ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Christiansen, Arndt

Working Paper

Der "more economic approach" in der EU-Fusionskontrolle - eine kritische Würdigung

Research Notes, No. 21

Provided in Cooperation with:
Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main

Suggested Citation: Christiansen, Arndt (2005) : Der "more economic approach" in der EU-Fusionskontrolle - eine kritische Würdigung, Research Notes, No. 21, Deutsche Bank Research, Frankfurt a. M.

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/21883

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Research Notes 21

Working Paper Series

Deutsche Bank Research

24. Januar 2006

Der „more economic approach“ in der EU-Fusionskontrolle – eine kritische Würdigung

Mit dem „more economic approach“ wird ein neuer Ansatz in der EU-Fusionskontrolle verfolgt. Er zeigt sich nicht nur im veränderten Untersagungskriterium SIEC und den neuen Beurteilungskriterien für horizontale Fusionen, sondern auch in der jüngeren Entscheidungspraxis. Als Ziele der (verstärkten) Anwendung industrieökonomischer Modelle und quantitativer Analysen werden zum einen die Erhöhung der Rechtssicherheit und zum anderen die Verbesserung der Entscheidungsqualität genannt.

Die Zielsetzung einer (besseren) ökonomischen Fundierung der EU-Fusionskontrolle wird ausdrücklich begrüßt. Die genauere Analyse zeigt allerdings, dass mit dem „more economic approach“ in der bisherigen Form faktisch die Rechtssicherheit verringert wird, während die Auswirkungen auf die Entscheidungsqualität zumindest unklar bleiben. Gleichzeitig ist eine deutliche Zunahme des (Verfahrens-)Aufwandes zu konstatieren. Darüber hinaus geraten bestimmte Probleme in den Blick, die sich z. B. aus der zunehmenden Beteiligung ökonomischer Experten oder der Möglichkeit (industrie-)politischer Interventionen ergeben.

Im Ergebnis ist daher ein breiteres Verständnis von ökonomischer Fundierung notwendig, das insbesondere die institutionellen Implikationen mitberücksichtigt. Als Handlungsempfehlung folgt daraus die Errichtung einer unabhängigen Wettbewerbsbehörde oder die stärkere Regelorientierung der EU-Fusionskontrolle.

Dipl.-Vw. Arndt Christiansen,
Philipps-Universität Marburg, FB Wirtschaftswissenschaften,
Abt. Wirtschaftspolitik (arndt.christiansen@staff.uni-marburg.de)

www.dbresearch.de

Advisory Committee
Dr. Peter Cornelius
AlpInvest Partners

Prof. Dr. Soumitra Dutta
INSEAD

Prof. Dr. Michael Frenkel
WHU Koblenz

Prof. Dr. Helmut Reisen
OECD Development Centre

Prof. Dr. Norbert Walter
Deutsche Bank Research

Deutsche Bank Research
Frankfurt am Main
Deutschland
Internet: www.dbresearch.de
E-Mail: marketing.dbr@db.com
Fax: +49 69 910-31877

DB Research Management
Norbert Walter

Der „more economic approach“ in der EU-Fusionskontrolle - eine kritische Würdigung

Arndt Christiansen*

Dezember 2005

Schlagworte: Wettbewerbspolitik, EU-Fusionskontrolle, ökonomische Analyse

JEL Codes: F02, K21, L40

Gliederung

Einleitung

1. Der neue Ansatz in der EU-Fusionskontrolle 1
   1.1 Überblick über den Reformprozess 1
   1.2 Wettbewerbswidrige Effekte und Effizienzvorteile als „Ausgleichsfaktor“ 4
2. Materielle Auswirkungen des „more economic approach“ 6
   2.1 Erhöhung des Verfahrensaufwands 7
   2.2 Faktische Verringerung der Rechtssicherheit 9
   2.3 Auswirkungen auf die Entscheidungsqualität 12
3. Institutionelle Implikationen des neuen Ansatzes 16
   3.1 Folgerungen aus der zunehmenden Beteiligung ökonomischer Sachverständiger 16
   3.2 (Industrie-)politische Einflussnahmen und Rent-Seeking 18
   3.3 Konzentration der Funktionen bei der Europäischen Kommission 21
4. Fazit 22

Literatur 23

---

* *Dipl.-Vw. Arndt Christiansen*
Philipps-Universität Marburg, FB Wirtschaftswissenschaften, Abt. Wirtschaftspolitik
Am Plan 2, 35 032 Marburg
http://www.wiwi.uni-marburg.de/Lehrstuehle/VWL/WIPOL/
Tel.: + 49 6421 28 – 23166, Fax: + 49 6421 28 - 23936
E-Mail: arndt.christiansen@staff.uni-marburg.de

Abkürzungsverzeichnis

Art. .. EG	Artikel .. des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft (EG-Vertrag)
CET	„Chief Economist Team“ in der GD Wettbewerb
DVO	Durchführungsverordnung (zur Fusionskontrollverordung)
EAGCP	„European Advisory Group on Competition Policy“
EuG	Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften
EuGH	Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften
FKVO	Fusionskontrollverordnung
Formblatt CO	Offizielles Anmeldeformular der EU-Fusionskontrolle
GD Wettbewerb	Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission
HMG	„Horizontal Merger Guidelines“ (Leitlinien zur Beurteilung horizontaler Fusionen)
NIÖ	Neue Industrieökonomik
SIEC	„Signifiant Impediment to Effective Competition” (neues Untersagungs-kriterium der EU-Fusionskontrolle
SLC	„Substantial Lessening of Competition“ (Untersagungskriterium der US-amerikanischen Fusionskontrolle)
SSNIP	„Small but Significant Non-transitory Increase in Price“

Einleitung

Die EU-Fusionskontrolle befindet sich gegenwärtig im tiefgreifendsten Reformprozess seit ihrer Einführung im Jahre 1990, in dessen Zentrum der „more economic approach“ steht. Gemeint ist damit der verstärkte Rückgriff auf industrieökonomische Modelle sowie quantitative Untersuchungsmethoden zum einen in der Fallanalyse und zum anderen in der Formulierung von Gesetzestexten und darin enthaltenen Kriterien. Sichtbaren Einfluss hat der neue Ansatz auf die novellierte Fusionskontrollverordnung (FKVO)[1] vom Mai 2004 und die erstmals veröffentlichten Leitlinien zur Beurteilung horizontaler Fusionen („Horizontal Merger Guidelines“, HMG)[2], aber auch auf die jüngere Entscheidungspraxis. Darüber hinaus soll der „more eoconomic approach“ auf weitere Bereiche der Wettbewerbspolitik wie das Missbrauchsverbot nach Art. 82 EG und die Beihilfenkontrolle nach Art. 86ff. EG ausgeweitet werden (EACGP 2005; Monti 2004b; Röller 2005). Entsprechender Anpassungsdruck entsteht auch für die deutsche Wettbewerbspolitik (Bundeskartellamt 2004; Hildebrand 2005; Monopolkommission 2005, Rdnr. 228ff.).

Daher ist es dringend geboten, die mit dem neuen Ansatz verbundenen Vor- und Nachteile kritisch und in ihrer gesamten Breite zu analysieren. Die Europäische Kommission selbst hat die stärkere (industrie-)ökonomische Fundierung der EU-Fusionskontrolle zunächst mit der Erhöhung der Rechtssicherheit und im weiteren Verlauf des Reformprozesses mit der Verbesserung der Entscheidungsqualität begründet. Diese Zielsetzungen sind ausdrücklich zu begrüßen. Gerade deshalb ist zu untersuchen, ob der „more economic approach“ den Erwartungen entspricht. Für eine umfassende Würdigung sind zudem weitere Aspekte zu berücksichtigen, nämlich der mit den Fusionskontrollverfahren verbundene Aufwand sowie die sich daraus ergebenden institutionellen Implikationen. Diese Punkte wurden von der Europäischen Kommission, aber auch in der wissenschaftlichen Diskussion bisher zu wenig berücksichtigt.

Der weitere Beitrag gliedert sich in vier Abschnitte. Im ersten Abschnitt wird ein Überblick über den neuen Ansatz in der EU-Fusionskontrolle gegeben. Dann werden die Auswirkungen auf den (Verfahrens-)Aufwand, die Rechtssicherheit und die Entscheidungsqualität untersucht (Abschnitt 2). Anschließend wird auf die mit der zunehmenden Beteiligung ökonomischer Experten verbundenen Probleme sowie auf weiteren Reformbedarf in Hinblick auf den institutionellen Rahmen eingegangen (Abschnitt 3). Es folgt das Fazit als vierter Abschnitt.

---

[1] Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentration between undertakings, in: Official Journal of the European Union L 24, 29/01/2004, pp. 1-22.

[2] Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings, in: Official Journal of the European Union C 31, 05/02/2004, pp. 5-18.

1. Der neue Ansatz in der EU-Fusionskontrolle

1.1 Überblick über den Reformprozess

Die erst im Jahre 1990 eingeführte Fusionskontrolle hat sich seither zu einem zentralen Instrument der EU-Wettbewerbspolitik entwickelt (Kerber 2000; Levy 2003; Lindsay 2004; Pons/Sautter 2004). Zuständig für die Untersuchung der Fälle war bis zur jüngsten Reform die Generaldirektion (GD) Wettbewerb der Europäischen Kommission bzw. die spezielle „Merger Task Force“. Die endgültigen Entscheidungen werden allerdings vom Kollegium der Kommissare beschlossen. Sie unterliegen der Kontrolle durch das Gericht erster Instanz (EuG) und letztlich den Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften (EuGH).

Der gegenwärtige tiefgreifende Reformprozess wurde von der Europäischen Kommission Ende 2001 mit der Vorlage ihres Grünbuchs[1] eingeleitet (Böge 2004; Budzinski/Christiansen 2005a; Lyons 2004). Weitere Dynamik erhielt er im Laufe des Jahres 2002 durch die (erstmalige) Aufhebung von Untersagungsentscheidungen der Kommission durch das EuG gleich in drei Fällen (Airtours, Schneider Electric, Tetra Laval).[2] Darin kritisierte das Gericht in bisher ungekanntem Ausmaß sowohl die ökonomische Argumentation als auch den Umgang mit Beweismaterial. Als Reaktion rückte die Kommission immer mehr die ökonomische Fundierung in den Mittelpunkt der Reform. Unter dem Schlagwort „more economic approach“ bemühte sie sich um die verstärkte Berücksichtigung neuer industrieökonomischer Modelle und quantitativer Methoden.

Die auffälligste Änderung in der novellierten FKVO vom Mai 2004 ist das neue Untersagungskriterium in Art. 2 FKVO (Röller/Strohm 2005; Zimmer 2004). Es entspringt einem politischen Kompromiss zwischen den Vertretern der Mitgliedsstaaten im Rat der EU. Einerseits stellt es eine Annäherung an den angelsächsischen SLC-Test („Substantial Lessening of Competition“) dar und soll eine vermeintliche Lücke in Bezug auf Fusionen auf heterogenen Oligopolmärkten schließen. Andererseits handelt es sich um eine eigenständige (europäische) Formulierung. Art. 2 (3) FKVO lautet nun: „Zusammenschlüsse, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, insbesondere durch Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung, sind für mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar zu erklären.“ Man spricht daher vom Untersagungskriterium der „erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs“ („Siginificant Impediment to effective Competition“, SIEC). Im Vergleich zur alten Formulierung des Art. 2 FKVO wurde

[1] Green Paper on the Review of Council Regulation (EEC) No 4064/89, COM(2001) 745/6 final, 11/12/2001.

[2] Case T-342/99 – Airtours v Commission, 06/06/2002; Case T-310/01 - Schneider Electric v Commission, 22/10/2002; Case T-5/02 – Tetra Laval v Commission, 25/10/2002.

das Verhältnis der Bestandteile umgedreht.[3] Der bisherige Untersagungstatbestand der Marktbeherrschung ist zwar weiterhin enthalten, gilt aber lediglich als Regelbeispiel. Die Fortgeltung der bisherigen Rechtsprechung ist als „Orientierung“ ausdrücklich erwünscht (FKVO, Erwägungsgrund 26).

