

Budzinski, Oliver; Aigner, Gisela

Working Paper

Institutionelle Rahmenbedingungen für internationale M&A-Transaktionen: Auf dem Weg zu einem globalen Fusionskontrollregime?

Arbeitspapiere des Instituts für Genossenschaftswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, No. 49

Provided in Cooperation with:

Universität Münster, Institut für Genossenschaftswesen (IfG)

Suggested Citation: Budzinski, Oliver; Aigner, Gisela (2005) : Institutionelle Rahmenbedingungen für internationale M&A-Transaktionen: Auf dem Weg zu einem globalen Fusionskontrollregime?, Arbeitspapiere des Instituts für Genossenschaftswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, No. 49, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, Institut für Genossenschaftswesen (IfG), Münster

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/55716>

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.

Institutionelle Rahmenbedingungen für internationale
M&A-Transaktionen - Auf dem Weg zu einem
globalen Fusionskontrollregime?

von Oliver Budzinski und Gisela Aigner
Nr. 49 § Juni 2005

Vorwort

Die Internationalisierung des Wettbewerbs führt zur Internationalisierung von Unternehmensstrukturen und zur Internationalisierung privater Wettbewerbsbeschränkungen. Neben grenzüberschreitenden Kartellen und Marktmachtmissbrauch gewinnen in diesem Prozess die Wettbewerbswirkungen grenzüberschreitender Unternehmenszusammenschlüsse Bedeutung. Deren signifikante Zunahme seit Mitte der 1990er Jahre entstand primär aus der Notwendigkeit, sich auf wachsenden internationalen Märkten adäquat zu positionieren. Die Wettbewerbspolitik verblieb allerdings in der Kompetenz von Nationalstaaten und von regionalen Staatengemeinschaften. Diese sind auch dann zuständig, wenn die Märkte die Grenzen dieser Räume überschreiten. Eine grenzüberschreitende Fusion liegt immer dann vor, wenn sie Auswirkungen auf Märkte in mehreren Staaten hat. Diese Festlegung schließt damit neben Fusionen von Unternehmen aus verschiedenen Staaten auch solche ein, die zwischen Unternehmen eines Staates stattfinden, aber aufgrund der internationalen Tätigkeit dieser Unternehmen in ihren Wettbewerbswirkungen über den „Ursprungsstaat“ hinausreichen.

Dieses IfG-Arbeitspapier analysiert zunächst, wie die Wettbewerbspolitik mit internationalen M&A-Transaktionen umgeht bevor ausgelotet wird, weshalb bisher noch kein echtes internationales Fusionskontrollregime etabliert werden konnte und welche Strategien für diese Aufgabe zur Verfügung stehen. Die Thematik wurde von den beiden Autoren im Rahmen eines IfG-Workshops vorgetragen und hiermit zur Diskussion gestellt. Kommentare und Anregungen sind herzlich willkommen.



Prof. Dr. Theresia Theurl

Inhalt	
Vorwort	3
Inhalt	4
1. Einleitung.....	5
2. Internationale M&A-Transaktionen unter nationalen Fusionskontrollregimen: Probleme, Grenzen und Ineffizienzen	6
2.1. Ineffizienzen des Auswirkungsprinzips als institutionelle Grundlage internationaler Wettbewerbspolitik	6
2.2. Bilaterale Kooperationslösungen und ihre Grenzen	12
2.2.1. Notifizierung und Konsultation.....	13
2.2.2. Negative und Positive Comity.....	13
2.2.3. Bilaterale Kooperationsabkommen.....	17
3. Internationale Fusionskontrollregimes I: Widerstände und gescheiterte Ansätze	22
4. Internationale Fusionskontrollregimes II: Zwei neue Anläufe	26
4.1. Die WTO als Träger einer umfassenden internationalen Wettbewerbsordnung	26
4.1.1. Die Doha-Deklaration	26
4.1.2. Konsequenzen für internationale M&A-Transaktionen.....	27
4.1.3. Argumente gegen eine WTO-Lösung	29
4.2. Das ICN als alternativer Ansatz zur Schaffung eines internationalen Wettbewerbspolitikregimes.....	32
4.2.1. Die Fusionskontrollinstitutionen des ICN	32
4.2.2. Konsequenzen für internationale M&A-Transaktionen.....	35
4.2.3. Ist das ICN die überlegene Lösung?.....	37
5. Internationale Fusionskontrolle zwischen WTO und ICN: Wohin führt der Weg?.....	40
Literatur.....	43

1. Einleitung

Im Zuge der Globalisierung übersteigt die geographische Ausdehnung von Märkten zunehmend nationale Grenzen. Infolge der Internationalisierung des Marktwettbewerbs müssen auch Unternehmensstrukturen in internationalen Dimensionen gedacht werden, was einen Restrukturierungsbedarf bei vielen, ursprünglich überwiegend auf nationale Märkte ausgerichteten Unternehmen hervorbringt. Mit der Internationalisierung des Wettbewerbs und der wettbewerblich agierenden Unternehmen geht allerdings auch eine Internationalisierung privater Wettbewerbsbeschränkungen einher. Neben internationalen Kartellen (z. B. die Vitaminskartelle) und Marktmachtmissbrauch inklusive unfairem Wettbewerbsverhalten (z. B. Microsoft) spielen hierbei auch die Wettbewerbswirkungen grenzüberschreitender Unternehmenszusammenschlüsse eine bedeutende Rolle. Deren signifikante Zunahme seit Mitte der 1990er Jahre¹ begründet sich in erster Linie in der Notwendigkeit, sich als Unternehmen auf den sich globalisierenden Märkten adäquat zu positionieren. Die Wettbewerbspolitik inklusive der Fusionskontrolle ist allerdings bis heute eine Kompetenz der Nationalstaaten bzw. von regionalen Staatengemeinschaften wie der Europäischen Union geblieben.² Diese üben Jurisdiktion über im Wettbewerb agierende Unternehmen aus, auch wenn die Märkte die Grenzen der Staaten überschreiten. Eine grenzüberschreitende Fusion liegt dabei immer dann vor, wenn eine Fusion Auswirkungen auf Märkte in mehreren Staaten hat. Diese an der Wettbewerbspolitik orientierte Definition schließt damit neben Fusionen von Unternehmen aus verschiedenen Staaten (z. B. Daimler-Benz/Chrysler) auch solche ein, die zwischen Unternehmen ein und desselben Staates stattfinden, aber aufgrund der internationalen Tätigkeit dieser Unternehmen in ihren Wettbewerbswirkungen über den „Ursprungsstaat“ hinausragen (z. B. AOL/Time Warner oder Boeing/McDonnell Douglas). Der Begriff „Fusion“ (ebenso wie die Synonyme „Unternehmenszusammenschluss“ oder „M&A-Transaktion“) wird dabei in dem vorliegenden Bei-

¹ Vgl. Budzinski/Kerber (2003, S. 11 ff.). Zwar hat die internationale Fusionswelle mit der Abschwächung der Weltwirtschaft seit 2000 eine Atempause eingelegt, aber da die Restrukturierungsprozesse bei weitem noch nicht abgeschlossen sind, kann eine Beschleunigung der internationalen Fusionsaktivitäten bei sich erholender Weltwirtschaft vermutet werden. In der Tat mehren sich seit Ende 2003 die Anzeichen hierfür (z. B. in Form der Fusionsvorhaben Sanofi/Aventis, J. P. Morgan/Bank One, Cingular/AT&T, etc.).

² Wenn nachfolgend von der Wettbewerbspolitik auf staatlicher Ebene gesprochen wird, so ist die EU stets eingeschlossen, da sie zwar kein Staat ist, aber in der Wettbewerbspolitik wie ein Staat agiert.

trag umfassend verwendet und schließt alle Arten von externem Unternehmenswachstum ein, unabhängig davon, ob es sich um eine Konzernbildung oder eine Verschmelzung handelt.

