nach eine besonders dezidierte Meinung haben.

A = Anwälte

U = Unternehmen

WB = Wirtschaftsberatungsunternehmen

UV = Unternehmensverbände

VO = Verbraucherorganisationen

NWB = Nationale Wettbewerbsbehörden

MMS = Ministerien der Mitgliedstaaten

Einführung

Ziel des ersten Abschnitts dieser Befragung ist es, ein Bild vom Umfrageteilnehmer, dessen Arbeitgeber und seiner Aufgabe und Position innerhalb der Organisation, für die er arbeitet, zu gewinnen. Außerdem dient dieser Abschnitt dem Aufbau eines Befragungsverhältnisses. Darüber hinaus soll untersucht werden, welche Kontakte / Beziehungen zur GD WETTBEWERB unterhalten werden und welche Meinung der Umfrageteilnehmer zur GD WETTBEWERB hat.

Moderator

- TNS
- Unabhängig
- Unparteiisch

Verfahren

- Offene Diskussion
- Keine richtigen / falschen Antworten
- An allen Ansichten und Meinungen interessiert
- Tonaufnahme
- Vertraulichkeit

Die GD WETTBEWERB ist ein Zweig der Europäischen Kommission, deren Aufgabe in der Sicherung eines wettbewerbsfähigen Marktes liegt, der Unternehmen und Verbrauchern gleichermaßen zugute kommt.

Die Aufgaben der GD WETTBEWERB liegen in der Durchsetzung der Wettbewerbspolitik in den Kernbereichen Antitrust, Kartelle, Fusionen und staatliche Beihilfen. Sie sollten in der Vergangenheit mindestens in einem der vier Kernbereiche Erfahrungen mit der GD WETTBEWERB gemacht haben. Wir würden Sie gerne nach Ihren Erfahrungen und Ansichten zur Arbeit mit der GD WETTBEWERB befragen (sofern zutreffend, möchten wir Sie auch um konstruktive Kritik zur Verbesserung der Arbeit der GD WETTBEWERB bitten).

In dieser Befragung werden vier Themenfelder in Bezug auf die GD WETTBEWERB behandelt. Diese sind:

- 1) Die Richtigkeit der rechtlichen und wirtschaftlichen Analysen der GD WETTBEWERB
- 2) Die Integrität der GD WETTBEWERB
- 3) Die wirtschaftliche Effektivität der GD WETTBEWERB
- 4) Die Kommunikation der GD WETTBEWERB

Hintergrundinformationen zum Umfrageteilnehmer

Bitten Sie die Umfrageteilnehmer zunächst, einige persönliche Angaben zu machen. Gezielt Fragen nach:

- Position
- Aufgaben

Fragen Sie Anwälte und Unternehmen auch nach folgenden Aspekten:

Anwälte sollten die nachfolgenden Fragen zum Hintergrund sowohl aus persönlicher als auch Sicht der Unternehmen beantworten, die sie gegenüber der GD WETTBEWERB vertreten haben. Anwälte sollten auch Auskunft über die Art der Fälle geben, mit denen sie betraut wurden.

- Kernaktivitäten / Kernmärkte des Unternehmens
- Länder, in denen das Unternehmen hauptsächlich tätig ist (landesweit / EU-weit / weltweit)

Folgende Fragen sollten allen Umfrageteilnehmern gestellt werden:

- Wann hat der Erstkontakt mit der GD WETTBEWERB stattgefunden
- Intensität des Kontaktes mit der GD WETTBEWERB

- Größe des Unternehmens / der Organisation (*diese Frage soll allen Umfrageteilnehmern gestellt werden, mit Ausnahme von Mitarbeitern der Ministerien der Mitgliedstaaten*).

A. Richtigkeit der rechtlichen und wirtschaftlichen Analysen

Beginnen möchte ich mit den rechtlichen und wirtschaftlichen Analysen der GD WETTBEWERB, die für die Vorbereitung von Fallentscheidungen herangezogen werden. Dabei geht es um die technische und wirtschaftliche Richtigkeit der Analysen der GD WETTBEWERB und die Entscheidungen, die von der Kommission auf Grundlage dieser Analysen getroffen werden.

A1. Wie verständlich und nachvollziehbar waren die Entscheidungen der Kommission?