Der Konkretisierung des neuen SIEC-Tests dienen die „Horizontal Merger Guidelines“, „die einen soliden wirtschaftlichen Rahmen für die Beurteilung“ bieten sollen (FKVO, Erwägungsgrund 28). Zielsetzung ist demnach weiterhin die Verhinderung von (spürbar erhöhter) Marktmacht, verstanden als die Fähigkeit eines oder mehrerer Unternehmen, zu Lasten der Konsumenten die Preise zu erhöhen, die Menge, Auswahl oder Qualität zu verringern oder Innovationen einzuschränken (Guidelines, Rdnr. 8f.). Die Kommission vergleicht dabei im Rahmen der „wettbewerblichen Analyse des Einzelfalles“ die vorhersehbaren Fusionswirkungen mit der Situation, die ohne den Zusammenschluss eingetreten wäre (Guidelines, Rdnr. 13). Die relevante Frage ist dann, ob die zu prüfende Fusion mit hinreichender Wahrscheinlichkeit das Auftreten wettbewerbswidriger Effekte erwarten lässt. Während die Reform auf dieser Ebene keine grundsätzliche Änderung bedeutet, enthalten die in den Guidelines genannten Kriterien eine Reihe von inhaltlichen Neuerungen. Das betrifft zunächst die Verwendung des Konzentrationsmaßes Herfindahl-Hirschman-Index (HHI)[4] als relevantem Strukturmerkmal neben den Marktanteilen (Guidelines, Rdnr. 14ff.). Besonders interessant sind zudem die Ausführungen zu den wettbewerbswidrigen Wirkungen von Fusionen im Oligopol und zu Effizienzvorteilen (siehe unter 1.2). Daneben werden mit Nachfragemacht, Markteintritt und Sanierungsfusion bereits etablierte Kriterien dargelegt, die als „Ausgleichsfaktor“ gegenüber erhöhter Marktmacht wirken können (Guidelines, Rdnr. 64ff.).

Darüber hinaus enthält nicht nur die FKVO, sondern auch die ebenfalls novellierte Durchführungsverordnung (DVO)[5] eine Reihe von bedeutenden Änderungen für den Verfahrensablauf (Dittert 2004; Lingos u. a. 2004). Dazu zählen insbesondere die Möglichkeit zur Fristverlängerung in komplizierten Fällen (Art. 10 FKVO), die Präzisierung der Ermittlungsbefugnisse und Sanktionen der Kommission (Art. 11-15 FKVO) und die erweiterten Informationspflichten der Unternehmen (Art. 3, 4 DVO). Schließlich stehen bestimmte organisatorische Änderungen in der GD Wettbewerb im Zusammenhang mit dem „more economic approach“ (Drauz 2002,

---

[3] Der alte Art. 2 (3) FKVO hatte wie folgt gelautet: „Zusammenschlüsse, die eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, sind für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären.“

[4] Der HHI ist die Summe der quadrierten Marktanteile aller zugehörigen Unternehmen.

[5] Commission Regulation (EC) No 802/2004 of 7 April 2004 implementing Council Regulation (EC) No 139/2004 on the control of concentrations between undertakings, in: Official Journal L 133, 30/04/2004, pp. 1-39.

S. 397; Pons/Sautter 2004, S. 57; Röller 2005, S. 15). Besonders hervorzuheben ist die Berufung von Prof. L.-H. Röller zum ersten Chefökonomen, dem ein Stab von (z. Z. zehn) promovierten Industrieökonomen zuarbeitet („Chief Economist Team“, CET). Als wissenschaftliches Beratergremium wurde zudem die “European Advisory Group on Competition Policy” (EAGCP) geschaffen, der auf Vorschlag des Chefökonomen rund 20 führende europäische Industrieökonomen angehören.[6] Regelmäßige Seminare und Konferenzen dienen der weiteren Intensivierung des Austauschs. Aufgelöst wurde dagegen die „Merger Task Force“, deren Mitglieder in die bestehenden sektorspezifischen Direktionen eingegliedert wurden.

Erste Auswirkungen des „more economic approach“ lassen sich zudem in der Entscheidungspraxis nachweisen, auch wenn die Umsetzung noch keineswegs abgeschlossen ist.[7] So hat es bislang weder eine Untersagung nach dem neuen SIEC-Test noch z. B. eine Freigabe aufgrund von Effizienzvorteilen gegeben. Zu beobachten ist allerdings der verstärkte Rückgriff auf statistische und ökonometrische Methoden (Bundeskartellamt 2004, S. 4ff.; Hofer u.a. 2005; Monopolkommission 2005, Rdnr. 798ff.; Van Bergeijk/Klosterhuis 2005). Damit einher geht die verstärkte Beteiligung ökonomischer Experten sowohl in der Kommission als auch im Auftrag der Unternehmen (siehe unter 3.1). Dies beginnt bei der sachlichen und räumlichen Marktabgrenzung mit Hilfe von Preiskorrelationsanalysen, Kointegrationsanalysen und v. a. dem Hypothetischen Monopolisten-Test (engl. SSNIP-Test, „Small but Significant Non-transitory Increase in Price“). Ein aktuelles Beispiel dafür bietet der Fall Blackstone/Acetex[8], für den sowohl von den Unternehmen beauftrage Ökonomen als auch das CET ökonometrische Studien anfertigten (Durand/Rabassa 2005). Das Anwendungsgebiet reicht weiter bis zur differenzierten Analyse der Fusionswirkungen mittels Simulationsmodellen (siehe unter 1.2). Der Fall Volvo/Scania[9] stellt hierfür mit der entsprechenden Studie von Ivaldi/Verboven (2001) das früheste Beispiel dar, wobei die Kommission es zum damaligen Zeitpunkt noch vermied, ihre Entscheidung explizit damit zu begründen. Das hat sich in späteren Fällen wie General Electric/Instrumentarium[10] oder Oracle/PeopleSoft[11] geändert. Eine weitere Bedeutungszunahme dieser Instrumente ist zu erwarten.

---

[6] Aktuell zählen dazu u. a. Marc Ivaldi, Bruce Lyons, Massimo Motta, Damien Neven, Paul Seabright, Frank Verboven sowie Martin Hellwig, die alle Artikel zu verschiedenen Aspekten des „more economic approach“ publiziert haben (siehe Literatur). Eine Arbeitsgruppe hat zudem im Juli 2005 einen viel beachteten Reformvorschlag für die Anwendung des Missbrauchsverbots nach Art. 82 EG vorgelegt (EAGCP 2005).

[7] In dieser Arbeit kann nicht die gesamte Fallpraxis der Kommission behandelt werden, sondern es wird exemplarisch auf besonders relevante Fälle eingegangen.

[8] Case No COMP/M.3625 - Blackstone/Acetex, in: Official Journal L 312, 29/11/2005, pp. 60-62.

[9] Case No COMP/M.1672 - Volvo/Scania, in: Official Journal L 143, 29/05/2001, pp. 74-132.

[10] Case No COMP/M.3083 - GE/Instrumentarium, in: Official Journal L 109, 16/04/2004, pp. 1-63.

[11] Case No COMP/M.3216 - Oracle/PeopleSoft, in: Official Journal L 218, 23/08/2005, pp. 6-12.

1.2 Wettbewerbswidrige Effekte und Effizienzvorteile als „Ausgleichsfaktor“

Mit den Guidelines wurde erstmals die - aus der US-amerikanischen Praxis stammende - Unterscheidung von koordinierten und nicht-koordinierten Effekten eingeführt, die von der zuvor verwendeten Unterscheidung zwischen Einzel- und Kollektiv-Marktbeherrschung abweicht (dazu Kerber 2000, S. 72ff.). Während koordinierte Effekte eine Weiterentwicklung des Konzepts der Kollektiven Marktbeherrschung darstellen, wurde mit der Aufnahme unilateraler Effekte explizit der Anspruch erhoben, eine unter der alten FKVO bestehende Lücke in Bezug auf schädliche Fusionen auf Oligopolmärkten „unterhalb“ der Marktbeherrschungsschwelle zu schließen (Röller/Strohm 2005, Rdnr. 18; Zimmer 2004). Umgekehrt könnten Effizienzvorteile als „Ausgleichsfaktor“ erstmals zu einer Freigabe trotz Marktbeherrschung führen. Diese Konzepte stellen den materiellen Kern des „more economic approach“ dar.

Unilaterale Effekte können sich ergeben, weil der Wettbewerbsdruck durch einen (oder mehrere) Anbieter entfällt. Insbesondere für die fusionierenden Unternehmen kann dadurch die Marktmacht ansteigen, so dass Spielraum für eine profitable Preiserhöhung bzw. Mengenreduktion entsteht. Dazu ist weder eine gleichgerichtete Reaktion der verbleibenden Konkurrenten noch das Erreichen einer marktbeherrschenden Stellung im Sinne der alten FKVO notwendig. Entscheidend ist vielmehr die Enge die Substitutionsbeziehung zwischen den Produkten der fusionierenden Unternehmen gegenüber den übrigen Anbietern. Das Auftreten unilateraler Effekte ist demnach in erster Linie auf differenzierten Produktmärkten zu erwarten. Die Guidelines nennen als förderliche Faktoren hohe Marktanteile und eine hohe Wettbewerbsintensität zwischen den fusionierenden Unternehmen, mangelnde Ausweichmöglichkeiten der Abnehmer sowie die Unwahrscheinlichkeit von Angebotserhöhungen durch die Konkurrenten (Guidelines, Rdnr. 27ff.).

Die konkrete Prüfung unilateraler Effekte bedingt eine quantitative Prognose der (kurzfristigen) Preis- und Mengenveränderungen durch die Fusion, für die i. d. R. sog. „Merger Simulation Models“ verwendet werden (z. B. Capps et al. 2003; Dubow et al. 2004; Van Bergeijk/Klosterhuis 2005). Solche Simulationsmodelle erfordern Informationen über die gegebene Marktform bzw. -struktur sowie über den primären Wettbewerbsparameter (Preis, Menge, Kapazität).[12] Die Stärke der Substitutionsbeziehungen kann insbesondere mit der Umlenkungskennziffer („Diver-

[12] Preiswettbewerb wird auch als Bertrand-Verhalten bezeichnet. Nur wenn die Unternehmen zuerst unabhängig voneinander Kapazitäten wählen und dann den Preis setzen, sind die Marktergebnisse nach Kreps/ Scheinkman (1983) identisch mit dem Mengen-Wettbewerb á la Cournot.

sion Ratio“)[13] gemessen werden. Zusätzlich müssen die Eigenpreiselastizitäten und Kreuzpreiselastizitäten[14] der relevanten Produkte bekannt sein sowie etwaige Kostenveränderungen und die Reaktion der Konkurrenten auf die Fusion geschätzt werden. Das Konzept und die Simulationsmodelle finden in der US-amerikanischen Fusionskontrolle bereits seit geraumer Zeit Anwendung (Starek/Stockum 1995). Der theoretische Hintergrund sind industrieökonomische Modelle zu den Fusionsanreizen im Oligopol, die vornehmlich seit den 1980er Jahren entwickelt wurden.[15]

Koordinierte Effekte liegen dagegen vor, wenn es den im Markt verbleibenden Unternehmen durch die Fusion erstmals ermöglicht bzw. erleichtert wird, ihr Verhalten implizit aufeinander abzustimmen. Es wird auch von stillschweigender Kollusion gesprochen, denn es geht gerade nicht um explizite Absprachen, die überdies gegen Art. 81 EG verstoßen würden. Der Wettbewerb zwischen den koordiniert handelnden Unternehmen wird (weitgehend) ausgeschaltet. Sie verfügen damit gemeinsam über Marktmacht, die sich in einer Preiserhöhung, aber auch einer Mengenbeschränkung oder einer Marktaufteilung äußern kann. Im Unterschied zu unilateralen Effekten ist dies eher auf homogenen Märkten zu erwarten. Die Guidelines geben dafür vier kumulative Voraussetzungen an (Guidelines, Rdnr. 39ff.). Zunächst müssen die Modalitäten der Abstimmung relativ einfach zu finden sein. Dann müssen die Unternehmen wechselseitig in der Lage sein, ihr Verhalten zu überwachen, um Abweichungen zu bestrafen. Schließlich darf die Koordinierung nicht durch die Reaktionen der Nachfrager und aktuellen bzw. potentiellen Konkurrenten unterminiert werden. Konkret werden dazu eine Reihe von Strukturmerkmalen der betroffenen Unternehmen und Märkte geprüft wie Marktanteile und Anzahl der Unternehmen, Markttransparenz, Homogenität der Produkte und Entwicklung der Nachfrage.

Insgesamt entsprechen diese Kriterien ziemlich genau den Vorgaben des EuG aus dem Airtours-Urteil (Bishop/Ridyard 2003, S. 360f.). Zugleich lehnen sie sich eng an die industrieökonomische Analyse der Kollusion in Oligopolmärkten an.[16] Als weiterer zu prüfender Punkt kommt die Existenz von sog. „Einzelgängern“ hinzu, die aufgrund von anderen als den branchentypischen Eigenschaften einen hohen Anreiz haben, von einer Koordinierung abzuweichen bzw.

---

[13] Die Umlenkungskennziffer gibt an, welcher Anteil des aufgrund einer Preiserhöhung verringerten Absatzes - bei sonst gleichen Bedingungen- von einem bestimmten Produkt durch ein anderes Produkt aufgesogen wird.

[14] Die Eigenpreiselastizität drückt aus, in welchem Maße sich die Nachfrage bei Änderung des eigenen Produktpreises ändert. Die Kreuzpreiselastizität der Nachfrage gibt dagegen an, wie stark sich die nachgefragte Menge eines Produktes als Reaktion auf Preisänderungen eines anderen Produkts verändert, und zwar jeweils wenn alle übrigen Bedingungen gleich bleiben.