Unser Beitrag analysiert zunächst in Abschnitt 2, wie die nationalen Wettbewerbspolitiken mit internationalen M&A-Transaktionen umgehen. Dabei zeigt sich, dass ein gewisser Mindestschutz des Wettbewerbes auch auf internationalen Märkten sehr wohl durch nationale Wettbewerbspolitik möglich ist, jedoch entstehen hierdurch eine Reihe von Ineffizienzen, insbesondere für die international agierenden Unternehmen, aber auch für die Wettbewerbsbehörden selbst. Vor dem Hintergrund dieser Resultate fragen wir in Abschnitt 3, warum bisher noch kein echtes internationales Fusionskontrollregime etabliert werden konnte. Abschnitt 4 analysiert dann die zwei gegenwärtig bedeutsamen Alternativen zur Schaffung eines internationalen Regimes. Dabei steht im Mittelpunkt der Argumentation, wie sich im Spannungsfeld dieser konkurrierenden Ansätze die institutionellen Rahmenbedingungen für internationale M&A-Transaktionen entwickeln.

2. Internationale M&A-Transaktionen unter nationalen Fusionskontrollregimen: Probleme, Grenzen und Ineffizienzen

Eine konsistente internationale Wettbewerbspolitik wird durch die Nicht-Existenz einer „Weltwettbewerbsbehörde“ erschwert, da keine supranationale Instanz eine einheitliche Verfolgung von Wettbewerbsverstößen garantiert. Stattdessen können nationale Wettbewerbsbehörden im Falle von grenzüberschreitenden Fusionen oder wettbewerbschädlichen Geschäftspraktiken entweder gemäß dem Auswirkungsprinzip (Effects Doctrine) die Durchsetzung nationalen Rechts im Ausland betreiben oder bilaterale Kooperationen mit den betroffenen ausländischen Aufsichtsbehörden anstreben. In den folgenden Abschnitten wird zuerst auf das Auswirkungsprinzip eingegangen bevor in einem nächsten Schritt die Entwicklung bilateraler Kooperationsformen in den letzten Jahrzehnten dargestellt wird.

2.1. Ineffizienzen des Auswirkungsprinzips als institutionelle Grundlage internationaler Wettbewerbspolitik

Wettbewerbsbehörden sehen sich immer wieder mit Verstößen internationalen Ausmaßes konfrontiert, denn Kartelle und M&A-Transaktionen überwinden verstärkt nationale Grenzen. Bereits 1945 begannen die USA, ihr Wettbewerbsrecht extraterritorial gemäß dem Auswirkungsprin-

Internationale M&A-Transaktionen und die Effects Doctrine

Jahr	Fall	Heimatländer der fusionswilligen Unternehmen	Verbot / Auflagen durch
1970	Ciba/Geigy	Schweiz	Auflagen durch U.S. Department of Justice
1980	Bayer/Firestone	Frankreich (Tochterfirma von Bayer)/USA	Verbot durch Bundeskartellamt
1983	Philip Morris/Rothmans	USA/Südafrika	Verbot durch Bundeskartellamt ¹⁾
1990	Mérieux/Connaught	Frankreich/Kanada	Auflagen durch Federal Trade Commission (USA)
1991	De Havilland/ATR	Kanada/Frankreich	Verbot durch EU-Kommission
1996	Kimberley Clark/Scott Paper	USA	Unterwerfung der Fusion unter europäische Fusionskontrolle
1997	Boeing/McDonnell Douglas	USA	Auflagen durch EU-Kommission obwohl Fusion bereits von US-Behörden ohne Auflagen genehmigt
1998	Worldcom/MCI	USA	Auflagen durch EU-Kommission und U.S. Department of Justice
2000	Air Liquide/BOC	Frankreich/Großbritannien	Verbot durch Federal Trade Commission (USA) obwohl bereits durch EU-Kommission genehmigt
2001	GE/Honeywell	USA	Verbot durch EU-Kommission (Fusion bereits von US-Behörden mit Auflagen genehmigt)

1) Rothmans trennte sich schließlich von einer deutschen Tochterfirma, so dass die Auswirkungen auf den deutschen Markt gering waren, und die Fusion durchgeführt wurde

Abbildung 2: Fusionsverbote bzw. Auflagen durch ausländische Wettbewerbsbehörden

Quelle: In Anlehnung an Klodt (2003)

Zum anderen provoziert die Anwendung nationalen Rechts außerhalb der eigenen Grenzen internationale Kritik bis hin zu diplomatischen Konflikten. Als Antwort auf diese Einmischung in nationale Angelegenheiten haben daher einige betroffene Staaten so genannte Blocking Statutes verabschiedet.⁴ Diese Gesetze behindern den Austausch von Informationen zwischen nationalen und ausländischen Behörden und damit die Beweissammlung durch ausländische Behörden, aber auch die Kooperation der Behörden an sich. Internationale Konflikte über die extraterritoriale Ausübung können sehr kostspielig für Behörden, Politiker und Unternehmen werden, wenn wirtschaftliche und politische Beziehungen zumindest vorübergehend beeinträchtigt werden. Die unterschiedlichen Auffassungen der US-amerikanischen und europäischen Behörden bezüglich der Boeing/McDonnell Douglas Fusion im Jahre 1997 haben zu deutlichen Missstimmungen geführt und fast einen transatlantischen Handelskrieg ausgelöst (Budzinski/Kerber, 2003, S. 17 ff., 93 ff.). Gerade in Branchen, die von besonderer industriepolitischer Bedeutung für

⁴ Kanada, Australien, Frankreich, Neuseeland und das Vereinigte Königreich haben derartige Gesetze verabschiedet (Kennedy, 2001, S. 36 f.). Innerhalb der letzten Jahre hat ein Großteil der Staaten jedoch ihre Blocking Statutes zurückgezogen, da sie ihre Einstellung zur extraterritorialen Rechtsanwendung revidiert haben (Zanettin, 2002, S. 22 f., 34).

Nationalstaaten sind⁵, können außerwettbewerblich motivierte Interventionen auftreten. Ein prominentes Beispiel ist die gescheiterte Fusion zwischen General Electric und Honeywell, die im Sommer 2001 hohe Wellen schlug. Bereits im Mai 2001 hatten die US-Behörden die geplante Fusion der beiden US-amerikanischen Firmen unter Auflagen genehmigt. Jedoch untersagte die EU-Kommission im Juli 2001 die 42 Mrd. US-\$ Transaktion, da sie die Entstehung und Verstärkung marktbeherrschender Stellungen in einer Reihe von Märkten (u.a. Flugzeugtriebwerke und Flugelektronik) befürchtete.⁶ Der Konflikt fand auf beiden Seiten des Atlantiks viel Beachtung in den Medien und zeichnete sich vor allem durch eine harsche Kritik der US-Wettbewerbsbehüter und Politiker an der EU-Entscheidung aus (Gerber, 2003). Abbildung 3 fasst beispielhaft wesentliche interjurisdiktionale Konflikte der letzten Jahre zusammen.

Interjurisdiktionale Konflikte					
Jahr	Fall	Heimatländer der fusionswilligen Unternehmen	Konflikt zwischen Wettbewerbsbehörden		
			Genehmigung ohne Auflagen	Genehmigung mit Auflagen	Verbot
1983	Philip Morris/Rothmans	USA/Südafrika			Deutschland
1997	Boeing/McDonnell Douglas	USA	USA	EU	
2000	Air Liquide/BOC	Frankreich/Großbritannien		EU	USA
2001	GE/Honeywell	USA		USA	EU

Abbildung 3: Interjurisdiktionale Konflikte bei der Fusionskontrolle

Quelle: In Anlehnung an Klodt (2003)

Nicht nur potenzielle Konflikte erschweren die extraterritoriale Anwendung nationalen Rechts, diese ist außerdem mit einer Reihe von Ineffizienzen verbunden. So sind Parallelverfahren sehr wahrscheinlich, da alle Wettbewerbsbehörden, auf deren Inlandsmärkte sich die Fusion auswirkt, den gleichen Sachverhalt unabhängig voneinander untersuchen. Beweissammlungen, Informationsverarbeitung, ökonomische Analysen, Anhörungen, etc. werden somit mehrmals ausgeführt, ohne dass Erkenntnisse anderer Wettbewerbsbehörden einbezogen werden und ohne dass zu denselben Ergebnissen gelangt wird. Neben diesem ver-

⁵ In diesem Fall die Bedeutung von Boeing/MDD für die US-Rüstungsindustrie und die Bedeutung des Airbus-Konzerns für die EU (vgl. Fox (1998)).