(A, U)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- War die Argumentation, mit der die Kommission ihre Entscheidung begründet hat, verständlich und nachvollziehbar (Nachvollziehbarkeit der juristischen Beweggründe)?
- Beziehen Sie sich nur auf endgültige oder auch auf Zwischenentscheidungen?
- **Was könnte die GD WETTBEWERB in diesem Bereich verbessern?**

A2. Waren die Entscheidungen der Kommission angesichts der geltenden Gesetzgebung/Vorschriften Ihrer Meinung nach vorhersagbar?

(A, U, WB, NWB, MMS)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend? (bitte ziehen Sie endgültige und andere Entscheidungen in Betracht)
- Haben die Entscheidungen Ihren Erwartungen entsprochen?
- Weisen die Entscheidungen der Kommission Kontinuität auf?
- **Wie könnte die Kommission die Berechenbarkeit ihrer Entscheidungen verbessern?**

A3. War in Fällen, in denen im Rahmen einer Entscheidung eine Geldbuße von der GD WETTBEWERB verhängt wurde die Höhe der Geldstrafe vorhersagbar?

(A, U)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?

Stakeholderbefragung GD Wettbewerb – Zusammenfassender Bericht

- Bitte geben Sie Beispiele für Fälle, in denen Sie sowohl die von Ihnen erwartete als auch die tatsächlich verhängte Strafe beschreiben.

A4. Bitte geben Sie unter Berücksichtigung der bisher thematisierten Punkte auf der vorliegenden Skala an, ob Sie die rechtlichen Entscheidungen der Kommission aufgrund Ihrer persönlichen Erfahrungen für richtig halten.

(A, U, NWB, MMS)

KARTE 1 ZEIGEN

Die Entscheidungen der Kommission waren rechtlich nicht richtig						Die Entscheidungen der Kommission waren rechtlich absolut richtig
1	2	3	4	5	6	7

- Warum haben Sie diese Bewertung gegeben?
- Welche weiteren Anmerkungen haben Sie bezüglich der rechtlichen Stichhaltigkeit der Entscheidungen der Kommission?

Widmen wir uns jetzt dem Marktverständnis der Kommission?

A5. Inwieweit versteht die GD WETTBEWERB Ihrer Ansicht nach die Märkte, in denen die Kommission Entscheidungen trifft? (BITTE VORLESEN, FALLS ERFORDERLICH: Die Kenntnis der Märkte zeigt sich in den rechtlichen und wirtschaftlichen Analysen, die in die Entscheidungen der Kommission einbezogen werden)

(U, WB)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- Welche Auswirkungen hat dies Ihrer Ansicht nach?
- **Haben Sie Vorschläge, was die GD WETTBEWERB in diesem Bereich besser machen könnte?**

Wie würden Sie auf Grundlage Ihrer persönlichen Meinung die Marktkenntnis der GD WETTBEWERB auf der vorliegenden Skala bewerten?

KARTE 2 ZEIGEN

Die GD WETTBEWERB hat überhaupt keine Kenntnisse von den Märkten						Die GD WETTBEWERB hat sehr gute Kenntnisse von den Märkten
1	2	3	4	5	6	7

- Warum haben Sie diese Bewertung gegeben?

- Welche weiteren Anmerkungen haben Sie bezüglich der Marktkenntnis der GD WETTBEWERB?

A6. Welchen Eindruck haben Sie von der technischen Qualität der Wirtschaftsanalysen, aufgrund derer die Kommission ihre Entscheidungen trifft?

(U, WB, NWB)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- **Haben Sie Vorschläge, was die GD WETTBEWERB in diesem Bereich besser machen könnte?**

A7. Würden Sie auf Grundlage Ihrer persönlichen Ansichten und Erfahrungen sagen, dass sich die GD WETTBEWERB bei ihren Durchsetzungsmaßnahmen auf die richtigen Bereiche konzentriert?

(WB, UV, VO, NWB)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- **Gibt es einen bestimmten Bereich, auf den sich die GD WETTBEWERB Ihrer Ansicht nach stärker konzentrieren sollte? Warum?**
- **Gibt es einen Bereich, in dem die GD WETTBEWERB Ihrer Ansicht nach ‚überaktiv‘ ist? Warum?**

A8. Wie würden Sie auf Grundlage der bisher besprochenen Themen die Qualität der Wirtschaftsanalysen der GD WETTBEWERB beurteilen?