[15] Zentrale Arbeiten sind Deneckere/Davidson (1985), Farrell/Shapiro (1990) sowie Werden/Froeb (1994).

[16] Ein früher grundlegender Beitrag stammt von Stigler (1964). Neuere Arbeiten modellieren das Problem spieltheoretisch (als Überblick Bagwell/Wolinsky 2002; Jacquemin/Slade 1989).

diese zu stören. Als problematisch gilt insbesondere, wenn ein solches Unternehmen durch eine Fusion zu verschwinden droht. Die Ausführungen in den Guidelines stimmen damit auch weitgehend mit der US-amerikanischen Praxis überein (Baker 2002).

Die zweite wichtige Neuerung ist die Berücksichtigung von Effizienzvorteilen als „Ausgleichsfaktor“ für erhöhte Marktmacht, wenn auch nur unter sehr restriktiven Bedingungen (Guidelines, Rdnr. 76ff.). So müssen die Vorteile fusionsspezifisch und überprüfbar sein sowie - zumindest teilweise - den Konsumenten zugute kommen. Im Unterschied zum sonstigen Fusionskontrollverfahren obliegt die Beweislast hierfür den Unternehmen. Damit verbunden ist die Notwendigkeit der quantitativen Abwägung von fusionsbedingten Wohlfahrtsverlusten mit den zu erwartenden Effizienzgewinnen (Colley 2004). Dies kann nur im Rahmen einer detaillierten Einzelfallanalyse erfolgen, die letztlich ebenfalls die Verwendung eines Simulationsmodells bedingt (Bundeskartellamt 2004, S. 7ff.). Hier zeigen sich somit gewisse Parallelen zur Prüfung unilateraler Effekte. Insgesamt wurde damit wurde ein weiteres ökonomisches Konzept übernommen, dessen Grundidee auf Williamson (1968) zurückgeht und das als Effizienzeinrede („Efficiency Defense“) bereits in der US-amerikanischen Fusionskontrolle etabliert ist.

Insgesamt ist damit festzuhalten, dass die Kommission eine Reihe von mikroökonomischen Konzepten neu in die EU-Fusionskontrolle eingeführt und dafür in den Guidelines detaillierte Kriterien formuliert hat. Das bedeutet zugleich die (weitere) Annäherung an die USA (Coppi/Walker 2004). Eine entsprechende Motivation der Kommission war unverkennbar, denn zum einen wurde die „transatlantische Konvergenz“ durchweg als sehr positiv dargestellt (z. B. Röller 2005, S. 13; weitere Nachweise bei Christiansen 2005, S. 293). Zum anderen kann vermutet werden, dass die Kommission harsche Kritik wie im Fall General Electric/Honeywell[17] und den damit verbundenen Reputationsverlust vermeiden möchte. Aus ökonomischer Sicht ist eine solche Konvergenz zu begrüßen, wenn damit die Transaktionskosten bei internationalen Fusionen sinken. Zu bemängeln ist allerdings, dass die Annäherung an die USA nicht explizit als Ziel der Reform formuliert wurde und damit nicht diskutiert werden konnte. Außerdem bleiben wichtige Unterschiede in den grundlegenden Annahmen und Überzeugungen (z. B. Denzel 2004; Mueller 1997) und dem institutionellen Rahmen bestehen.

2. Materielle Auswirkungen des „more economic approach“

Im Folgenden werden die Auswirkungen der Reform auf die Entscheidungspraxis der EU-Fusionskontrolle untersucht, um die damit verbundenen Kosten und Nutzen näherungsweise

[17] Case No COMP/M.2220 - General Electric/Honeywell, in: Official Journal L 48, 18/02/2004, pp. 1-85.

abschätzen zu können.[18] Hierzu ist der Rückgriff auf den sog. „Error Cost-Approach“ hilfreich, der in der ökonomischen Analyse des Rechts zur Analyse der Wohlfahrtseffekte von rechtlichen Regelungen entwickelt wurde (Christiansen/Kerber 2005, S. 7ff.; Ehrlich/Posner 1974). Entscheidend sind demnach zum einen die Verfahrenskosten und zum anderen die Häufigkeit von Irrtümern. Auf diese Punkte wird im Folgenden jeweils eingegangen. Hinzu kommt die Rechtssicherheit als weiterer ökonomisch relevanter Aspekt.

2.1 Erhöhung des Verfahrensaufwands

Die Kosten für EU-Fusionskontrollverfahren sind in erster Linie von den umfangreichen Vorschriften in FKVO und DVO abhängig (Dittert 2004; Lingos et al. 2004). Bereits die alte FKVO[19] enthielt u. a. strikte Verfahrensfristen, Publikationspflichten sowie Vorschriften zu Berufsgeheimnissen, zu Anhörungsrechten und zur Zusammenarbeit mit den Wettbewerbsbehörden der Mitgliedsstaaten. Darüber hinaus waren die Gestaltung des offiziellen Anmeldeformulars („Formblatt CO“), die Anhörungs- und Einsichtsrechte sowie der Umgang mit vertraulichen Daten in der alten DVO[20] geregelt. Zum Umfang des Verfahrens trägt weiterhin das Bestreben der Kommission bei, insbesondere Wettbewerber und Abnehmer der fusionierenden Unternehmen einzubinden (z. B. Drauz 2002, S. 397). Im Ergebnis führt dieser Rahmen aus formalen und informalen Regeln zu einem komplexen „bargaining game“ zwischen Behörde(n) und Unternehmen mit erheblichem Zeit- und Kostenaufwand (Neven u. a. 1993, S. 150ff.).[21]

Im Zuge des Reformprozesses wurden diese Vorschriften so verändert, dass der Verfahrensaufwand weiter steigt. Zunächst sind laut (neuem) Art. 3 (2) DVO das Anmeldeformular sowie alle Dokumente im Original und in 35facher (!) Ausfertigung einzureichen statt zuvor 24 bzw. 19 Exemplare. Weiterhin müssen die anmeldenden Unternehmen umfangreichere Informationen liefern (Lingos et al. 2004, S. 80ff.). Die Marktanteilsschwelle für Angaben über Wettbewerber wurde von 10% auf 5% gesenkt. Außerdem sind erstmals für alle betroffenen Märkte die HHI-Werte vor und nach der Fusion zu berechnen (Abschnitt 7.3 des Formblatts CO). Besonders

---

[18] Insbesondere die Abschnitte 2.1 und 2.2 sind eine wesentliche Fortentwicklung meiner Analyse in Christiansen (2005, S. 287ff.).

[19] Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21 December 1989 on the control of concentrations between undertakings, in: Official Journal L 395, 30/12/1989, pp. 1-12.

[20] Commission regulation (EC) No 3384/94 of 21 December 1994 on the notifications, time limits and hearings provided for in Council Regulation (EEC) No 4064/89 on the control of concentrations between undertakings, in: Official Journal L 377, 31/12/1994, pp. 1-27.

[21] Laut den Ergebnissen einer Umfrage bei Voigt/Schmidt (2005, S. 8f.) benötigten die Unternehmen bereits vor der Reform alleine zur Vorbereitung der Anmeldeunterlagen durchschnittlich mehr als 64 Manntage, und es fanden weiterhin durchschnittlich rund 8 Treffen zwischen Vertretern von Unternehmen und Behörde statt.

hohe Anforderungen sind mit der neu aufgenommenen Effizienzeinrede verbunden, die als Einzelfallprüfung mit der Beweislast der Unternehmen konzipiert ist (Abschnitt 9.3 des Formblatts CO). Verlangt wird nicht nur eine Quantifizierung der Effzienzgewinne, sondern auch der Nachweis, dass sie nur durch die Fusion zu realisieren sind und - zumindest teilweise - den Konsumenten zugute kommen. Zu beachten ist darüber hinaus die Liste akzeptabler Dokumente aus den Guidelines (Rdnr. 88), die u. a. interne Schriftstücke der Geschäftsleitung oder vor der Fusion angefertigte Expertenuntersuchungen umfasst. Insgesamt führen die Neuerungen nicht nur im Fall der Effizienzeinrede zu einem erheblichen Anstieg des Anmeldeaufwands für die Unternehmen. Davon ist wiederum die Kommission betroffen, weil sie die Unterlagen vollständig prüfen und berücksichtigen muss.

Über die formalen Verfahrensregeln hinaus erhöht die zunehmende quantitative Analyse den Verfahrensaufwand erheblich. Bereits die Marktabgrenzung mit Hilfe des Hypothetischen Monopolistentest erhöht die Datenanforderungen gegenüber dem traditionell verwendeten Bedarfsmarktkonzept (Hildebrand 2005, S. 514f.). In noch stärkerem Maße gilt dies für die neuartigen Simulationsmodelle, deren Aussagekraft entscheidend von der Qualität und Vollständigkeit der empirischen Daten abhängt, was wiederum zu erheblichen Kosten führt (Bundeskartellamt 2004, S. 6; Capps et al. 2003; Dubow 2004, S. 117; Van Bergeijk/Kloster huis 2005). Idealerweise müssen Informationen von allen in den relevanten Märkten aktiven Unternehmen beschafft werden, die zudem vergleichbar sein und über einen bestimmten Zeitraum vorliegen sollten. Weiteren Aufwand verursachen die Spezifikation und der Test der ökonometrischen Modelle. Davon sind wiederum nicht nur die Unternehmen, sondern auch die Behörde betroffen, indem sie eigene Studien erstellen und von den Unternehmen eingereichte Untersuchungen überprüfen muss. Außerdem muss sie den Unternehmen die Datensätze und Berechnungen in einem speziell abgeschirmten „Data Room“ zur Gegenkontrolle zugänglich machen.[22] Besonders deutlich wurde dies in den zentralen Fällen General Electric/Instrumentarium und Oracle/PeopleSoft, die beide die Analyse unilateraler Effekte auf Ausschreibungsmärkten betrafen (Hofer u. a. 2005, S. 160ff.; Käseberg 2005; Loriot et al. 2004; Pflanz 2005). Die Kommission führte jeweils eigene quantitative Analysen der Ausschreibungsdaten durch, um die Intensität der relevanten Substitutionsbeziehungen abzuschätzen. Außerdem reichten die Unternehmen bzw. von ihnen beauftragte Beratungsgesellschaften umfangreiche Studien ein, so im ersten Fall RBB Economics für General Electric und NERA Economic Con-

[22] Zumindest vorstellbar wäre zudem, dass die nationalen Wettbewerbsbehörden im Rahmen ihrer Mitwirkung im Beratenden Ausschuss nach Art. 19 FKVO ebenfalls Einsicht in die Datensätze und Berechnungen nehmen wollen.

sultants für den Konkurrenten Philips und im zweiten Fall PeopleSoft selbst und Lexecon für den Bieter Oracle.

Noch aufwendiger könnte das Verfahren im Falle der Effizienzeinrede werden, wenn zuerst die (unilateralen) Preiseffekte und die Effizienzvorteile geschätzt und dann gegeneinander abgewogen werden müssen. Zudem verlängert die quantitative Analyse tendenziell die Verfahrensdauer. Beispielsweise musste die Kommission im Fall Oracle/PeopleSoft die Verfahrensfristen für ein halbes Jahr aussetzen, bis Oracle weitere Daten vorlegte (Pflanz 2005, S. 123). Als weiterer Beleg kann die in Art. 10 FKVO neu geschaffene Möglichkeit von Fristverlängerungen für komplexe Fälle gelten, die insbesondere mit der Anfertigung quantitativer Studien begründet wird (Dittert 2004, S. 149ff.; Drauz 2002, S. 392f.). Insgesamt bleibt eine dauerhafte Aufwandserhöhung festzuhalten, die im Sinne des „Error Cost-Approach“ zu erhöhten Verfahrenskosten führt und damit der gesellschaftlichen Wohlfahrt abträglich ist.

2.2 Faktische Verringerung der Rechtssicherheit

Gerade zu Beginn der Reformdiskussion wurde von der Kommission die Erhöhung der Rechtssicherheit als zentraler Vorteil des neuen Ansatzes genannt. Regelmäßig wurde argumentiert, dass (nur) durch die verstärkte Anwendung ökonomischer Konzepte mehr Transparenz der Entscheidungen und damit eine Erhöhung der Vorhersehbarkeit erreicht werden könne. So formulierte etwa Drauz (2002, S. 392) als Ziel, „to make the theoretical framework underlying our economic assessment of mergers clear and transparent and thus as predictable as possible“ (weitere Nachweise bei Christiansen 2005, S. 287). Damit ist der Begriff der Rechtssicherheit angesprochen, der in der deutschen (wettbewerbs-)rechtlichen Diskussion wie folgt definiert wurde: „Die Rechtssicherheit soll den Staatsbürger vor überraschenden staatlichen Eingriffen schützen (Vertrauensinteresse, insbesondere Vorausberechenbarkeit)“ (Rittner 1969, S. 76).