⁶ Siehe auch Drauz (2002), Pflanz & Caffarra (2002) und Zanettin (2002, S. 99-100).

meidbaren Mehraufwand für die Aufsichtsbehörden kann eine extraterritoriale Anwendung nationaler Gesetze auch die Effektivität der Wettbewerbsaufsicht beeinträchtigen. Schließlich fällt es Behörden oftmals schwer, außerhalb ihrer Jurisdiktion die notwendigen Informationen und Beweise zu sammeln. Selbst wenn dies gelingt, sind ausländische Behörden und Gerichte in der Regel auf die Unterstützung ihrer heimischen Kollegen angewiesen, um die getroffenen Entscheidungen und Urteile durchzusetzen.

Vor allem für international tätige Unternehmen ist eine Wettbewerbspolitik, die auf dem Auswirkungsprinzip beruht, mit hohen Kosten verbunden. Zum einen sind sie mit einem erhöhten bürokratischen Aufwand konfrontiert, da bei internationalen Fusionen multijurisdiktionale Untersuchungen wahrscheinlich sind: Fusionsanmeldungen müssen mehrfach und oftmals in unterschiedlichen Sprachen erfolgen, die Dauer bis zur endgültigen Fusionserlaubnis in allen Jurisdiktionen ist schwer abschätzbar und verlängert sich mit der Anzahl der Wettbewerbsbehörden, die Jurisdiktion über die Transaktion beanspruchen, und vermehrte (Koordinations-) Kosten für rechtliche und ökonomische Beratung entstehen. Insgesamt werden vielfach Ressourcen auf verschiedenen Ebenen über einen längeren Zeitraum gebunden und das Fusionsvorhaben kann aufgrund der Länge der Kontrollverfahren als Ganzes gefährdet werden. Mangelnde Transparenz und die mit multijurisdiktionalen Verfahren verbundene erhöhte Rechtsunsicherheit aufgrund des Risikos unterschiedlicher und miteinander inkompatibler Entscheidungen seitens der Wettbewerbsbehörden kann ebenfalls dazu beitragen, dass eine internationale M&A-Transaktion nicht vollzogen wird. Das Ausmaß der Kosten für Unternehmen ist immens, wie eine 2002 veröffentlichte Studie des International Competition Networks (ICN) darlegt. So gab Alcan Inc., ein kanadischer Aluminiumkonzern, während der wettbewerbsrechtlichen Untersuchung einer geplanten Fusion nach eigenen Angaben mehr als 10 Millionen US-\$ allein an direkten Kosten aus, unter anderem um die Menge von „400 Kartons an Dokumenten, 11 CD-ROMs und ca. 1 Million Seiten an E-mails“ allein für die US-amerikanischen Behörden bereitzustellen (ICN, 2002, S. 30, eigene Übersetzung). Nicht nur wettbewerbsrechtlich bedenkliche Transaktionen sind von diesen Kosten betroffen, sondern auch Firmenaufkäufe und -zusammenschlüsse, die keine wettbewerbsschädigende Wirkungen entfalten (Budzinski, 2004a, S. 86).

Insgesamt ist die extraterritoriale Rechtsanwendung über das Auswirkungsprinzip⁷ daher oftmals mit hohen Transaktionskosten für Wettbewerbsbehörden ebenso wie für betroffene Unternehmen verbunden. Eine Bezifferung der Transaktionskosten für Unternehmen ist schwierig, da zum einem vor allem die indirekten Kosten stark ins Gewicht fallen und zum anderem eine Aufdeckung der Kostenstruktur oft auch nicht gewollt ist. Eine schematische Darstellung der Kostenarten für Unternehmen erfolgt in Abbildung 4.

Kosten multijurisdiktionaler Fusionsverfahren	
Direkte Kosten	Indirekte Kosten
<ul style="list-style-type: none"> ∅ Unterschiedliche substantielle Kriterien, so dass Unternehmen für jedes Land bestimmen müssen, ob die Fusion angemeldet werden muss. ∅ Unterschiedliche Informationsanforderungen führen zu mehrfachen Informationssammlungs- und -verarbeitungsprozessen. ∅ Unterschiedliche Sprachanforderungen verlangen zahlreiche Übersetzungen. ∅ Juristische Beratung wird in den verschiedenen Jurisdiktionen benötigt. ∅ Kumulation der Anmelde- und Strafgebühren für verspätete Anmeldungen etc. 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Divergierende Zeitpläne erschweren die interne Abstimmung sowie die Einschätzung, bis wann die Untersuchungen endgültig abgeschlossen sind. ∅ Verzögerung der Fusion, bis die letzten Untersuchungen bzw. Verhandlungen um Abhilfen abgeschlossen sind; evtl. sogar Abbruch der Fusionsverhandlungen. ∅ Risiko sich widersprechender Entscheidungen und damit verbundene Rechtsunsicherheit. ∅ Reibungsverluste und inkonsistente Entscheidungen aufgrund der notwendigen Koordination von Beratern und Anwälten in verschiedenen Ländern. ∅ Grundsätzlich werden interne Ressourcen vor allem im Top-Management auf lange Zeit gebunden.

Abbildung 4: Kosten multijurisdiktionaler Fusionskontrolle für Unternehmen

Quelle: Eigene Darstellung

Ein weiteres Risiko besteht für Unternehmen durch die Möglichkeit privater Klagen und der strafrechtlichen Verfolgung insbesondere in den USA⁸, wobei die privatrechtlichen Klagen sich oftmals auf Entscheidungen

⁷ Extraterritoriale Rechtsanwendung ist prinzipiell auch anders vorstellbar: Während das Auswirkungsprinzip eine Ausprägung des Inlandskonzept darstellt, könnte eine Alternative in einer wettbewerbspolitischen Ausgestaltung des Inländerkonzeptes liegen. Letzteres würde bedeuten, dass eine Wettbewerbsbehörde alle M&A-Transaktionen prüft, an denen inländische Unternehmen beteiligt sind, unabhängig davon, wo die Märkte lokalisiert sind, auf die sich der Zusammenschluss wettbewerbsgefährdend auswirkt. Vgl. ausführlicher Kerber (1999) und Budzinski (2002a, S. 239 ff.). Da jedoch eine extraterritoriale Rechtsanwendung über das Inländerkonzept wesentliche Probleme des Auswirkungsprinzips nicht löst, neue Probleme herbeiführt, gegenwärtig nicht praktiziert wird und für die nähere Zukunft nicht zu erwarten ist, verzichten wir in diesem Beitrag auf eine ausführlichere Diskussion.

⁸ Anders als in der EU können verantwortliche Manager von Unternehmen, denen schwerwiegende Verstöße gegen die Wettbewerbsgesetze nach-

gen und Erkenntnisse der Wettbewerbsbehörden berufen. Im Falle von Kartellrechtsverstößen können die gerichtlich zugesprochenen Schadensersatzsummen leicht Millionenbeträge ausmachen. Private Schadensersatzklagen spielen immer schon eine bedeutsame Rolle in den USA, während sie in Europa bisher unterrepräsentiert waren, was sich in Zukunft allerdings ändern könnte.