(U, WB, UV, NWB, MMS)

KARTE 3 ZEIGEN

Die Wirtschaftsanalysen der GD WETTBEWERB sind sehr schlecht							Die Wirtschaftsanalysen der GD WETTBEWERB sind sehr gut
1	2	3	4	5	6	7	

- Warum haben Sie diese Bewertung gegeben?
- Welche sonstigen Anmerkungen möchten Sie zu den Wirtschaftsanalysen der GD WETTBEWERB machen?

B. Integrität

Im folgenden Abschnitt sprechen wir über die Integrität der Maßnahmen der GD WETTBEWERB. Besonderes Augenmerk soll dabei auf den Umgang und die Beratung von Stakeholdern durch die GD WETTBEWERB gelegt werden. Außerdem gilt es, die diesbezüglichen Verfahrensregeln der GD WETTBEWERB zu untersuchen.

Sind Sie der Meinung, dass die Arbeitsweise der GD WETTBEWERB transparent ist?

Zum Beispiel:

B1. Inwieweit wird den Stakeholdern seitens der GD WETTBEWERB Ihrer Meinung nach Gehör geschenkt, und sind Sie der Meinung, dass diese rechtzeitig über die verschiedenen Verfahrensschritte der Durchsetzungsmaßnahmen und/oder über die Gründe für Zwischenentscheidungen der Kommission etc. informiert werden?

(An alle)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend? Können Sie Beispiele nennen, in denen Sie von der GD WETTBEWERB (nicht) rechtzeitig informiert wurden etc.?
- **Haben Sie Vorschläge, was die GD WETTBEWERB in diesem Bereich besser machen könnte?**

Wie würden Sie auf Grundlage Ihrer persönlichen Meinung die Arbeit der GD WETTBEWERB auf der vorliegenden Skala bewerten?

KARTE 4 ZEIGEN

Die GD WETTBEWERB hat mich keinesfalls rechtzeitig informiert						Die GD WETTBEWERB hat mich absolut rechtzeitig informiert
1	2	3	4	5	6	7

- Warum haben Sie diese Bewertung gegeben?

B2. Inwieweit haben Sie das Gefühl, dass Sie in die Stakeholder-Konsultationen der GD WETTBEWERB zur Festlegung neuer Vorschriften einbezogen wurden?

(Alle, insbesondere UV, VO)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- Inwiefern wurden Sie involviert / nicht involviert?
- (falls der Umfrageteilnehmer nicht in die Ausarbeitung neuer Regeln involviert wurde) **Wurden Sie über die neuen Regeln informiert? Warum nicht?**

Wie würden Sie auf Grundlage Ihrer persönlichen Meinung die Arbeit der GD WETTBEWERB auf der vorliegenden Skala bewerten?

KARTE 5 ZEIGEN

Die GD WETTBEWERB hat mich überhaupt nicht in die Ausarbeitung neuer Regeln einbezogen						Die GD WETTBEWERB hat mich voll und ganz in die Ausarbeitung neuer Regeln einbezogen
1	2	3	4	5	6	7

- Warum haben Sie diese Bewertung gegeben?

B3. Würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen sagen, dass die GD WETTBEWERB die Verfahrensregeln ordnungsgemäß einhält?

(An alle)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- **GEZIELT FRAGEN NACH:**
 - Umgang und Schutz sensibler / vertraulicher Informationen
 - Akteneinsicht (Dokumente – STAATLICHE BEIHILFEN)
 - Wird den Parteien die gebotene Anhörung während des Verfahrens gewährt, einschließlich mündlicher Anhörung

B4. Sind Sie der Meinung, dass die GD WETTBEWERB ihre Untersuchungen und/oder Beratungen derart gestaltet, dass diese die geringst mögliche Belastung für die beteiligten Organisationen (Ministerien der Mitgliedstaaten, nationale Wettbewerbsbehörden) darstellt?

(U, NWB, MMS)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- **Welche Verbesserungen könnte die GD WETTBEWERB aufgrund Ihrer Erfahrungen vornehmen, um die Belastung für Sie zu minimieren?**
- **Haben Sie weitere Vorschläge, wie sich die Belastung durch Untersuchungen reduzieren ließe?**

C. Wirtschaftliche Effektivität

Im nächsten Abschnitt geht es um die Auswirkungen, die die Arbeit der GD WETTBEWERB gehabt hat. Untersucht werden die bisherigen Entscheidungen der Kommission und der Erfolg, den die GD WETTBEWERB mit der Durchsetzung dieser Entscheidungen erreicht hat.