Die grundsätzliche Vorteilhaftigkeit von Rechtssicherheit lässt sich ökonomisch gut begründen. So machte bereits Eucken (1952) mit seinem Postulat der Konstanz der Wirtschaftspolitik die grundlegende Bedeutung eines verlässlichen Ordnungsrahmens deutlich, mit dem die Vorhersehbarkeit staatlichen Handelns und damit die Rechtssicherheit untrennbar verbunden sind. Weiterhin lässt sich die Einsicht von Hayek (1971) in die zentrale Bedeutung der „Rule of Law“ für das Funktionieren einer dezentralen marktwirtschaftlichen Ordnung anführen. Vorzuziehen sind demnach allgemeine Regeln, die wirksam den Bereich der Staatstätigkeit einschränken und einen Bereich persönlicher Freiheit und damit Rechtssicherheit schaffen. Gestützt werden diese traditionellen ordnungstheoretischen Argumentationen durch zahlreiche neuere empirische Studien, die nachweisen können, dass diskretionäres staatliches Handeln negative Effekte auf das Wirtschaftswachstum hat (Henisz 2000, Klump/Reichel 1994; Mahoney 2001; Scully 1997).

Damit ist im Umkehrschluss wiederum die Bedeutung von Rechtssicherheit belegt. Eine weitere ländervergleichende Studie findet sogar einen direkten positiven Einfluß von (subjektiv wahrgenommener) Rechtssicherheit auf das Investitionsniveau bzw. Wirtschaftswachstum (Brunetti et al. 1998). Den positiven Einfluss von Entscheidungssicherheit auf das Investitionsverhalten von Unternehmen konnten zudem neuere Untersuchungen belegen, die insbesondere mit der Bedeutung von Irreversibilitäten argumentieren (z. B. Pyndick 1991; Carruth et al. 2000).

Einen geeigneten Ansatzpunkt für die konkrete Anwendung auf die aktuelle Reform der EU-Fusionskontrolle bieten die Arbeiten von Voigt/Schmidt (2003; 2005). Rechtssicherheit bedeutet in Bezug auf die Fusionskontrolle zum einen, dass fusionswillige Unternehmen in der Lage sein sollen, die Reaktion der Wettbewerbsbehörde hinreichend sicher zu prognostizieren. Dies ist wünschenswert, um Unternehmen die Realisierung wohlfahrtssteigernder Transaktionen zu ermöglichen, sie aber gleichzeitig auch nicht zur Anmeldung übermäßig vieler schädlicher Fusionen anzuregen. Zudem werden abgebrochene und untersagte Zusammenschlussvorhaben verhindert, die hohe versunkene Kosten sowie Reputationsverluste verursachen (auch Neven et al. 1993, S. 152). Zum anderen hat Rechtssicherheit eine zeitliche Dimension in Form der Zeitspanne bis zu einer behördlichen Entscheidung bzw. deren gerichtlicher Überprüfung.

Damit ist zu untersuchen, welche Auswirkungen die Neurungen im Rahmen des „more economic approach“ auf dieses Ziel haben. Die von der EU-Kommission erwartete verbesserte Transparenz und erhöhte Rechtssicherheit als Folge der besseren ökonomischen Fundierung impliziert, dass die (neuen) Konzepte einen eindeutigen (oder zumindest eindeutigeren) Maßstab zur Beurteilung konkreter Fusionsfälle bieten. Im Extremfall würden die Fallentscheidungen damit zu schlichten Ableitungen aus den grundlegenden theoretischen Modellen. Dieser Vorstellung kann die Ökonomik aber aus guten Gründen nicht gerecht werden. Weder kann sie eindeutige Aussagen zu den Wirkungen bestimmter Zusammenschlüsse und zu deren Beurteilung ableiten, noch lassen sich ökonomische Konzepte unmittelbar auf praktische Fälle anwenden. Vielmehr bestehen innerhalb der ökonomischen Wettbewerbstheorie dauerhafte Divergenzen und ein Pluralismus von Ansätzen (Burton 1994). Exemplarisch hierfür steht in erster Linie die bis (mindestens) in die späten 1980er Jahre dominierende Auseinandersetzung zwischen der „Harvard Schule“ und der „Chicago Schule“, die sich nicht nur in den theoretischen und empirischen Grundlagen, sondern in ihren normativen Zielbezügen erheblich unterschieden (Audretsch 1988; Schmidtchen 1994). Daneben gab es weitere, allerdings weniger entwickelte Ansätze wie das Wettbewerbsfreiheitskonzept (Hoppmann 1988) oder die Österreichische Marktprozesstheorie (z. B. Kirzner 1997), die jeweils wiederum eine fundamen-

tal andere Perspektive vertraten. Auch wenn die Wettbewerbsökonomik sich mittlerweile gegenüber diesen Ansätzen weiterentwickelt hat, bietet dieser Pluralismus doch eine dauerhafte Erkenntnis, die auch für den gegenwärtigen Stand relevant ist. Deutlich wird daran der (unvermeidliche) „Konkurrenzcharakter des theoretischen Wissens“ (Watrin 1967, S. 11), der regelmäßig zu divergierenden praktischen Handlungsempfehlungen oder Fallbeurteilungen führt.

Dieser Befund trifft - in leicht veränderter Form - auch auf die gegenwärtig dominierende Neue Industrieökonomik (NIÖ) auf der Basis spieltheoretisch fundierter Oligopolmodelle zu (als Überblick Bagwell/Wolinsky 2002; Jacquemin 1999; Shapiro 1989). Wichtige Forschungsgebiete neben der Analyse von Fusionsanreizen sind Strategien der Kampfpreisunterbietung („Predatory Pricing“), die Errichtung strategischer Marktzutrittsschranken („Entry Deterrence“) sowie die Bedingungen für stabile Kollusion im Rahmen wiederholter Spiele. Im Unterschied zu den früheren „Schulen“ geht die NIÖ nicht von einer wettbewerbspolitischen Grundannahme wie der Marktmacht-These der „Harvard Schule“ oder der Effizienz-These der „Chicago Schule“ aus. Ihre Gemeinsamkeit besteht vielmehr in der einheitlichen Methodik und der (Gesamt-) Wohlfahrt als Zielbezug. Das Ergebnis ist eine Vielzahl von theoretischen Arbeiten, deren Aussagen sich teilweise widersprechen bzw. die nur jeweils unter sehr spezifischen Annahmen gültig sind. Einzelne Verhaltensweisen können demnach grundsätzlich sowohl positive als auch negative Wohlfahrtswirkungen haben. Es fehlen hingegen eine allgemeine(re) Theorie und die systematische empirische Überprüfung der Konzepte, um den Gültigkeitsbereich der einzelnen Modelle abzugrenzen und damit die Auswahl des jeweils relevanten Modells zu ermöglichen (Fisher 1989). Die tiefere Ursache dafür liegt im Charakter des (industrie-)ökonomischen Wissens, denn „Industrial Organization is hardly an exact science“ (Schmalensee 1987, S. 42). Eine exakte ökonomische Wettbewerbstheorie gibt es demnach nicht und ist auch zukünftig nicht zu erwarten. Vielmehr sprechen gute Gründe für die Aufrechterhaltung des Pluralismus, denn auf den daraus folgenden Auseinandersetzungen beruht letztlich der wissenschaftliche Fortschritt (Burton 1994, S. 21, Watrin 1967).

Für die wettbewerbspolitische Anwendung sind damit allerdings gravierende Probleme verbunden, die sich auf die aktuelle US-Praxis des „Post-Chicago Antitrust“ (Hovenkamp 2001; Kobayashi 1997) ebenso wie auf den „more economic approach“ in der EU auswirken. Die Fallanalyse wird deutlich komplizierter, weil stärker auf den Einzelfall eingegangen werden muss, statt auf allgemeine Zusammenhänge im Sinne z. B. von Vermutungskriterien zurückzugreifen. Die NIÖ ermöglicht zwar differenziertere theoretische Analysen, aber die Beurteilung konkreter Fälle bleibt oftmals strittig (ähnlich Bagwell/Wolinsky 2002, S. 1886). Zudem sind die ökonometrischen Modelle ebenfalls sensitiv gegenüber den gewählten Annahmen (Du-

bow et al. 2004, S. 117). Konkret auf die EU-Fusionskontrolle bezogen kommt hinzu, dass mit der Analyse unilateraler Effekte und der Effizienzeinrede sowohl Untersagungen „unterhalb“ der zuvor relevanten Marktbeherrschungsschwelle als auch Freigaben „oberhalb“ davon möglich sind. Die Folge ist ein erhöhter Beurteilungsspielraum (z. B. Bishop/Ridyard 2003; Monopolkommission, Rdnr. 222ff., Voigt/Schmidt 2003; Zimmer 2004). Die Entscheidungen der Kommission sind damit dauerhaft schwieriger zu prognostizieren.[23] Die Rechtssicherheit wird damit nicht erhöht, sondern vielmehr verringert. Dazu kommt als temporärer Effekt hinzu, dass ein Wechsel der Beurteilungskriterien immer zu Unsicherheit und damit zu Anpassungs- und Lernkosten für die Betroffenen führt (Voigt/Schmidt 2004). Somit sind für den „more economic approach“ auch im Hinblick auf die Rechtssicherheit negative Auswirkungen zu konstatieren, die ebenfalls der gesellschaftlichen Wohlfahrt abträglich sind. Zu prüfen sind damit im Folgenden die potentiell wohlfahrtserhöhenden Auswirkungen auf die Entscheidungsqualität.

2.3 Auswirkungen auf die Entscheidungsqualität

Die Verbesserung der Entscheidungsqualität rückte im Verlauf der Reformdiskussion zunehmend in den Mittelpunkt. In der erhöhten „Trennschärfe“ sehen Befürworter den entscheidenden Vorteil des „more economic approach“ (z. B. Hildebrand 2005; Hofer et al. 2005; Röller 2005). Gemeint ist damit, dass die Identifikation von wettbewerbsschädlichen Fusionen auf der einen Seite und wohlfahrtserhöhenden Transaktionen auf der anderen Seite zuverlässiger gelingt. Die unten stehende Übersicht verdeutlicht die möglichen Fälle.

Übersicht über Fehlertypen und Wohlfahrtseffekte

		Wohlfahrtseffekt der Fusion	
		Negativ	Positiv
Entscheidung der Behörde	Freigabe	Fehlertyp I (direkter Wohlfahrtsverlust)	Korrekte Entscheidung (direkter Wohlfahrtsgewinn)
	Untersagung	Korrekte Entscheidung (Vermeidung von Wohlfahrtsverlust)	Fehlertyp II (entgangene Wohlfahrtssteigerung)

[23] Das können die Beibehaltung der Marktbeherrschung als Regelbeispiel und die erstmalige Veröffentlichung von Guidelines (z. B. Lyons 2004, S. 258f.; Monti 2004b, S. 7) allenfalls teilweise ausgleichen, auch wenn diese Schritte als solche natürlich zu begrüßen sind.

Eine höhere Entscheidungsqualität würde bedeuten, dass die Häufigkeit der zwei Arten von Fehlern verringert würde, zu denen es - neben korrekten Entscheidungen - kommen kann, nämlich ungerechtfertigten Freigaben (Fehlertyp I, „false positive“) und ungerechtfertigten Untersagungen (Fehlertyp II, „false negative“). In beiden Fällen wird das potentiell erreichbare Niveau an gesellschaftlicher Wohlfahrt unterschritten. Im ersten Fall sind direkte Wohlfahrtsverluste die Folge, während im zweiten Fall potentielle Effizienzgewinne unrealisiert bleiben. Die unten stehende Übersicht verdeutlicht die möglichen Fälle. Eine Verbesserung der Entscheidungsqualität wäre nach dem „Error Cost-Approach“ somit gegeben, wenn die neuen Kriterien zu einer Reduktion von Fehlern im Vergleich zur Praxis vor der Reform führen würden.

In diesem Sinne wurde explizit die Aufnahme der unilateralen Effekte in die EU-Fusionskontrolle begründet. Damit sollte eine systematische Fehlerquelle im alten Marktbeherrschungs-Test beseitigt werden (z. B. Röller/Strom 2005, Rdnr. 8; Vickers 2004). So habe eine Lücke bestanden bezüglich bestimmter wohlfahrtssenkender Fusionen auf heterogenen Oligopolmärkten „unterhalb“ der Marktbeherrschungsschwelle. Im Sinne des “Error-Cost-Approach“ waren Fehler des Typs I die Folge. Für die Existenz einer solchen Lücke spricht zunächst, dass die Prüfung unilateraler Effekte in den USA eine der wichtigsten Entwicklungen des „Post-Chicago Antitrust“ darstellt (z. B. Hovenkamp 2001, S. 332). Zudem scheinen Untersuchungen für die EU deren Relevanz in gewissem Ausmaß zu bestätigen (Baxter/Dethmers 2005, Neven/Röller 2002).