Auch den Wettbewerbsbehörden sind die hohen Kosten multipler Verfahren für Unternehmen bewusst. Um juristische wie diplomatische Konflikte zu vermeiden und die Effektivität der Verfolgung internationaler Wettbewerbsverstöße zu steigern, sind die Staaten daher vermehrt bilaterale Kooperationsabkommen eingegangen. Diese Entwicklung wird grundsätzlich von den meisten Unternehmen und internationalen Unternehmensverbänden begrüßt, da sie sich eine Verringerung des bürokratischen Aufwandes und der Rechtsunsicherheit und damit auch eine Senkung der hohen Kosten versprechen.⁹

2.2. Bilaterale Kooperationslösungen und ihre Grenzen

Die Zusammenarbeit zwischen Wettbewerbsbehörden kann unterschiedliche Formen annehmen, von bloßer Benachrichtigung bis hin zur Übertragung der Untersuchung an eine ausländische Wettbewerbsbehörde. Die folgende Abbildung stellt die verschiedenen Stufen bilateraler Zusammenarbeit dar, auf die in den folgenden Abschnitten näher eingegangen wird.¹⁰

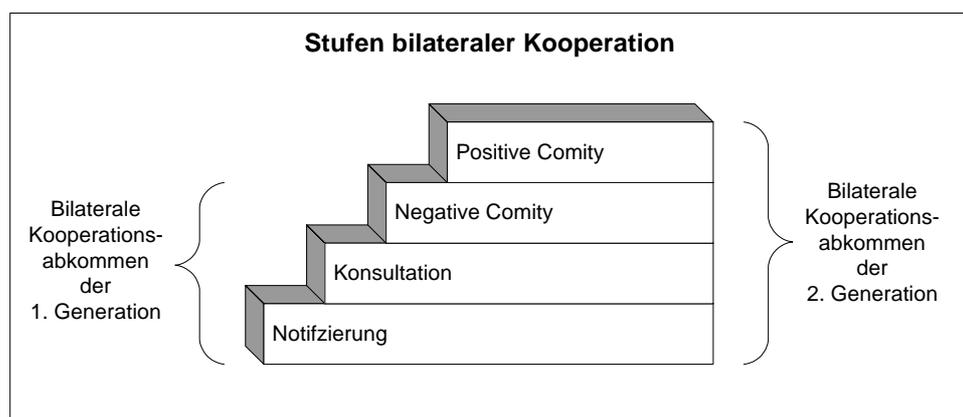


Abbildung 5: Stufen bilateraler Zusammenarbeit

Quelle: Eigene Darstellung

gewiesen werden, auch persönlich strafrechtlich zur Verantwortung gezogen werden. Dies betraf bisher allerdings fast ausschließlich Kartellfälle und den Missbrauch von Marktmacht.

⁹ Siehe auch ICC (1996) und Becher (2002).

¹⁰ Vgl. für systematische Unterscheidungen verschiedener Kooperationsarten Budzinski (2002a, S. 241 ff.).

2.2.1. Notifizierung und Konsultation

Die unterste Stufe bilateraler Zusammenarbeit stellt die Notifizierung dar: Sobald eine Wettbewerbsbehörde einer wettbewerbsschädlichen Unternehmenspraxis oder einer M&A-Transaktion gewahr wird, informiert sie darüber alle Jurisdiktionen, die ihrer Ansicht nach von diesem Verhalten betroffen sein könnten. Auch wenn dies auf den ersten Blick als eine Selbstverständlichkeit erscheint und bereits 1967 in den OECD-Empfehlungen vorgeschlagen wird, ist der Notifizierungsprozess noch Jahrzehnte später nicht reibungslos implementiert (OECD, 1994, S. 52; Zanettin, 2002, S. 54). Um die Effizienz und Effektivität dieser Form der Zusammenarbeit zu steigern, sollten Kommunikationswege klar definiert sein und auch die Implementierung von International Officers kann hilfreich sein, die die Zusammenarbeit ihrer Wettbewerbsbehörde mit ausländischen Behörden koordinieren. Es sollte jedoch gewährleistet sein, dass die Informationen schnellstmöglich an die betroffenen Case Teams weitergeleitet werden (OECD, 1994, S. 103). Das 1991 geschlossene transatlantische Kooperationsabkommen beinhaltet detaillierte Regelungen zur gegenseitigen Notifizierung und die Praxis hat gezeigt, dass beide Seiten regen Gebrauch von diesem Mittel machen (Zanettin, 2002, S. 115). Aus Unternehmenssicht bedeutet dies, dass davon auszugehen ist, dass eine in den USA oder der EU angezeigte Fusion den Behörden jenseits des Atlantiks gemeldet wird, wenn voraussichtlich Märkte in der anderen Jurisdiktion betroffen sind. Im Bereich der wettbewerbsrechtlichen Verstöße gewinnen Aufsichtsbehörden durch die Notifizierung ein weiteres Aufdeckungswerkzeug.

Die gegenseitige Konsultation geht einen Schritt weiter, da Wettbewerbsbehörden im Vorfeld oder im Laufe einer Untersuchung sich über einen Fall austauschen und Rat einholen. Gerade für jüngere Wettbewerbsbehörden kann dies sehr hilfreich sein, aber auch die erfahrenen Aufsichtsbehörden schätzen die gegenseitige Konsultation. Schließlich hilft sie nicht nur im konkreten Fall weiter, sondern regt auch einen Gedankenaustausch sowie Diskussionen über ökonomische Konzepte zur Marktabgrenzung, Konzentrationsmessung, etc. an. Aber auch hier ist es hilfreich, systematische Kommunikationsprozesse zu implementieren und standardisierte gemeinsame Foren zu nutzen.

Hinzu kommt die Möglichkeit, wie in anderen Rechtsbereichen auch, ausländische Behörden um Amtshilfe zu ersuchen. Dies kann sich auf

die Beschaffung von untersuchungsrelevanten Informationen über beteiligte Unternehmen und auf die extraterritoriale Durchsetzung von wettbewerbspolitischen Sanktionen beziehen. Grenzen findet die Amtshilfe jedoch regelmäßig bei der Weitergabe vertraulichen Informationen (z. B. von oder über Unternehmen) und im Sanktionierungsbereich bei Interessenkonflikten zwischen den Jurisdiktionen.

Auch wenn diese Verfahrensweisen erste Schritte zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen Wettbewerbsbehörden darstellen, reichen sie in der Regel nicht aus, um zu einer erheblichen Kostensenkung für Behörden wie Unternehmen zu führen. So fällt bei allen drei Kooperationsformen eine Wettbewerbsbehörde ihre Entscheidung vollkommen unabhängig, d.h. Entscheidungen oder Interessen anderer Jurisdiktionen werden weder verbindlich noch systematisch in der Entscheidungsfindung berücksichtigt. Daher wurden weitergehende Kooperationsformen entwickelt, welche die Probleme der extraterritorialen Rechtsanwendung gezielter angehen.

2.2.2. Negative und Positive Comity

Eine weitere Alternative zu unilateralen Bestrebungen stellen die Konzepte der Negative und Positive Comity dar. Negative Comity besagt, dass ein Staat bei der Durchsetzung des nationalen Rechts die Interessen betroffener Staaten berücksichtigt und abwägt (Kennedy, 2001, S. 27 f.), also beispielsweise auf die „unfreundliche“ extraterritoriale Durchsetzung des eigenen Rechts verzichtet. Diese freiwillige Selbstbeschränkung entspricht zwar grundsätzlich internationalen Gepflogenheiten, aber eine konsistente Anwendung dieses traditionellen Comity-Prinzips wird durch schwerwiegende nationale Interessen immer wieder durchbrochen sowie vor allem in den USA durch die bedeutende Rolle gerichtlicher Einzelentscheidungen erschwert. Das Konzept der Positive Comity geht einen entscheidenden Schritt weiter, denn es sieht vor, dass ein Staat, dessen Märkte durch wettbewerbsschädigende Handlungen beeinträchtigt werden, diese nicht selbst verfolgt, wenn deren Ursprung außerhalb des eigenen Territoriums liegt. Stattdessen werden die Behörden des Ursprungslandes gebeten, diese wettbewerbsbeschränkenden Praktiken zu untersuchen (Janow, 2000, S. 32 f.).