C1. Wie beurteilen Sie die Effektivität der Aufdeckungsstrategie der GD WETTBEWERB?

(A, U)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- Sind Sie der Meinung, dass die GD WETTBEWERB die relevantesten Fälle aufdeckt und bearbeitet?
- Wie effektiv ist die Anwendung des Beschwerdeverfahrens, der Kronzeugenregelungen etc.?
- **Wie könnte die GD WETTBEWERB die Effektivität ihrer Aufdeckungsstrategie verbessern?**

C2. Welche Auswirkungen hat die Arbeit der GD WETTBEWERB Ihrer Meinung nach auf die Märkte gehabt? (BITTE VORLESEN, FALLS ERFORDERLICH: Bitte ziehen Sie alle Tätigkeiten der GD WETTBEWERB in Betracht, d.h. einschließlich Fallbearbeitung, Verfahrensweisen und Regulierungen)

(An alle)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- **Können Sie konkrete Maßnahmen oder Politiken nennen, die von der GD WETTBEWERB ergriffen werden könnten, um ihren Markteinfluss zur Förderung des Wettbewerbs zu erhöhen?**

Wie würden Sie auf Grundlage Ihrer persönlichen Meinung die Arbeit der GD WETTBEWERB auf der vorliegenden Skala bewerten?

KARTE 6 ZEIGEN

Überhaupt nicht effektiv, was die Verbesserung des Wettbewerbs auf den Märkten betrifft						Sehr effektiv, was die Verbesserung des Wettbewerbs auf den Märkten betrifft
1	2	3	4	5	6	7

- Warum haben Sie diese Bewertung gegeben?

C3. Sind Sie der Meinung, dass die Entscheidungen der Kommission rechtzeitig umgesetzt werden, um sich nachhaltig auf die Märkte auszuwirken?

(An alle)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- GEZIELT FRAGEN NACH:
 - Rechtzeitigkeit in Bezug auf die Aktivitäten eines bestimmten Unternehmens (d.h. Geschwindigkeit der Verfahren)
 - Rechtzeitigkeit in Bezug auf die beabsichtigten wirtschaftlichen Auswirkungen auf dem betreffenden Markt
- **Wie könnte man diese Verfahren Ihrer Ansicht nach verbessern?**

Wie würden Sie auf Grundlage Ihrer persönlichen Meinung die Arbeit der GD WETTBEWERB auf der vorliegenden Skala bewerten?

KARTE 7 ZEIGEN

Die Kommission trifft ihre Entscheidungen nicht rechtzeitig						Die Kommission trifft ihre Entscheidungen absolut rechtzeitig
1	2	3	4	5	6	7

- Warum haben Sie diese Bewertung gegeben?

C4. Wie bewerten Sie die Fähigkeit der Kommission, ihre Entscheidungen auch durchsetzen zu können? Ist die Durchsetzungsfähigkeit ausreichend?

(An alle)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Auf welche Erfahrungen stützt sich Ihre Meinung?
- Würden Sie auf Grundlage dieser Erfahrungen sagen, dass die Durchsetzung der Entscheidungen die gewünschten Auswirkungen auf die Märkte hatte?
- GEZIELT FRAGEN NACH:
 - Befolgung der Entscheidungen durch Unternehmen / Mitgliedstaat
 - Wirtschaftliche Effektivität bezüglich der Steigerung des Wettbewerbs auf dem Markt

C5. Sind Sie der Meinung, dass die Verhängung von Geldbußen seitens der GD WETTBEWERB ein effektives Abschreckungsmittel ist?

(An alle)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?

- Können Sie sich andere Maßnahmen (als Geldbußen) vorstellen, die effektiver wären?

C6. Sind Sie der Meinung, dass die GD WETTBEWERB rechtzeitig und effektiv auf die Wirtschafts- und Finanzkrise reagiert hat?