Es fehlt allerdings der Nachweis konkreter Fälle in signifikanter Menge, in denen die Kommission fälschlicherweise Freigaben erteilt hat. Angeführt wird hier lediglich der Zusammenschluss von Airtours und FirstChoice[24], den die Kommission im Jahr 1999 untersagte und damit im Jahr 2002 vor dem EuG unterlag (Monopolkommission 2005, Rdnr. 219-221; Motta 2000). Zumindest relativiert wird das Ausmaß der vermeintlichen Lücke durch die Tatsache, dass die Kommission bereits vor der Reform unilaterale Preiseffekte untersucht und dabei auch ökonometrische Methoden verwendet hat, und zwar in erster Linie auf Ausschreibungsmärkten (Hofer u. a. 2005; Käseberg 2005; Völcker 2004, S. 397-401). Explizit auf (enge) Oligopolmärkte beziehen sich dabei Philips/Agilent[25] sowie die bereits erwähnten Fälle GE/Instrumentarium und Oracle/PeopleSoft. Auch wenn diese Aufzählung keine Vollständigkeit beansprucht, so relativiert sie doch die Behauptung eines systematischen Auftretens von „false positives“ vor der Reform. Die angeführten Fälle belegen zumindest exemplarisch, dass

[24] Case IV/M.1524 - Airtours/First Choice, in: Official Journal L 93, 13/04/2000, pp. 1 -33.

[25] Case No COMP/M.2256 - Philips/Agilent Health Care Solutions, in: Official Journal C 292, 18/10/2001, pp. 1-10.

die Kommission die besonderen Wettbewerbseffekte von Fusionen auf differenzierten Oligopolmärkten berücksichtigte und die ökonometrischen Instrumente zu deren Überprüfung kannte.

Im Hinblick auf die koordinierten Effekte ist schon alleine deshalb keine Verringerung von Irrtümern zu erwarten, weil die entsprechenden Kriterien sich eng an das Konzept der Kollektiven Marktbeherrschung aus dem Airtours-Urteil unter der alten FKVO anlehnen. Hier besteht vielmehr die Gefahr, dass angesichts der hohen Beweisanforderungen wohlfahrtsschädliche Fusionen nicht untersagt werden können (Bundeskartellamt 2004, S. 4; Vickers 2004, S. 458f.). Im Sinne des „Error-Cost-Approach“ käme es damit zu Fehlern des ersten Typs.[26] Die Erfahrungen mit dem Fall Sony/Bertelsmann Music Group[27] bestätigen dies exemplarisch (Eberl 2004). So fand die Kommission auf dem relevanten Markt für bespielte Tonträger zwar eine ganze Reihe kollusionsfördernder Faktoren wie Stabilität der Kundenbasis, Nachfragerückgang, Multimarktkontakte und strukturelle Verbindungen zwischen den großen Anbietern. Die Analyse verschiedener Zeitreihen von Preisdaten erbrachte jedoch keinen belastbaren Nachweis für kollusives Verhalten. Die Fusion musste daher ohne Auflagen oder Bedingungen freigegeben werden, obwohl angesichts der Erfahrungen aus der Musikindustrie nachhaltige Vorbehalte bestanden (z. B. Thompson 2004).

Die Einführung der Effizienzeinrede stellt ebenso wie die Aufnahme unilateraler Effekte eine Reaktion auf Kritik an der alten FKVO dar. Effizienzgewinne seien fälschlicherweise gegen die Unternehmen verwendet und damit wohlfahrtssteigernde Fusionen verhindert worden (sog. „Efficiency Offense”, z. B. Padilla 2004). Im Sinne des „Error-Cost-Approach“ entspräche dies Fehlern des Typs II. Allerdings sind die empirischen Belege für diese Behauptung eher dürftig. Neven/Röller (2002) finden in ihrer ökonometrischen Untersuchung nur wenige Typ II-Fehler. Mit Ausnahme der Fusion General Electric/Honeywell fehlt ebenfalls der Hinweis auf konkrete Fälle, und der besagte Fall ist überdies strittig. So wurde die Untersagung kürzlich vom EuG bestätigt, was zunächst einmal gegen die These einer Fehlentscheidung durch die Kommission spricht. [28] Auch die US-amerikanischen Erfahrungen mit der Effizienzeneinrede deuten auf eine geringe praktische Relevanz dieser Neuerung hin. So gibt es bisher keine öffentlich zugängliche Freigabeentscheidung aufgrund von Effizienzgewinnen (Colley 2004, S. 342f.). Insgesamt ist daher auch von der Einführung der Effizienzeinrede in der EU-Fusionskontrolle keine signifi-

[26] Allerdings ist anzumerken, dass - im Unterschied zu unilateralen Preiserhöhungen - gegen kollusives Verhalten nach der Fusion unter bestimmten Bedingungen mit Hilfe von Art. 81 oder 82 EG vorgegangen werden kann, so dass die negativen Wirkungen zumindest ex post korrigiert werden können.

[27] Case No COMP/M.3333 - Sony/BMG, in: Official Journal L 62, 09/03/2005, pp. 30-33.

[28] Cases T-209/01 Honeywell v Commission and T-210/01 General Electric v Commission, 14/12/2005.

kante Verringerung von Irrtümern zu erwarten. Zudem sind die konkreten Bedingungen in den Guidelines so streng formuliert, dass sie praktisch unerfüllbar sind (Schwalbe 2005).

Zu berücksichtigen ist weiterhin, dass die Effizienzeinrede mit massiven Anwendungsproblemen behaftet ist. Insbesondere bestehen Informationsasymmetrien zu Lasten der Behörde sowie prinzipielle Wissensprobleme (Jacquemin 1999, S. 214ff.; Yao/Dahdouh 1993). Effizienzgewinne können notwendigerweise erst in der Zukunft anfallen und stellen damit zum Zeitpunkt der Prüfung lediglich Potentiale dar. Es kann zudem sein, dass den Unternehmen nach der Fusion aufgrund verminderten Wettbewerbsdrucks der Anreiz fehlt, die Vorteile zu realisieren bzw. sie an die Konsumenten weiterzugeben (Böge 2004, S. 146f.). Tatsächlich sind die entsprechenden empirischen Erfahrungen gerade für Groß-Fusionen, um die es in der Regel gehen würde, wenig überzeugend (z. B. Mueller 2004). Aus dieser Perspektive droht die Anwendung der Effizienzeinrede sogar zu Typ I-Fehlern zu führen, weil wohlfahrtssenkende Zusammenschlüsse erlaubt werden könnten. Damit ist die ökonomische Vorteilhaftigkeit dieser neuen Abwägungsanalyse grundsätzlich in Frage zu stellen. Vorzuziehen wäre eine einfachere Regel wie die pauschale Berücksichtigung von Effizienzgewinnen bis zu einer bestimmten, ökonomisch fundierten Schwelle (Schwalbe 2005). Damit würden zudem die Rechtssicherheit erhöht und erheblicher zusätzlicher Verfahrensaufwand vermieden.

Im Ergebnis bleiben die Auswirkungen des „more economic approach“ auf die Qualität der Entscheidungen ambivalent. So ist von der weitgehend unveränderten Analyse koordinierter Effekte sowie von der neu eingeführten Effizienzeinrede nicht nur keine Verringerung von Irrtümern gegenüber der alten FKVO zu erwarten. Vielmehr ist in beiden Fällen sogar das Auftreten von Typ I-Fehlern zu befürchten. Positiver fällt die Beurteilung im Hinblick auf die Prüfung unilateraler Effekte aus, die voraussichtlich die größte praktische Relevanz haben wird. Die damit beabsichtigte Beseitigung einer Lücke unter der alten FKVO und die damit verbundene Reduktion von Typ I-Fehlern ist allerdings deutlich zu relativieren. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt bleibt allerdings unklar, welche quantitative Bedeutung die einzelnen beschriebenen Effekte haben werden. Die Auswirkung der Reform auf die Entscheidungsqualität der EU-Fusionskontrolle insgesamt muss daher zumindest als offen gelten. Für eine Aussage über die Wohlfahrtswirkungen müssen zudem auch der zuvor analysierte Anstieg der Verfahrenskosten sowie die Verringerung der Rechtssicherheit berücksichtigt werden. Auch ohne diese Auswirkungen des „more economic approach“ quantifizieren zu können, spricht einiges dafür, dass die mit der Reform verbundenen Kosten die Nutzen überwiegen.

3. Institutionelle Implikationen des neuen Ansatzes

Die kritische Würdigung des „more economic approach“ bleibt unvollständig, solange nicht die wichtigen Folgerungen für die institutionellen Rahmenbedingungen der EU-Fusionskontrolle diskutiert werden. Dies trifft allerdings auf die bisherige Diskussion in Wissenschaft und Praxis (weitgehend) zu. Dabei sind in der institutionenökonomisch orientierten Literatur eine Reihe von wichtigen Erkenntnissen zu finden, die sich auf die EU-Fusionskontrolle übertragen lassen.[29] Dies soll im Folgenden gezeigt werden.

3.1 Folgerungen aus der zunehmenden Beteiligung ökonomischer Sachverständiger

Der „more economic approach“ führt zum zunehmenden Rückgriff auf ökonomische Sachverständige. So hat die Europäische Kommission im Zuge der Reform den Posten des Chefökonomen und seines Teams neu geschaffen, um die ökonomische Expertise auch institutionell zu verankern. Zudem beauftragt sie regelmäßig akademische (Industrie-) Ökonomen. Die Studie von Ivaldi/Verboven (2001) zum Fall Volvo/Scania ist dafür ein frühes Beispiel. Jüngeren Datums ist etwa das Gutachten des neu eingerichteten Beratergremiums zum Art. 82 EG (EAGCP 2005). Die Unternehmen greifen dagegen vor allem auf spezialisierte Beratungsfirmen zurück.[30] Dafür sind die bereits erwähnten Fälle GE/Instrumentarium und Oracle/PeopleSoft passende Beispiele. Mitarbeiter der Beratungsfirmen beteiligen sich überdies mit regelmäßigen Publikationen in den einschlägigen Journals an der öffentlichen Debatte. Typischerweise kritisieren sie dabei die alte Wettbewerbspolitik und erläutern bzw. unterstützen den „more economic approach“.[31] Dasselbe gilt für Vertreter der Europäischen Kommission, v. a. für den Chefökonom und sein Team.[32] Dieser zunehmende ökonomische Input in der Fusionskontrolle ist grundsätzlich zu begrüßen. Allerdings zeigt die einschlägige Literatur v. a. aus den USA, dass daraus auch bestimmte Probleme erwachsen können. Diese gilt es zu beachten, um den positiven Beitrag der „economic experts“ zu garantieren.

Zum einen ist zu beachten, dass die zunehmende Beteiligung von Sachverständigen die Rolle der Unternehmen bei der Sammlung und Auswertung von empirischen Daten aufwertet und damit ihren Einfluss darauf verstärkt. Mit der Beweislastumkehr ist dies bei der Effizienzeinrede sogar explizit vorgesehen, aber auch bei der Analyse unilateraler und koordinierter Effekte geht

---

[29] Ein weiterer wichtiger, hier aber nicht behandelter Aspekt ist die sog. Kompetenzallokation, d.h. die Abgrenzung der Zuständigkeit zu den nationalen Fusionskontroll-Regimen (ausführlich dazu Budzinski/Christiansen 2005b).

[30] Dazu gehören u.a. National Economic Research Associates (NERA), Lexecon, LECG, RBB Economics, Charles River Associates (CRA), European Economic & Marketing Consultants (EE & MC).

[31] Beispiele sind u. a. Bishop/Ridyard (2003), Coppi/Walker (2004), Hildebrand (2005) und Hofer u.a. (2005).

[32] Jüngste Beispiele sind die Beiträge von Drauz (2002), Röller (2005) sowie Röller/Strohm (2005).

die Entwicklung klar in diese Richtung. Das Fusionskontrollverfahren in der EU nähert sich damit dem US-amerikanischen System an, in dem die Behörden ein Fusionsverbot grundsätzlich vor Gericht beantragen müssen. Die Behörde ist dann nicht mehr (nur) der unparteiische Ermittler („investigator“), wie er für das in der EU übliche sog. „inquisitorial system“ charakteristisch ist. Ihre Rolle ähnelt vielmehr der einer Partei im sog. „adversarial system“ der USA, in dem beide Seiten gleichermaßen für die Ermittlung und Vorlage von Beweisen sowie die Prüfung des Materials der jeweiligen Gegenseite verantwortlich sind. Einen Anknüpfungspunkt zur Analyse der damit verbundenen Implikationen bietet die Diskussion in der allgemeinen ökonomischen Analyse des Rechts um die (optimale) Verfahrensgestaltung und Beweiserhebung (z. B. Dewatripont/Tirole 1999; Palumbo 2001). Diese bietet eine Reihe interessanter Erkenntnisse, die hier nur angedeutet werden können. So spricht für das „inquisitorial system“, dass Manipulationsmöglichkeiten der Parteien und die Duplikation des Ressourcenverbrauchs vermieden werden. Der Vorteil des „adversarial system“ ist dagegen der stärkere Anreiz der Parteien zur eigenen Informationssuche.