notwendigem Vertrauen seitens der übertragenden Behörde in die Expertise und die Absichten der Wettbewerbsbehörde, die die Untersuchung übernimmt (Janow, 2000, S. 41). Unterschiede im Wettbewerbsrecht und in der Auslegung ökonomischer Theorien tragen ebenfalls dazu bei, dass die betroffenen Behörden nur zögerlich von diesem Instrument Gebrauch machen. Weiterhin wäre eine Übertragung einer Untersuchung gemäß dem Positive-Comity-Prinzip ineffektiv, wenn es dem Ursprungsland nicht gelänge, die wettbewerbsschädlichen Auswirkungen im antragsstellenden Land zu beseitigen. Außerdem kann es nicht angewendet werden, wenn die wettbewerbsschädliche Handlung zwar im negativ betroffenen Land verboten ist, aber nicht im Ursprungsland. Nichtsdestotrotz schlossen die USA und die Europäische Union 1998 ein weiteres Kooperationsabkommen ab, das in detail die Voraussetzungen und den Ablauf eines Positive-Comity-Antrags regelt. Aber auch dies führte nicht zu einem weiteren Einsatz des Positive-Comity-Prinzips, eine Entwicklung die von hochrangigen US-amerikanischen Wettbewerbsbürokraten vorausgesagt wurde (Pitofsky, 1999). Die Fusionskontrolle wurde in diesem Abkommen jedoch ausgenommen, sodass selbst eine rege Anwendung des Positive-Comity-Prinzips gemäß dem 1998 Abkommen multijurisdiktionale Fusionskontrollverfahren nicht abgewendet hätte. Nationale Wettbewerbsbehörden müssen daher abwägen, ob sie bereit sind, die Kontrolle über eine Untersuchung abzugeben, um eine effektivere Verfolgung eines Wettbewerbsverstoßes zu ermöglichen.

Die Anwendung des Positive-Comity-Prinzips kann die Transaktionskosten für Unternehmen erheblich senken, da diese dann nicht mehr Gegenstand mehrerer parallel verlaufender Untersuchungen sind, sondern eine Wettbewerbsbehörde im Auftrage aller betroffenen Jurisdiktionen die geplante Transaktion untersucht und beurteilt. Vor allem im Bezug auf Fusionskontrollen durch Entwicklungs- und Schwellenländer wäre ein verstärkter Einsatz des Positive-Comity-Prinzips hilfreich, da gerade die oft inkonsistenten und hohen Anforderungen an fusionswillige Unternehmen in diesen Staaten hohe Kosten für multinationale Konzerne im Umgang mit diesen noch jungen Wettbewerbsbehörden verursachen.¹³ Nur eine multilaterale Lösung, die eine Verbreitung einheitlicher Best

neue Verträge ihre Stellung im europäischen Markt für Reservierungssysteme verbessern konnte. (vgl. Janow (2000)).
¹³ Für eine beispielhafte Auflistung der mit einer Anmeldung einer Fusion verbundenen Probleme in Schwellen- und Entwicklungsländern vgl. Becher (2002).

Practices auch in diesen Jurisdiktionen vorsieht, könnte eine signifikante Senkung von Transaktionskosten für Unternehmen bewirken (siehe Abschnitte 3 und 4).

2.2.3. Bilaterale Kooperationsabkommen

Vor allem die USA setzen auf bilaterale Kooperationen; anfangs um eine effektive Umsetzung ihrer Wettbewerbsvorschriften trotz Blocking Statutes zu gewährleisten, später um der wachsenden Bedeutung anderer Wettbewerbsjurisdiktionen zu begegnen. Schließlich gingen der ersten Generation bilateraler Kooperationsverträge oftmals Konflikte zwischen den USA, die das Auswirkungsprinzips zur Durchsetzung ihrer Interessen vielfach und konsequent anwendeten, und den betroffenen Zielstaaten voran.¹⁴ Nicht verwunderlich ist daher der defensive Charakter dieser Abkommen, die die USA mit Australien (1982) und Kanada (1984) schlossen. Beide Staaten wollten mehr Einfluss auf den Prozess der US-amerikanischen extraterritorialen Rechtsanwendung nehmen, während die USA eine restriktive Auslegung der Blocking Statutes zu verhindern suchten.¹⁵ Kooperation im Sinne einer effektiven und transparenten Zusammenarbeit zwischen den nationalen Aufsichtsbehörden stand damit nicht im Vordergrund. Das erste bilaterale Kooperationsabkommen jedoch, welches 1976 zwischen den USA und Deutschland geschlossen wurde, zielte auf eine verbesserte Zusammenarbeit ab. Insgesamt zeichnen sich die Abkommen aus den 1980er Jahren durch ihre unspezifischen Formulierungen aus und orientierten sich an den Empfehlungen der OECD zur wettbewerbspolitischen Zusammenarbeit, ohne über diese hinauszugehen.

Das Abkommen zwischen den USA und der Europäischen Union von 1991 deklariert einen Wendepunkt, denn von nun an wird das Hauptaugenmerk auf die Steigerung der Effektivität der Zusammenarbeit zwischen den Wettbewerbsbehörden und die Vermeidung jurisdiktionaler Konflikte gelegt. Das Kräfteverhältnis zwischen der EU und den USA

¹⁴ Für eine ausführliche Diskussion der Entwicklung und Anwendung bilateraler Kooperationsverträge vgl. Zanettin (2002).

¹⁵ Den Interessen beider Parteien wurde man jeweils gerecht, indem den USA der Zugang zu Beweisen und Informationen gewährt wurde, wenn zuvor Kanada benachrichtigt wurde, sobald seine Interessen berührt wurden bzw. Informationen in seinem Territorium gesammelt werden sollte. Australien setzte durch, dass bei privaten Wettbewerbsklagen vor US-amerikanischen Gerichten die US-Regierung Australiens Sichtweise darstellt (vgl. Kennedy (2001) und Waller (1997)).

hatte sich im Vorfeld gewandelt; die Europäische Kommission hatte sich zu einer bedeutenden supranationalen Wettbewerbsaufsichtsbehörde entwickelt, die auch nicht vor einer extraterritorialen Anwendung europäischen Rechts zurückschreckte (Janow, 2000). So verbot 1988 die Europäische Kommission im Wood Pulp Fall ein Exportkartell, an dem auch amerikanische Unternehmen beteiligt waren (Klodt, 2003, S. 61). Auf beiden Seiten des Atlantiks setzte sich die Erkenntnis durch, dass eine verstärkte gegenseitige Kooperation angesichts ihrer stark interdependenten Volkswirtschaften notwendig ist, um den freien Wettbewerb auf den heimischen Märkten zu sichern. Das Abkommen von 1991 enthält daher detaillierte Regelungen zur gegenseitigen Notifizierung und Konsultation, zum Informationsaustausch und zu den Rechtsprinzipien der Negative und Positive Comity. Das transatlantische Abkommen von 1991 diente als Vorlage für weitere Abkommen der USA mit Kanada (1995), Israel (1999) und Japan (1999). 1999 wurden zum ersten Mal Vereinbarungen zwischen einem Schwellenland und einer Industrienation geschlossen (USA und Brasilien), wobei hier der Schwerpunkt jedoch auf der Bereitstellung technischer Hilfe beim Aufbau eines funktionierenden Wettbewerbsregimes in Brasilien lag.¹⁶ Neben den USA und der EU ist vor allem Australien sehr aktiv und hat mehrere bilaterale Vereinbarungen in der Region abgeschlossen. Hervorzuheben ist aus Unternehmensperspektive vor allem das 1999 abgeschlossene Abkommen zwischen den USA und Australien, welches auf dem US-IAEAA (International Antitrust Enforcement Act) von 1994 basiert. Der IAEAA erlaubt es US-Behörden, Informationen mit anderen Behörden auszutauschen, wengleich nationale Vertraulichkeitsgesetze dies normalerweise untersagen, wobei die offenbarten Informationen nur für die Durchsetzung von Wettbewerbsrecht und für keine anderen Zwecke gebraucht werden dürfen (Kennedy, 2001, S. 61). Damit erlaubt das Abkommen mit Australien einen Austausch auch vertraulicher Informationen und geht damit weiter als die bisher abgeschlossenen bilateralen Kooperationsverträge.