(U, WB, MMS)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Auf welche Erfahrungen stützt sich Ihre Meinung?
- Welche Maßnahmen hätten Sie von der GD WETTBEWERB (sonst noch) erwartet?
- Haben die Reaktionen der GD WETTBEWERB auf die Krise Ihren Erwartungen / denen der Märkte entsprochen?

D. Kommunikation nach außen

Der letzte Abschnitt behandelt die aktuelle Kommunikation der GD WETTBEWERB mit Unternehmen und Organisationen und wie die Kommunikation der GD WETTBEWERB mit den unterschiedlichen Stakeholdern künftig verbessert werden kann. Bitte beachten Sie, dass es dabei primär um die allgemeine Kommunikation zum Thema Wettbewerb nach außen geht und weniger um die Kommunikation in Bezug auf einen bestimmten Fall.

D1. Sind Sie der Meinung, dass die Kommunikation der GD WETTBEWERB nach außen verständlich und nachvollziehbar ist?

(U, UV, VO)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Was sind Ihre positivsten / negativsten Erfahrungen bezüglich der Kommunikation mit der GD WETTBEWERB
- Was wäre für die GD WETTBEWERB der beste Kommunikationsweg, um mit Ihnen / Organisationen wie der Ihren in Kontakt zu treten. Welche Empfehlungen haben Sie?

D2. Wie bewerten Sie die Aktualität/Rechtzeitigkeit der Kommunikation durch die GD WETTBEWERB?

(A, U)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- GEZIELT FRAGEN NACH:
 - Schnelligkeit, mit der nicht vertrauliche Versionen von Entscheidungen veröffentlicht werden

D3. Was halten Sie von den Medien- und Kommunikationskanälen, die von der GD WETTBEWERB genutzt werden?

(U, WB, UV, VO)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Über welche Medienkanäle informieren Sie sich über Veröffentlichungen/Mitteilungen der GD WETTBEWERB
- Sind dies die geeignetsten Kanäle, damit die GD WETTBEWERB ihre Zielgruppen erreicht?
- Wie gut werden neue Medien und Kommunikationskanäle von der GD WETTBEWERB genutzt?

NB: (Die GD WETTBEWERB nutzt folgende Kommunikationsmittel: Pressemitteilungen, Pressekonferenzen, die eigene Webseite, Videos, Konferenzen und Workshops)

**D4. Ist die Kommunikation der GD WETTBEWERB Ihrer Ansicht nach gezielt genug?
(Wird auf die Interessen und Anforderungen der Zielgruppen eingegangen?)**

(An alle)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- Wie kann dies verbessert werden?

D5. Was halten Sie von der Qualität der Maßnahmen der GD WETTBEWERB zur Förderung einer Wettbewerbskultur und der Öffentlichkeitsarbeit zur Wettbewerbskultur? (Hier geht es in erster Linie um die allgemeine Kommunikation der Wettbewerbspolitik etc.)

(An alle)

- Warum haben Sie diese Antwort gegeben?
- Sind die Aktivitäten zielgerichtet, ausreichend und effektiv?
- Welche Erfahrungen sind für Ihre Meinung ausschlaggebend?
- Wie kann die Kommunikation verbessert werden?

Wie würden Sie auf Grundlage Ihrer persönlichen Meinung die Arbeit der GD WETTBEWERB auf der vorliegenden Skala bewerten?

KARTE 8 ZEIGEN

Die Qualität der Maßnahmen der GD WETTBEWERB zur Förderung des Wettbewerbs ist sehr schlecht							Die Qualität der Maßnahmen der GD WETTBEWERB zur Förderung des Wettbewerbs ist sehr gut
1	2	3	4	5	6	7	

- Warum haben Sie diese Bewertung gegeben?

ABSCHLIESSENDE BEMERKUNGEN

Gibt es andere Punkte bezüglich der GD WETTBEWERB, die wir nicht behandelt haben?

- Möchten Sie noch etwas ergänzen?

DIE NÄCHSTEN SCHRITTE VORSTELLEN

Erstellen eines Gesamtberichtes in Q1 '10

Ermitteln der Bereitschaft:

- a) Den Namen der Organisation in einer Teilnehmerliste des Berichtes aufzuführen

b) Wortgetreue Zitate in dem Bericht zu verwenden, die mit dem Namen der Organisation in Verbindung gebracht werden

Dem Umfrageteilnehmer danken und die Befragung beenden