Zum anderen steht die ökonomische Expertise vor dem grundsätzlichen Problem des „unexakten“ Charakters des ökonomischen Wissens. So kann die Analyse einer konkreten Fusion - je nach verwendetem Modell und Datensatz - zu verschiedenen Ergebnissen führen. Das hat wiederum eine wichtige Konsequenz: „Economists cannot testify with the confidence of experts on ballistics or fingerprints - or at least they should not“ (Schmalensee 1987, S. 42). Einige der daraus folgenden Implikationen wurden in der US-amerikanischen Diskussion bereits ausgiebig diskutiert, weil dort die Beteiligung wissenschaftlicher Sachverständiger („expert wittnesses“) in Antitrust-Verfahren seit längerem üblich ist. Die gesetzliche Grundlage stellen die Federal Rules of Evidence dar, zu denen eine Reihe von Gerichtsurteilen und eine umfangreiche juristische Literatur existieren (z. B. Hovenkamp 2002; Weller 1997). Außerdem gibt es ökonomische Analysen, in denen die damit verbundenen Probleme, aber auch Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt wurden (z. B. Mandel 1999; Posner 1999; Stigler 1982). Problematisch ist demnach insbesondere die Möglichkeit für die Unternehmen, gezielt nach Experten suchen, die zu ihren Gunsten aussagen (sog. „Forum Shopping“; Shuman et al. 1991). Im Extremfall drohen Sachverständige damit zu sog. „Hired Guns“ oder „Jukebox Experts“ zu werden, die genau das aussagen, was der jeweilige Auftraggeber hören möchte (sog. Gefälligkeitsgutachten). Zudem kann es zu Gutachterschlachten („Battles of Experts“) kommen, die lediglich der gegenseitigen Neutralisierung dienen und damit Ressourcen verbrauchen, ohne zur besseren Entscheidungsfindung beitragen. Allerdings wurde auch herausgearbeitet, dass diesen Gefahren - zumindest teilweise - andere Faktoren entgegenwirken. Zu nennen sind etwa Reputationseffekte. Gerade

für bekanntere (Industrie-)Ökonomen stellt die Arbeit als Sachverständige analytisch gesehen ein wiederholtes Spiel dar, so dass sie an einem Ruf als kompetenter Experte interessiert sind.[33] Dazu gehört, dass sie inhaltlich an ihre publizierten wissenschaftlichen Arbeiten gebunden sind und damit nicht völlig willkürliche Aussagen machen können. Zumindest in methodischer Hinsicht gibt es zudem partiellen Konsens über akzeptable Standards, mit deren Hilfe die Güte von konkurrierenden Expertenaussagen beurteilt werden kann. Ein weiteres wichtiges Kriterium ist die Qualität der verwendeten Daten und insbesondere deren Überprüfbarkeit.

Diese Erkenntnisse haben bisher kaum Eingang in die Diskussion um die EU-Fusionskontrolle gefunden. In der Literatur lassen sich allenfalls Andeutungen dazu finden. So stellt der Chefökonom Röller lediglich fest, dass Probleme entstehen, wenn die Ressourcen für die Erstellung quantitativer Studien durch Experten asymmetrisch verteilt sind (2005, S. 20). Tiefer geht der Hinweis von Gerber (2004) auf die Problematik, die sich daraus ergibt, dass das EuG in den drei Aufhebungsurteilen in 2002 faktisch selbst als ökonomischer Experte fungierte und damit seine ökonomische Interpretation der Fälle an die Stelle der Beurteilung durch die Kommission setzte. Das wirft insbesondere die Frage nach der Kompetenzverteilung zwischen den beiden Institutionen auf. Die vielfältigen weiteren Implikationen der zunehmenden Einbindung von ökonomischen Experten in die Fusionskontrollverfahren sind in der Diskussion um den „more economic approach“ bisher unbeachtet geblieben, was auf ein zu enges Verständnis von ökonomischer Fundierung hindeutet.

3.2 (Industrie-)politische Einflussnahmen und Rent-Seeking

Die EU-Fusionskontrolle weist bereits seit ihrer Einführung einen grundlegenden institutionellen Mangel auf. So ist für die endgültigen Entscheidungen mit der Europäischen Kommission ein primär politisches Gremium zuständig, dessen Mitglieder gegenüber den Einflussnahmen von Unternehmen und von (Regierungen der) EU-Mitgliedstaaten besonders gefährdet sind (z. B. Kartte 1992). Zum einen können Unternehmen versuchen, Kartellverfahren gezielt zum Nachteil ihrer Konkurrenten zu beeinflussen (Baumol/Ordover 1985). Eine Möglichkeit dazu besteht in der Verhinderung von Fusionen der Wettbewerber, die zur Realisierung von wettbewerbsrelevanten Effizienzvorteilen geführt hätten. Dies stellt eine Form des Rent-Seeking dar, die im Erfolgsfall zu Typ II-Fehlern im Sinne des „Error Cost-Approach“ führt. Zum anderen können politische Einflussnahmen insbesondere von nationalen Regierungen mit dem Ziel erfolgen, für bestimmte Fusionen trotz wettbewerblicher Bedenken eine Erlaubnis zu erlangen.

[33] Andererseits haben sie allerdings u. U. aus Einkommens- und Karrieregründen auch ein Interesse an der Erhaltung eines übermäßigen Komplexitätsgrads der Verfahren (z. B. Heyes 2003).

Unter dem Schlagwort der Industriepolitik wird dabei insbesondere der Aufbau von „Champions“ für die Weltmärkte oder die spezielle Behandlung von sensiblen Industriezweigen betrieben (Donges 1994; Krüger 1998; Monopolkommission 2005, Rdnr. 1ff.). Solide theoretische Begründungen dafür fehlen allerdings weitgehend. Zudem sind die empirischen Erfahrungen überwiegend negativ. Daher stellen industriepolitisch motivierte Ausnahmegenehmigungen Fehlentscheidungen des Typs I dar (Christiansen/Kerber 2005, S. 15f.). In beiden Fällen drohen also Wohlfahrtsverluste, die für die Diskussion um den „more economic approach“ höchst relevant sind.

Tatsächlich gab es v. a. in den ersten Jahren der EU-Fusionskontrolle eine Reihe von wettbewerbspolitisch zweifelhaften Entscheidungen, in denen solche Einflussnahmen eine Rolle spielten. So wurde im Zusammenhang mit dem Boeing/McDonnell Douglas-Fall[34] eine Beeinflussung der Kommission durch das Airbus-Konsortium vermutet (Boeder/Dorman 2000). Im Fall Kali&Salz/MdK/Treuhand[35] waren dagegen massive Interventionen der deutschen Bundesregierung zu verzeichnen, während der Fall Mannesmann/Vallourec/Ilva[36] zwischen den Kommissaren selbst umstritten war (Schmidt 1999, S. 438ff.). Als institutionelle Lösung für dieses Problem eignet sich in erster Linie die Errichtung eines unabhängigen Kartellamts auf europäischer Ebene, das exklusiv für den Schutz des Wettbewerbs zuständig wäre und eine entsprechende Reputation aufbauen könnte. Entsprechende Forderungen stießen allerdings auf massiven Widerstand und sind zunehmend in den Hintergrund gerückt. In der aktuellen Reformdiskussion wurde diesem grundlegenden institutionellen Aspekt praktisch keine Beachtung mehr geschenkt. Allerdings ist auch festzuhalten, dass in den letzten Jahren politische Faktoren eine geringere Rolle gespielt haben (Mische 2002; Pons/Sautter 2004, S. 48). Das Thema ist mit dieser Feststellung aber keineswegs erledigt. Vielmehr lassen sich dazu zwei Überlegungen anschließen.

Erstens kann gerade die verstärkte ökonomische Analyse als ein Versuch der (durchaus zahlreichen) Anhänger einer reinen Wettbewerbsorientierung innerhalb der GD Wettbewerb[37] aufgefasst werden, sich gegen externe politische Einflussversuche abzuschirmen. Faktisch hat die bereits vor der jüngsten Reform gestiegene Komplexität der ökonomischen Argumentation zweifellos dazu beigetragen (Levy 2003). Der „more economic approach“ wäre somit die kon-

---

[34] Case No IV/M.877 - Boeing/McDonnell Douglas, in: Official Journal L 336, 08/12/199, pp. 16-47.

[35] Case No IV/M.308 – Kali&Salz/MdK/Treuhand, in: Official Journal L 186, 21/07/1994, pp. 38-56.

[36] Case No IV/M.315 - Mannesmann/Vallourec/Ilva, in: Official Journal L 102, 21/04/1994, pp. 15 -37.

[37] Dazu sind neben den entsprechend profilierten Kommissaren Brittan, van Miert und Monti und Generaldirektoren wie Schaub oder Lowe sicher auch die Mehrzahl der Beamten der GD Wettbewerb zu zählen.

sequente Weiterentwicklung einer bereits zuvor verfolgten Strategie (ähnlich Kolasky 2002). Dieser Zusammenhang kann allerdings nur vermutet werden, da sich keine expliziten Bestätigungen durch Kommissions-Vertreter finden lassen. Allerdings hat etwa Ex-Kommissar Monti (2004a, b) regelmäßig hervorgehoben, dass die Fusionskontrolle mit der Reform transparenter und „fully compatible with economic learning“ werden sollte. Die Berücksichtigung industriepolitischer oder anderer nicht-wettbewerblicher Faktoren ist damit keinesfalls vereinbar. In jüngerer Zeit spricht zudem die Position des Chefökonomen Röller dafür, der sich in früheren Arbeiten kritisch mit polit-ökonomischen Aspekten der Fusionskontrolle befasst hat (Stevenson/Filippi 2004). Diese Zielsetzung des „more economic approach“ wäre zu begrüßen. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass dies allenfalls eine „second best“-Lösung darstellt. So existieren zur Verringerung des politischen Einflusses überlegene institutionelle Lösungen, die einige der in dieser Arbeit behandelten Probleme vermeiden (Baum 1982; Christiansen/ Kerber 2005, S. 15ff.). Dazu zählt neben der Unabhängigkeit der Wettbewerbsbehörde die stärkere Regelorientierung der Fusionskontrolle, um diskretionäre Spielräume und damit Einflussmöglichkeiten zu verringern. Damit könnte zugleich das Argument entkräftet werden, die Europäische Kommission lasse sich in ihren jüngeren Entscheidungen etwa bei der Fusion GE/Honeywell von einer anti-amerikanischen Grundeinstellung - und damit ebenfalls von nicht-wettbewerblichen Faktoren - beeinflussen (Lindsay 2004, S. 17ff.).

Zweitens kann aus der relativ erfolgreichen Zurückdrängung politischer Interventionen in den letzten Jahren nicht geschlossen werden, dass das Problem dauerhaft gelöst ist. Vielmehr ist davon auszugehen, dass die Neigung zu wettbewerbswidrigen Interventionen auf der politischen Ebene zumindest latent weiterhin besteht. Deutliche Hinweise darauf hat der (letztlich zwar erfolglose) Vorstoß Frankreichs und Deutschlands zu einer gesamteuropäischen Industriepolitik im Herbst 2004 gegeben (Lindsay 2004, S. 7ff.). Gerade bezüglich Deutschland ist zudem an die Ministererlaubnis im Fall E.ON/Ruhrgas oder die gegenwärtige Debatte um die Übernahme von Pro Sieben Sat.1 durch den Springer-Verlag zu erinnern (Roth/Voigtländer 2002; o. V. 2005). Auch deshalb bleibt die Notwendigkeit bestehen, sich über die institutionelle Absicherung der EU-Fusionskontrolle gegenüber (industrie-)politischen Einflussversuchen Gedanken zu machen. Hinzu kommt, dass die zunehmende Einzelfallorientierung im Rahmen des „more economic approach“ ihrerseits neue Möglichkeiten zu diskretionären Entscheidungen schafft. Angesichts dieser größeren Offenheit könnten die Anreize für Unternehmen und Politiker zu Einflussversuchen wieder steigen (Baumol/Ordover 1985, S. 254f.). Die Tatsache, dass dieser Aspekt bisher weitgehend unberücksichtigt geblieben ist, deutet abermals auf eine übermäßige Verengung der Diskussionen um den neuen Ansatz hin.

3.3 Konzentration der Funktionen bei der Europäischen Kommission

Ein weiterer wichtiger Kritikpunkt an den institutionellen Rahmenbedingungen der EU-Fusionskontrolle betrifft die Konzentration von Funktionen zum einen bei der Kommission und zum anderen innerhalb der Behörde (Lyons 2004, S. 254f.; Voigt/Schmidt 2005, S. 166ff.). So liegen die Verfahrenseröffnung, die Ermittlungen, die Einleitung einer vertieften Untersuchung, die Verhandlung und die Vorbereitung der Entscheidung oftmals in der Hand derselben Arbeitsgruppe innerhalb der GD Wettbewerb. Nimmt man das Kollegium der Kommissare als Entscheidungsträger hinzu, so ist auch diese Funktion bei der Kommission konzentriert. Die einzige externe Kontrollinstanz stellen EuG und EuGH dar, die allerdings nur in wenigen Fällen angerufen werden und die den Nachteil einer langen Verfahrensdauer aufweisen. Die institutionelle Verankerung einer effektiven Kontrolle („Checks and Balances“) ist somit unzureichend. Darunter leiden wiederum die Sorgfalt der Ermittlungen sowie die Qualität und Transparenz der Entscheidungen, wie für die EU exemplarisch die drei im Jahr 2002 aufgehobenen Fusionsverbote zeigten. Die Relevanz solcher institutioneller Faktoren konnte ebenfalls für die US-amerikanische Wettbewerbspolitik nachgewiesen werden (Coate/Kleit 1998).