Diese bilateralen Abkommen der zweiten Generation wirken sich positiv auf wettbewerbsbehördliche Zusammenarbeit aus, da Institutionen geschaffen werden, die die Erwartungsbildung erleichtern, sowie Prozesse der gegenseitigen Benachrichtigung und Konsultation detailliert regeln. Obgleich Behörden durch die Abkommen zur Kooperation nicht rechtlich

¹⁶ Ein ähnlich gelagertes Abkommen vereinbarten die USA mit Mexiko im Jahr 2000.

gezwungen werden können, wird ein gewisser moralischer und politischer Druck aufgebaut, nicht gegen den Geist dieser Übereinkommen zu verstoßen. Insgesamt können Transaktionskosten für die beteiligten Wettbewerbsbehörden gesenkt werden, wenn eine konsistente und effiziente Kooperation gemäß diesen Vereinbarungen erfolgt (OECD 1994). Schließlich bewirkt eine effiziente Zusammenarbeit eine Beschleunigung von Verfahren aufgrund des verbesserten Zuganges zu Beweisen und Information sowie des regen Austausches hinsichtlich der ökonomischen Bewertung der Fälle. Aber nicht nur die Wettbewerbsadministrationen profitieren von verstärkter Kooperation, auch Unternehmen können sich diese Zusammenarbeit zu nutze machen: Gerade internationale Fusionsvorhaben können beschleunigt und das Risiko sich widersprechender Entscheidungen seitens der einzelnen nationalen Wettbewerbsbehörden kann verringert werden. Daher sprechen sich internationale Unternehmensverbände immer wieder für eine verstärkte Zusammenarbeit im Falle der multijurisdiktionalen Fusionskontrolle aus (ICC 1997). Jedoch bleibt festzustellen, dass der Austausch vertraulicher Informationen bis heute aus Sicht der Unternehmen umstritten ist (ICC 2003, S. 20). Diese befürchten eine Weitergabe brisanter, vertraulicher Unternehmensinformationen an (u.U. staatseigene) Wettbewerber bzw. Opfer internationaler Industriespionage zu werden (Griffin 1999, S. 42). Ein solcher Missbrauch der vertraulichen Informationen würde allerdings einen massiven Verstoß gegen die Kooperationsabkommen und die nationale Gesetzgebung bedeuten; ein Vorgang, der bis heute noch nicht beobachtet werden konnte.

Kooperationsabkommen an sich verhindern Konflikte nicht per se, sie können aber durch einen intensivierten Gedankenaustausch und gegenseitige Hilfe Verständnis und Vertrauen zwischen den Aufsichtsbehörden schaffen. Treten trotzdem Konflikte auf, sind diese in der Regel nicht auf mangelnde Kooperationsbereitschaft oder Verstöße gegen die Inhalte der bilateralen Vereinbarungen zurückzuführen, sondern sind oftmals in unterschiedlichen Auffassungen zu rechtlichen und ökonomischen Konzepten verwurzelt. Streitschlichtungsverfahren, die zur Konfliktbeilegung beitragen könnten, sehen die Kooperationsabkommen jedoch nicht vor. Abbildung 7 stellt die Entwicklung bilateraler Abkommen in den letzten drei Jahrzehnten dar.

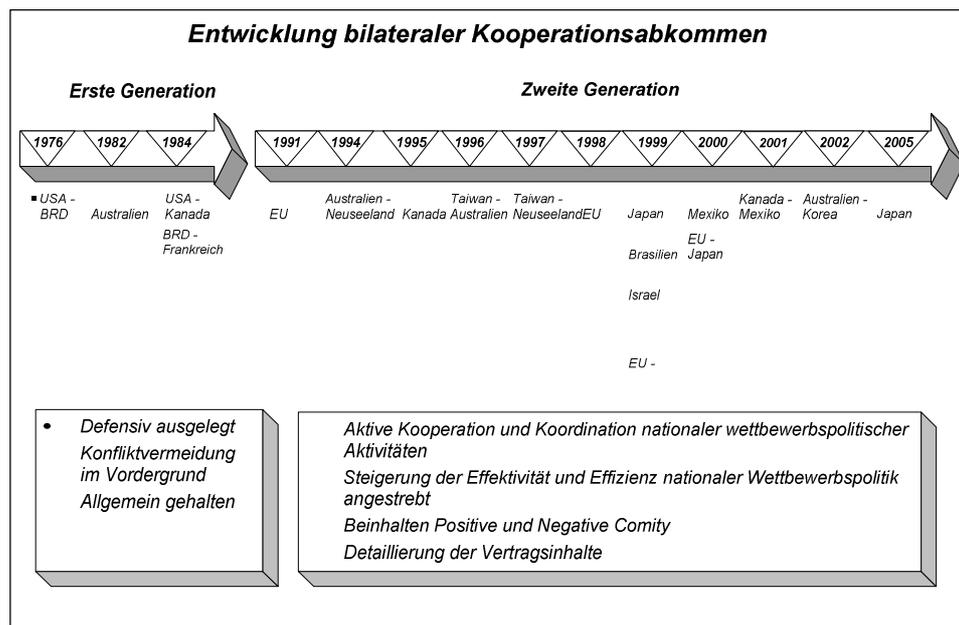


Abbildung 7: Entwicklung bilateraler Kooperationsabkommen

Quelle: Eigene Darstellung

Bilaterale Verträge können ex-post zu einer Angleichung von Verfahren und Kriterien durch Lernprozesse im Sinne eines Yardstick Competition¹⁷ führen, aber es handelt sich hierbei nicht um einen zwangsläufigen Zusammenhang. Des Weiteren sind die Abkommen freiwilliger Natur und nicht vor Gericht durchsetzbar, so dass weiterhin die Gefahr unilateralistischer Alleingänge der Wettbewerbsbehörden aus nationalen politischen oder wirtschaftlichen Interessen besteht. Bilaterale Kooperationsabkommen stellen zudem keine konsistente Lösung der anfangs beschriebenen Probleme dar. Schließlich beziehen sie nur einen kleinen Teil der betroffenen Jurisdiktionen ein, wobei vor allem Schwellen- und Entwicklungsländer in der Regel außen vor bleiben.¹⁸ Da bilaterale Abkommen weder eine prozessuale noch eine materielle Harmonisierung der nationalen Wettbewerbsrechte vorsehen, entstehen fusionswilligen Firmen im Falle multijurisdiktionaler Untersuchungen weiterhin hohe direkte und indirekte Kosten. Abbildung 8 fasst die Vor- und Nachteile bilateraler Abkommen tabellarisch zusammen.

¹⁷ Für eine detaillierte Analyse des Yardstick Competition in Zusammenhang mit Wettbewerbspolitik siehe Kerber/Budzinski (2003).

¹⁸ Vgl. Jenny (2003b).