Aus dieser Kritik leitet sich die Forderung nach einer Trennung der Funktionen ab, für deren konkrete Umsetzung bereits verschiedene Modelle vorgeschlagen wurden (Lindsay 2004, S. 44f.; Neven et al. 1993, S. 231ff.). Einerseits könnten die Schritte von der Verfahrenseröffnung bis zur Verhandlung mit den Unternehmen einer unabhängigen Institution übertragen werden, während die Europäische Kommission für die abschließende Prüfung des Falles und die letztliche Entscheidung zuständig wäre. Praktisch liefe dieser Vorschlag auf die institutionelle Trennung der GD Wettbewerb von der Europäischen Kommission hinaus. Andererseits könnten gerade die genannten Funktionen weiterhin in der Verantwortung der Kommission verbleiben, während die endgültige Entscheidung einem unabhängigen Richter übertragen würde. In beiden Fällen würde die Konzentration der Funktionen innerhalb der Kommission beseitigt. Bei geeigneter Ausgestaltung könnten damit zugleich die im vorigen Abschnitt angesprochenen politischen Einflussmöglichkeiten beschnitten werden. Es existieren weitere Vorschläge wie die separate Publikation der ökonomischen Analyse(n) zu den Fällen oder die Errichtung eines unabhängigen Aufsichtsgremiums ähnlich der deutschen Monopolkommission, das mit seinen Veröffentlichungen für Transparenz und die Einhaltung von Qualitätsstandards sorgen sollte. Beides reicht alleine nicht aus, ist jedoch als Ergänzung sinnvoll.

Gemessen daran sind die bisherigen Veränderungen im Zuge der Reform unzureichend (Lyons 2004, S. 257f.; Pons/Sautter 2004, S. 54ff.). Zum einen werden kompliziertere Fälle neuerdings intern von Kommisssions-Beamten im Rahmen von sog. „Peer Review Panels“

überprüft. Auch der Chefökonom und sein Stab werden in die Entscheidungsfindung eingebunden. Hinzu kommt in konzeptionellen Fragen der verstärkte Austausch mit akademischen Experten z. B. im Rahmen des neuen Beratergremiums EAGCP. Zum anderen sorgt das vom EuG neu eingeführte beschleunigte Verfahren für eine effektivere richterliche Kontrolle der Kommissions-Entscheidungen. Diese Veränderungen gehen zwar insgesamt in die richtige Richtung, sind aber nur teilweise institutionell verankert und daher noch nicht ausreichend. Damit ist ein ähnliches Fazit wie bei der Frage des politischen Einflusses zu ziehen. Die Notwendigkeit institutioneller Reformen bleibt bestehen und kann beim nächsten strittigen Fall wieder auf die Tagesordnung kommen. Daher sollte der „more economic approach“ auch in dieser Hinsicht erweitert werden und die entsprechenden ökonomisch fundierten Vorschläge für bessere institutionelle Rahmenbedingungen berücksichtigen.

4. Fazit

Die bessere ökonomische Fundierung der EU-Fusionskontrolle stellt eine begrüßenswerte Zielsetzung dar. Allerdings hat sich der bisher verfolgte „more economic approach“ der Europäischen Kommission als zu einseitig erwiesen. Entgegen der ursprünglichen Zielsetzung ist die Verringerung der Rechtssicherheit bei gleichzeitiger Zunahme des (Verfahrens-) Aufwandes zu konstatieren, während die Auswirkungen auf die Entscheidungsqualität zumindest offen bleiben. Eindeutige Defizite wurden zudem im Hinblick auf die institutionellen Rahmenbedingungen festgestellt. So wirft die zunehmende Beteiligung ökonomischer Experten eine Reihe von bisher nicht beachteten Problemen auf. Dasselbe gilt für die weiterhin bestehende Möglichkeit von (industrie-)politischen Einflussnahmen und Rent-Seeking sowie die mangelnde institutionelle Trennung der Funktionen im Fusionskontrollverfahren. Notwendig ist daher ein umfassenderes Verständnis von ökonomischer Fundierung, das auch die Auswirkungen auf die Entscheidungspraxis und die institutionellen Implikationen systematisch mitberücksichtigt. Aus dieser Perspektive stellen die Unabhängigkeit der Wettbewerbsbehörde sowie die stärkere Regelorientierung der EU-Fusionskontrolle geeignete Handlungsoptionen dar. Nur unter diesen Vorzeichen ist die Anwendung des neuen Ansatzes auf weitere Bereiche der deutschen oder der EU-Wettbewerbspolitik zu empfehlen.

Literatur

Audretsch, D. B. (1988), Divergent Views in Antitrust Economics. Antitrust Bulletin, Vol. 33(1), pp. 135-160.

Bagwell, K, A. Wolinsky (2002), Game Theory and Industrial Organization, in: *Aumann, R.J., S. Hart* (Eds.), Handbook of Game Theory with Applications, Vol. 3, Amsterdam, pp. 1851-1895.

Baker, J. B. (2002), Mavericks, Mergers, and Exclusion: Proving Coordinated Competitive Effects Under the Antitrust Laws. New York University Law Review, Vol. 77(1), pp. 135-203.

Baum, T. (1982), Per se Rule versus Rule of Reason und Kartellamtsautonomie. Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 32(12), S. 912-919.

Baumol, W.J, J.A. Ordover (1985), Use of Antitrust to subvert Competition. Journal of Law & Economics, Vol. 28(2), pp. 247-265.

Baxter, S., F. Dethmers (2005), Unilateral Effects under the European Merger Regulation: How big is the Gap?. European Competition Law Review, Vol. 26(7), pp. 380-389.

Bischop, S., D. Ridyard (2003), Prometheus Unbound: Increasing the Scope for Intervention in EC Merger Control. European Competition Law Review, Vol. 24(8), pp. 357-363.

Boeder, T.L., G.J. Dorman (2000), The Boeing/McDonnell Douglas Merger: the Economics, Antitrust Law and Politics of the Aerospace industry. Antitrust Bulletin, Vol. 45(1), pp. 119-152.

Böge, U. (2004), Reform der Europäischen Fusionskontrolle. Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 54(2), S. 138-148.

Brunetti, A., G. Kisunko, B. S. Weder (1998), Credibility of Rules and economic Growth: Evidence from a worldwide Survey of the Private Sector. The World Bank Economic Review, Vol. 12(3), pp. 353-384.

Budzinski, O, A. Christiansen (2005a), Aktuelle Reformen in der Europäischen Wettbewerbspolitik. Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Bd. 34(3), S. 165-168.

Budzinski, O, A. Christiansen (2005b), Competence Allocation in the EU Competition Policy System as an Interest-Driven Process. Journal of Public Policy, Vol. 25(3), pp. 313-337.

Bundeskartellamt (2004), Wettbewerbsschutz und Verbraucherinteressen im Lichte neuerer ökonomischer Methoden. Diskussionspapier für die Sitzung des Arbeitskreises Kartellrecht, Bonn.

Burton, J. (1994), Competition over Competition Analysis: A Guide to some Contemporary Economic Disputes, in: *Lonbay, J.* (Ed.), Frontiers of Competition Law, London, pp. 1-23.

Capps Jr., O., J. Church, H. A. Love (2003), Specification Issues and Confidence Intervals in unilateral price effects analysis. Journal of Econometrics, Vol. 113(1), pp. 3-31.

Carruth, A., A. Dickerson, A. Henley (2000), What Do We Know about Investment under Uncertainty?. Journal of Economic Surveys, Vol. 14(2), pp. 119-153.

Christiansen, A. (2005), Die "Ökonomisierung" der EU-Fusionskontrolle: Mehr Kosten als Nutzen?. Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 55(3), S. 285-293.

Christiansen, A., W. Kerber (2005), Competition Policy with Optimally Differentiated Rules Instead of "Per se Rules vs. Rule of Reason", available at http://ssrn.com/abstract=872694.

Coate, M. B., A. N. Kleit (1998), Does it Matter that the Prosecutor is Also the Judge? The Administrative Complaint Process at the Federal Trade Commission. Managerial and Decision Economics, Vol. 19(1), pp. 1-11.

Colley, L. (2004), From „Defense“ to „Attack“? Quantifying Efficiency Arguments in Mergers. European Competition Law Review, Vol. 25(6), pp. 342-349.

Coppi, L, M. Walker (2004), Substantial Convergence or parallel Paths? Similarities and Differences in the economic Analysis of horizontal Mergers in U.S. and EU Competition Law. Antitrust Bulletin, Vol. 49(1/2), pp. 101-152.

Deneckere, R., C. Davidson (1985), Incentives to form Coalitions with Bertrand Competition. Rand Journal of Economics, Vol. 16(4), pp. 473-486.

Denzel, U. (2004), Materielle Fusionskontrolle in Europa und den USA: Marktbeherrschungstest und "Significant Impediment to Effective Competition" versus "Substantial Lessening of Competition", Baden-Baden.

Dewatripont, M., J. Tirole (1999), Advocates. Journal of Political Economy, Vol. 107(1), pp. 1-39.

Dittert, D. (2004), Verfahrensreform in der neuen EG-Fusionskontrollverodnung. Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 54(2), S. 148-161.

Donges, J. B. (1994), Kritisches zu den Forderungen nach einer strategischen Industriepolitik, in: *Hasse, R. H., J. Molsberger, C. Watrin* (Hrsg.), Ordnung in Freiheit. Festgabe für Hans Willgerodt zum 70. Geburtstag, Stuttgart, S. 182-199.

Drauz, G. (2002), A View from Inside the Merger Task Force: Comments on “Reforming European Merger Review: Targeting Problem Areas in Policy Outcomes”. Journal of Industry, Competition and Trade, Vol. 2(4), pp. 391-399.

Dubow, B., D. Elliott, E. Morrioson (2004), Unilateral Effects and Merger Simulation Models. European Competition Law Review, Vol. 25(2), pp. 114-117.

Durand, B., V. Rabassa (2005), The Role of quantitative Analysis to delineate Antitrust Markets: an Example. Blackstone/Acetex. EC Competition Policy Newsletter Vol. 2005(3), pp. 118-122.

EAGCP [Economic Advisory Group for Competition Policy] (2005), An Economic Approach to Article 82. Report for the DG Competition, July 2005, Brussels.

Eberl, P. (2004), Following an in-depth Investigation the Commission approved the Creation of the Sony/BMG Music Recording Joint Venture on 19 July 2004. EC Competition Policy Newsletter, Vol. 2004(3), pp. 7-10.

Eekhoff, J. (1994), Die ordnungspolitische Problematik der Industriepolitik, in: *Oberender, P.* (Hrsg.), Industriepolitik im Widerstreit mit der Wettbewerbspolitik, Berlin, S. 69-76.

Ehrlich, I., R. A. Posner (1974), An Economic Analysis of Legal Rulemaking. Journal of Legal Studies, Vol. 3(1), pp. 257- 286.

Eucken, W. (1952), Grundsätze der Wirtschaftspolitik. Hg. von E. Eucken und K. P. Hensel, Tübingen.

Farrell, J., C. Shapiro (1990), Horizontal Mergers: An Equilibrium Analysis. American Economic Review, Vol. 80(1), pp. 107-126.

Fisher, F. M. (1989), Games Economists Play: A Noncooperative View. Rand Journal of Economics, Vol. 20(1), pp. 113-124.

Gerber, D. J. (2004), Courts As Economic Experts in European Merger Law, in: *Hawk, B. E.* (Ed.), Annual Proceedings of the Thirtieth Fordham Corporate Law Institute Conference on International Antitrust Law & Policy 2003, New York, pp. 475-494.

Hayek, F. A. von (1971), Die Verfassung der Freiheit, Tübingen.

Henisz, W. J. (2000), The institutional Environment for economic Growth. Economics and Politics, Vol. 12(1), pp. 1-31.

Heyes, A. G. (2003), Expert Advice and Regulatory Complexity. Journal of Regulatory Economics, Vol. 24(2), pp. 119-133.

Hildebrand, D. (2005), Der „more economic approach" in der Wettbewerbspolitik. Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 55(5), S. 513-520.

Hofer, P., M. Williams, L. Wu (2005), Empirische Methoden in der Europäischen Fusionskontrolle. Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 55(2), S. 155-162.

Hoppmann, E. (1988), Wirtschaftsordnung und Wettbewerb, Baden-Baden.

Hovenkamp, H. J. (2001), Post-Chicago Antitrust: A Review and Critique. Columbia Business Law Review, Vol. 2001(2), pp. 257-338.

Hovenkamp, H. J. (2002), Economic Experts in Antitrust Cases, in: *Faigman, D. L., D. H. Kaye, M. J. Saks, J. Sanders* (Eds.), Modern Scientific Evidence: The Law and Science of Expert Testimony, St. Paul, pp. 111-143.

Ivaldi, M, F. Verboven (2001), Quantifying the Effects from Horizontal Mergers in European Competition Policy. CEPR Discussion Paper No. 2697, February, 2001.

Jacquemin, A. (1999), Theories of Industrial Organization and Competition Policy – What are the Links?, in: *Mueller, D., A. Haid, J. Weigand* (Eds.): Competition, Efficiency, and Welfare. Essays in Honour of Manfred Neumann, Boston, pp. 199-222.

Jacquemin, A., M. E. Slade (1989), Cartels, Collusion, and horizontal Merger, in: *Schmalensee, R, R. D. Willig* (Eds.), Handbook of Industrial Organization, Vol. 1, Amsterdam, pp. 415-473.

Kartte, W. (1992), Zur institutionellen Absicherung der EG-Fusionskontrolle. ORDO, Bd. 43, S. 405-414.

Käseberg, T. (2005), Die Analyse unilateraler Effekte im Rahmen der Fusionskontrolle - Zugleich eine Besprechung der US-amerikanischen und europäischen Entscheidungen im Fall Oracle/PeopleSoft. Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 55(10), S. 998-1004.

Kerber, W. (2000), Europäische Fusionskontrolle: Entwicklungslinien und Perspektiven, in: *Oberender, P.* (Hrsg.): Die Europäische Fusionskontrolle, Berlin, S. 69-97.

Kirzner, I. M. (1997), Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. Journal of Economic Literature, Vol. 35(1), pp. 60-85.

Klump, R., R. Reichel (1994), Institutionelle Unsicherheit und wirtschaftliche Entwicklung. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 213(4), S. 440-455.

Kobayashi, B.H. (1997), Game Theory and Antitrust: a Post-Mortem. George Mason Law Review, Vol. 5(3), 411-421.

Kolasky, W. J. (2002), Comparative Merger Control Analysis: Six Guiding Principles for Antitrust Agencies – New and Old. IBA Conference on Competition Law and Policy in a Global Context, 18.3.2002, Cape Town.

Kreps, D. M, J. A. Scheinkman (1983), Quantity Precommitment and Bertrand Competition yield Cournot Outcomes. Bell Journal of Economics, Vol. 14(2), pp. 326-337.

Krüger, M. (1998), Kann Industriepolitik die Wettbewerbsfähigkeit verbessern?, in: *Donges, J. B., A. Freytag* (Hrsg.), Die Rolle des Staates in einer globalisierten Wirtschaft, Stuttgart, S. 217-235.

Levy, N. (2003), EU Merger Control: From Birth to Adolescence. World Competition, Vol. 26 (2), pp. 195-218.

Lindsay, A. (2004), A fair Referee? The European Commission and EU competition policy, London

Lingos, T., M. Loughran, T. Pitkanen, M. Todino (2004), An amended merger implementing Regulation for a new Merger Regime. EC Competition Policy Newsletter, Vol. 2004(2), pp. 79-84.

Loriot, G., F.-X. Rouxel, B. Durand (2004), GE/Instrumentarium: a practical example of the use of quantitative analyses in merger control. EC Competition Policy Newsletter, Vol. 2004(1), pp. 58-62.

Lyons, B. R. (2004), Reform of European Merger Policy. Review of International Economics, Vol. 12(2), pp. 246-261.

Mahoney, P. G. (2001), The Common Law and Economic Growth: Hayek might be right. Journal of Legal Studies, Vol. 30(2), Pt. 1, pp.503-525.

Mandel, M. J. (1999), Going for the Gold: Economists as Expert Witnesses. Journal of Economic Perspectives, Vol. 13(2), pp. 113-120.

Mische, H. (2002), Nicht-wettbewerbliche Faktoren in der europäischen Fusionskontrolle, Baden-Baden.

Monopolkommission (2005), Wettbewerbspolitik im Schatten "Nationaler Champions". Fünfzehntes Hauptgutachten 2002/2003, Baden-Baden.

Monti, M. (2004a), Convergence in EU-US antitrust policy regarding mergers and acquisitions : an EU perspective. UCLA Law First Annual Institute on US an EU Antitrust Aspects of Mergers and Acquisitions, 28. 2. 2004, Los Angeles.

Monti, M. (2004b), A reformed Competition Policy: Achievements and Challenges for the Future. Center for European Reform, 28.10. 2004, Brussels.

Motta, M. (2000), EC Merger Policy and the Airtours Case. European Competition Law Review, Vol. 21(4), pp. 199-207.

Mueller, D. C. (1997), Competition and Competition Policies in the United States and Europe, in: *Kruse, J., K. Stockmann, L. Vollmer* (Hrsg.), Wettbewerbspolitik im Spannungsfeld nationaler und internationaler Kartellrechtsordnungen. Festschrift für Ingo Schmidt zum 65. Geburtstag, Baden-Baden, S. 51-66.

Mueller, D. C. (2004), Efficiency versus Market Power through Mergers, in: *Neumann, M., J. Weigand* (Eds.), The International Handbook of Competition, Cheltenham, pp. 65-87.

Neven, D., L.-H. Röller (2002), Discrepancies Between Markets and Regulators: An Analysis of the First Ten Years of EU Merger Control. Graduate Institute of International Studies, HEI Working Paper No. 10/2002, Geneva.

Neven, D., R. Nuttall, P. Seabright (1993), Merger in Daylight. The Economics and Politics of European Merger Control, London.

O. V. (2005), Glos schließt Ministererlaubnis für Springer nicht aus, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 29.11.2005, S. 13.

Padilla, A. J. (2004), The „Efficiency Offense Doctrine" in European Merger Control, in: *Evans, D. S., A. J. Padilla* (Eds.), Global Competition Policy – Economic Issues and Impact, Emeryville, pp. 159-168.

Palumbo, G. (2001), Trial Procedures and Optimal Limits on Proof-taking. International Review of Law and Economics, Vol. 21(3), pp. 309-327.

Pflanz, M. (2005), Oracle/PeopleSoft: the Economics of the EC Review. European Competition Law Review, Vol. 26 (3), pp. 123-127.

Pons, J.-F., T. Sautter (2004), Ensuring a sound competition environment: Rules, Practice, Reforms and Challenges of European Competition Policy, in: *Eekhoff, J.* (Ed.), Competition Policy in Europe, Berlin, pp. 29-62.

Posner, R.A. (1999), The Law and Economics of the Economic Expert Witness. Journal of Economic Perspectives, Vol. 13(2), pp. 91-99.

Pyndick, R. S. (1991), Irreversibility, Uncertainty and Investment. Journal of Economic Literature, Vol. 23(3), pp. 1110-1148.

Rittner, F. (1969), Die Rechtssicherheit im Kartellrecht. Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 19(2), S. 65-78.

Röller, L.-H. (2005), Economic Analysis and Competition Policy Enforcement in Europe, in: *Van Bergeijk, P. A. G., E. Kloosterhuis* (Eds.), Modelling European Mergers. Theory, Competition Policy and Case Studies, Cheltenham, pp. 11-24.

Röller, L.-H., A. Strohm (2005), Ökonomische Analyse des Begriffs „Significant Impediment to effective Competition", in: Münchner Kommentar zum Wettbewerbsrecht, München (im Erscheinen).

Roth, S. J., M. Voigtländer (2002), Die Ministererlaubnis für den Zusammenschluss von Unternehmen - ein Konflikt mit der Wettbewerbsordnung. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Bd. 51(2), S. 231-250.

Schmalensee, R. (1987), Horizontal Merger Policy: Problems and Changes. Journal of Economic Perspectives, Vol. 1(2), pp. 41-54.

Schmidt, A. (1999), Europäische Wettbewerbspolitik zwischen Prozeß- und Ergebnisorientierung: Zur Notwendigkeit institutioneller Reformen in der europäischen Wettbewerbspolitik. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 218(3+4), S. 433-452.

Schmidtchen, D. (1994), Antitrust zwischen Marktmachtphobie und Effizienzeuphorie: alte Themen - neue Ansätze, in*: Möschel, W., M. E. Streit, U. Witt* (Hrsg.), Marktwirtschaft und Rechtsordnung. Festschrift zum 70. Geburtstag von Prof. Dr. Erich Hoppman, Baden-Baden, S. 143-166.

Schwalbe, U. (2005), Die Berücksichtigung von Effizienzgewinnen in der Fusionskontrolle -Ökonomische Aspekte, in: *Oberender, P.* (Hrsg.), Effizienz und Wettbewerb, Berlin, S. 63-94.

Scully, G. W. (1997), Rule and Policy Spaces and Economic Progress: Lessons for Third World Countries. Public Choice, Vol. 90(1-4), pp. 311-324.

Shapiro, C. (1989), Theories of Oligopoly Behavior, in: *Schmalensee, R., R. D. Willig* (Eds.), Handbook of Industrial Organization, Vol. 1, Amsterdam, pp. 329-414.

Shuman, D.W., E. Whitaker, A. Champagne (1991), An Empirical Examination of the Use of Expert Witnesses in American Courts. Jurimetrics Journal of Law, Science & Technology, Vol. 31 (4), pp. 375-392.

Starek, R.B., S. Stockum (1995), What Makes Mergers Anticompetitive?: "Unilateral Effects" Analysis under the 1992 Merger Guidelines. Antitrust Law Journal, Vol. 63, pp. 801-821.

Stevenson, C., I. Filippi (2004), How Does the European Commission's New Chief Economist Think?. European Competition Law Review, Vol. 25 (2), pp. 122-125.

Thompson, M.W. (2004), Statement of Commissioner Thompson in the matter of Sony Corporation of America/Bertelsmann Music Group Joint Venture. File No. 041-0054, http://www.ftc.gov/os/caselist/0410054/040728mwtstmnt0410054.pdf

Van Bergeijk, P.A.G., E. Klosterhuis (Eds.) (2005), Modelling European Mergers. Theory, Competition Policy and Case Studies, Cheltenham.

Vickers, J. (2004), Merger Policy in Europe: Retrospect and Prospect. European Competition Law Review, Vol. 25(7), pp. 455-463.

Voigt, S., A. Schmidt (2003), Mehr Rechtssicherheit in der Europäischen Fusionskontrolle? Wirtschaft und Wettbewerb, Bd. 53(9), S. 897-906.

Voigt, S., A. Schmidt (2004), Switching to Substantial Impediments of Competition (SIC) can have Substantial Costs-SIC! European Competition Law Review, Vol. 25(9), pp. 580-586.

Voigt, S., A. Schmidt (2005), Making European Merger Policy More Predictable, Dordrecht.

Völcker, S. B. (2004), Mind the Gap: Unilateral Effects Analysis arrives in EC Merger Control. European Competition Law Review, Vol. 25(7), pp. 395-409.

Watrin, C. (1967), Ökonomische Theorien und wirtschaftspolitisches Handeln, in: *Albert, H. u.a.*: Theoretische und institutionelle Grundlagen der Wirtschaftspolitik. Theodor Wessels zum 65. Geburtstag, Berlin, S. 3-36.

Weller, C. D. (1997), Antitrust Economics as Science after Daubert. Antitrust Bulletin, Vol. 42(4), pp. 871-935.

Werden, G. J., L. M. Froeb (1994), The Effects of Mergers in differentiated Products Industries: Logit Demand and Merger Policy. Journal of Law, Economics & Organization, Vol. 10(2), pp. 408-426.

Williamson, *O. E.* (1968), Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Trade-offs. American Economic Review, Vol. 58(1), pp. 18-36.

Yao, D. A., T. N. Dahdouh (1993), Information Problems in Merger Decision Making and Their Impact on Development of an Efficencies Defense. Antitrust Law Journal, Vol. 61(1), pp. 23-45.

Zimmer, D. (2004), Significant Impediment to Effective Competition. Zeitschrift für Wettbewerbsrecht, Bd. 2(2), 250-267.

© Copyright 2006. Deutsche Bank AG, DB Research, D-60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.
Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlageberatung dar. Alle Meinungsaussagen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen. In den USA wird dieser Bericht durch Deutsche Bank Securities Inc., Mitglied der NYSE, NASD, NFA und SIPC, genehmigt und/oder verbreitet. In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfügt. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die in Bezug auf Anlagegeschäfte im Vereinigten Königreich der Aufsicht der Financial Services Authority unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Limited, Tokyo Branch, genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.
Druck: HST Offsetdruck Schadt & Tetzlaff GbR, Dieburg

Print: ISSN 1610-1502 / Internet: ISSN 1610-1499 / E-Mai: ISSN 1610-1480