Stärken und Schwächen bilateraler Abkommen	
Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> Ø Stärken das gegenseitiges Vertrauen und Verständnis unter den Wettbewerbsbehörden Ø Können eine weiche ex-post Harmonisierung durch verstärkten Ideenaustausch bewirken Ø Schaffen Institutionen, die die Erwartungsbildung erleichtern Ø Mögliche Reduktion der Transaktionskosten der beteiligten Wettbewerbsbehörden Ø Mögliche Erhöhung der Effektivität und Effizienz der Arbeit der Wettbewerbsbehörden 	<ul style="list-style-type: none"> Ø Freiwilliger Natur, andere (politische, wirtschaftliche) Interessen können den Kooperationswunsch dominieren Ø Beinhalten keine Streitschlichtungsmechanismen Ø Immer nur zwei Jurisdiktionen abgedeckt, jedoch wäre eine flächendeckende Aushandlung und Implementierung bilateraler Verträge zu aufwendig Ø Vor allem Entwicklungs- und Schwellenländer bleiben unberücksichtigt Ø Keine detaillierte Regelung wie die Interessen des Vertragspartners in der Arbeit der Wettbewerbsbehörden berücksichtigt werden Ø Keine prozessualen Angleichungen wie einheitliche Fristen oder Informationsanforderungen, die zu signifikanten Kosteneinsparungen für die Unternehmen führen könnten

Abbildung 8: Stärken und Schwächen bilateraler Abkommen

Quelle: Eigene Darstellung

Bilaterale Verträge stellen sinnvolle Ansätze dar, um die Effektivität und Effizienz internationaler Wettbewerbspolitik sowie Rechtssicherheit für Unternehmen zu erhöhen, wenn nationale Behörden den Kooperationspielraum, den diese Abkommen gewähren, gänzlich ausnützen. Jedoch greifen bilaterale Lösungsansätze aufgrund ihrer unverbindlichen, freiwilligen Natur und der geringen Anzahl an einbezogenen Jurisdiktionen auf Dauer zu kurz, um kostspielige multijurisdiktionale Konflikte zu verhindern. Beispielsweise hält es Meiklejohn (1999, S. 1247) sicherlich zutreffenderweise für

„over-optimistic to imagine that a world-wide framework for competition policy could be built up piecemeal from a network of bilateral agreements. (...) it would be virtually impossible to ensure that all the agreements were compatible with each other.“

Multilaterale Lösungen können hier anknüpfen, da sie eine flächendeckende Lösung bieten und gegebenenfalls verbindlicher ausgestaltet werden. Wenn also bilaterale Verträge keine dauerhaft adäquate Lösung

in Zeiten global agierender Unternehmen und zusammenwachsender Märkte darstellen, so stellt sich die Frage, warum sich noch kein effektives, multilaterales Forum durchgesetzt hat.

3. Internationale Fusionskontrollregimes I: Widerstände und gescheiterte Ansätze

Aufgrund der weitgehenden Liberalisierung des internationalen Handels können Politiker immer weniger auf protektionistische Maßnahmen wie Zölle zurückgreifen, wenn sie heimische Unternehmen auf globalen Märkten schützen wollen (Klodt, 2003). Daher sehen einige Staaten vermehrt in der Wettbewerbspolitik eine Alternative zur Handelspolitik, um National Champions hervor zu bringen. So wurde das französische Pharmaunternehmen Sanofis-Synthelabo 2004 von der französischen Regierung aus industriepolitischen Gründen massiv bei seinem Vorhaben unterstützt, Aventis zu übernehmen (FTD, 12.05.2004). Auch in Deutschland ist das Übertrumpfen wettbewerbspolitischer Bedenken durch industriepolitische Interessen prinzipiell möglich, nämlich über die Ministererlaubnis. Aktuelles Beispiel hierzu stellt die umstrittene Ministererlaubnis der Fusion von E.On und Ruhrgas im Jahr 2002 dar. Die jüngsten Äußerungen von Bundeskanzler Schröder für eine „nationale Lösung“ im Bankensektor und die auch daraus resultierende Diskussion um einen Verkauf oder Börsengang der Postbank unterstreichen, wie wichtig aus politischer Sicht der Einfluss auf M&A-Transaktionen ist, um ausländischen Einfluss auf (noch) nationale Unternehmen und Märkte zu beschränken und National Champions hervor zu bringen (FTD, 12.05.2004). Aber auch Entwicklungsländern mag es schwer fallen, auf protektionistische Maßnahmen beispielsweise im Zuge einer laxen Fusionsaufsicht zu verzichten, um eigene Industriekomplexe aufzubauen. Eine weitgehende multilaterale Lösung jedoch würde ähnlich wie in der Handelspolitik das Nationalstaaten zur Verfügung stehende wirtschaftspolitische Instrumentarium stark einschränken, da beispielsweise ein solcher Missbrauch der Fusionsaufsichtskontrolle nicht geduldet würde. Eine bindende multilaterale Lösung entzöge Staaten daher bestimmte wirtschaftspolitische Instrumente.

Daher verhindert ähnlich wie in vielen anderen internationalen Politikbereichen der Widerstand von Nationalstaaten, Souveränität preiszugeben und an ein supranationales Gremium zu übertragen, eine multilaterale

Lösung. Vor allem seitens der USA herrscht eine tiefgehende Skepsis gegenüber supranationalen Organisationen und Institutionen, welche die nationalstaatliche Entscheidungsfreiheit einschränken (Keohane, 2002). Seitens der EU ist aus historischen wie realpolitischen Gründen die Scheu gegenüber einer supranationalen Lösung geringer ausgeprägt.¹⁹

Aber nicht nur der befürchtete Souveränitätsverlust erschwert die Einigung auf eine einheitliche internationale Wettbewerbspolitik. Die Nichtexistenz eines international anerkannten, einheitlichen und umfassenden wettbewerbspolitischen Kanons wirft die Frage auf, was überhaupt in einem multilateralen Vertrag als Standards verbindlich festgeschrieben werden soll. Zwar besteht Einmütigkeit über das per se Verbot von Hardcore-Kartellen, aber bereits die Frage, unter welchen Bedingungen Kartellausnahmen gewährt werden sollen, gerät zum Streitpunkt. Auch wegen der o.g. strategischen Interessen ist die Fusionskontrolle ein besonders strittiger Bereich der Wettbewerbspolitik und der sachliche Konsens ist hier besonders gering. Allein zwischen der EU und den USA gibt es ausreichend strittige Punkte wie zum Beispiel das Ausmaß der Efficiency Defense, die Behandlung von engen Oligopolen, die Rolle von Leverageeffekten und konglomeraten Zusammenschlüssen sowie der Zielkatalog wettbewerbspolitischen Handelns wie die Auseinandersetzung im Fall GE/Honeywell eindrucksvoll gezeigt hat.²⁰ Ein globaler Konsensus über die Reichweite der Wettbewerbsaufsicht steht noch aus. Vor allem die USA schrecken vor einer verbindlichen multilateralen

¹⁹ Die EU-Kommission stellt an sich ein supranationales Gebilde dar und aus diesem Selbstverständnis hinaus ist der Widerstand gegen eine multilaterale Vereinbarung auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik gering. Außerdem sieht die Kommission in einer Verlagerung wettbewerbspolitischer Kompetenzen auf die WTO eine Möglichkeit, gegenüber den USA an Macht in internationalen wettbewerbspolitischen Fragen zu gewinnen, da die Kommission in der WTO als eigenständiger Verhandlungspartner anerkannt ist. (vgl. Budzinski/Christiansen, (2003)).

²⁰ So bemängeln die USA immer wieder, dass in EU-Verfahren die Wettbewerber eine zu große Rolle spielen würden, eine Fokussierung auf das Wohl der Konsumenten als alleiniges Ziel fehlen würde und ökonomische Expertise nicht adäquat zur Berücksichtigung käme (z. B. Majoras, 2001). Aus ökonomietheoretischer Perspektive ist diese Position aber nicht unproblematisch, da die Wettbewerbstheorie selbst ein recht heterogenes Feld ist und die US-Festlegung auf eine bestimmte ökonomische Theorie und eine sehr spezifische Definition des Konsumentenwohlstandsstandards (es wird die Summe aus Konsumenten- und Produzentenrente betrachtet, weswegen Umverteilungen zu Lasten der Konsumenten und zu Gunsten der Produzenten in dieser Interpretation die „Konsumenten“wohlfahrt nicht beeinträchtigen) keine Allgemeingültigkeit beanspruchen kann. Vgl. Budzinski (2003) und Fox (2003a) sowie zu den gesellschaftstheoretischen Hintergründen der US-Position Gerber (2003). Siehe auch Abschnitt 4.1.3.

Einigung zurück, was zum Teil ihr starkes bilaterales Engagement erklärt.²¹

Divergenzen bestehen aber nicht nur bezüglich konkreter wettbewerbspolitischer Doktrinen, sondern vielmehr basieren sie auf unterschiedlichen kulturellen und rechtsgeschichtlichen Einstellungen (Ullrich, 1998; Marsden, 2000). So herrschen auf jeder Seite des Atlantiks auseinanderstrebende Vorstellungen bezüglich des Verhältnis von Staat zu Markt: Während in den USA ein starker Glaube an die freien Marktkräfte verbreitet ist, zeichnet sich Kontinentaleuropa durch eine Skepsis gegenüber privatwirtschaftlicher Machtkonzentration aus, so dass hier eine größere Bereitschaft zur staatlichen Regulierung privatwirtschaftlichen Handelns besteht. Ein wettbewerbspolitischer Konsensus wird weiterhin durch unterschiedliche Rechtssysteme kompliziert, da auf der einen Seite das Richterrecht mit seiner Fokussierung auf gerichtliche Einzelentscheidungen steht und auf der anderen Seite der Code Civile mit dem Bestreben, konsistente kodifizierte Rechtssysteme aufzubauen (Gerber, 1999).

Dementsprechend sind in der Vergangenheit alle Versuche gescheitert, eine kohärente internationale Wettbewerbspolitik zu schaffen. Erste systematische Versuche gehen auf die Planungen einer Nachkriegswirtschaftsordnung in den 1940er Jahren durch die späteren Siegermächte zurück. Als bestimmende Säulen dieses umfassenden internationalen Wirtschaftspolitikregimes waren das Bretton-Woods-System (International Monetary Fund, IMF und World Bank Group, WBG) als globales Festkurssystem für Währungen (monetärer Bereich) und die Havana-Charta (International Trade Organisation, ITO) als globale Handelsordnung (realer Bereich) vorgesehen. Doch während die monetäre Säule umfassend umgesetzt wurde und das Weltwährungsregime bis in die 1970er Jahre hinein dominierte²², blieb die Implementation der realen Säule unvollständig. Zwar wurde mit dem GATT (General Agreement on

²¹ Auf diese Weise werden die USA ihren Bedürfnissen gerecht, da sie Verträge mit den Jurisdiktionen schließen, mit denen eine häufige Zusammenarbeit wünschenswert ist, gleichzeitig Tatsachen geschaffen werden und sie damit auf ein erfolgreiches Modell der Kooperation verweisen können.

²² Die Spannungen innerhalb des Festkurssystem, verursacht durch divergierende Wirtschaftsentwicklungen der teilnehmenden Volkswirtschaften bei relativ inflexiblen Leitkursanpassungsmechanismen, führten um 1970 zum faktischen Zusammenbruch des Bretton-Woods-System, welches 1974 im Zuge der ersten Ölkrise mit der Freigabe der Kurse der Leitwährung US-\$ auch offiziell aufgegeben wurde. Seither dominieren international flexible Wechselkurse.

Tariffs and Trade) ein Regime zur Kontrolle staatlicher Beschränkungen des (Außen-)Handels geschaffen²³, das ebenfalls geplante Regime zur Kontrolle privater Handels- und Wettbewerbsbeschränkungen (Kartelle, Unternehmenszusammenschlüsse, etc.) scheiterte hingegen 1950. Ausgerechnet der ursprüngliche Hauptprotagonist, die USA, verweigerte die Ratifizierung der entsprechenden Regelungen, womit eine kohärente internationale Wettbewerbspolitik mit verbindlichen internationalen Regeln für fast fünf Jahrzehnte von der Tagesordnung verschwand.²⁴ Stattdessen dominierte die nicht-koordinierte Anwendung nationaler Wettbewerbsregeln auf internationale Fälle auf der Basis des Auswirkungsprinzips das globale Fusionskontroll"regime".²⁵

Da die Nachteile eines fehlenden kohärenten Regimes insbesondere für international agierende Unternehmen mit der Wiederbelebung des grenzüberschreitenden Handels in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg zunehmend spürbar wurden, entstanden informelle Initiativen zur freiwilligen Koordinierung der nationalen Fusionskontrolle. Im Rahmen der OECD gab es Ende der 1960er Jahre ambitionierte Vorhaben, die jedoch im Sande verliefen. 1980 verabschiedete die UNCTAD²⁶ einen „Restrictive Business Practices Code“, der im Zusammenhang mit der damaligen Diskussion um eine „Neue Weltwirtschaftsordnung“ vor allem die Entwicklungsländer vor der - tatsächlichen oder vermeintlichen - Macht internationaler Konzerne schützen sollte. Der unverbindliche Kodex blieb aber weitgehend wirkungslos.²⁷ Erst die sich beschleunigende Globalisierung der Märkte und des Wettbewerbs in den 1990er Jahren, insbesondere auch die Welle internationaler Großfusionen in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre (Budzinski/Kerber, 2003), sowie die Unzulänglichkeiten des Auswirkungsprinzips und rein bilateraler Kooperationen (siehe Abschnitt 2) brachten das Thema eines kohärenten internationalen Fusionskontrollregimes wieder auf die Tagesordnung.

²³ Dieses Regime wurde in den folgenden Dekaden stückweise ausgebaut und mündete schließlich 1995 in die Welthandelsorganisation (World Trade Organisation, WTO).

²⁴ Infolge des (selbst verursachten) Scheiterns der ITO konzentrierten die USA sich auf die extraterritoriale Anwendung ihrer Wettbewerbsregeln (Auswirkungsprinzip, siehe Abschnitt 2.1). Zur Kontroverse um die Havana-Charta vgl. Wells (2002).

²⁵ Von Stephan (2004, S. 86-92) auch als „Anarchie“ gekennzeichnet (und im Grundsatz befürwortet).

²⁶ United Conference on Trade and Development.

²⁷ Vgl. hierzu mit weiteren Literaturangaben Budzinski (2004a, S. 83 ff.).

4. Internationale Fusionskontrollregimes II: Zwei neue Anläufe

Seither haben sich zwei konkurrierende Pfade zur Schaffung einheitlicher institutioneller Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende M&A-Transaktionen herausgebildet: die Implementierung bindender internationaler Wettbewerbsregeln im Rahmen der Welthandelsorganisation (World Trade Organisation, WTO) und der Versuch einer multilateralen Kooperationslösung im Rahmen eines neu geschaffenen Internationalen Wettbewerbsnetzwerkes (International Competition Network, ICN).

4.1. Die WTO als Träger einer umfassenden internationalen Wettbewerbsordnung

4.1.1. Die Doha-Deklaration

Die WTO mit Sitz in Genf wurde 1995 aus der Taufe gehoben, um die Sicherung des freien internationalen Handels in die Hand einer internationalen Organisation zu legen. Das WTO-Regelwerk wird dabei durch Ministerkonferenzen definiert und entwickelt, während die Um- und Durchsetzung dieser Regeln durch die General Council und das WTO-Sekretariat erfolgen. Als Streitschlichtungs- und Sanktionsmechanismus steht zudem der WTO Dispute Settlement Body (DSB) zur Verfügung. Die Wahl der WTO als Träger einer internationalen Wettbewerbspolitik erscheint nahe liegend, denn sie ist die internationale Organisation, die - ökonomisch betrachtet - bereits mit dem Schutz des freien internationalen Wettbewerbs beauftragt ist. Dieser kann prinzipiell durch öffentliche (Zölle und Zollsurrogate) sowie durch private Wettbewerbsbeschränkungen (Monopole, Kartelle, Missbrauch von Marktmacht, usw.) eingeschränkt und verzerrt werden. Bisher ist die WTO nur für öffentliche Beschränkungen zuständig sowie für solche privaten, die unmittelbar auf einen öffentlichen Eingriff zurückgehen.²⁸ Damit würde die Ergänzung

²⁸ Die gegenwärtigen Möglichkeiten der WTO, auf diesem Wege auch staatlich begünstigter privater Wettbewerbsbeschränkungen Herr zu werden, sind allerdings äußerst gering. Das verdeutlicht der Kodak/Fujifilm-Fall: Aufgrund einer WTO-Intervention musste die japanische Regierung den Inlandsmarkt für Filme für ausländische Konkurrenten öffnen. Doch die US-amerikanische Firma Kodak gelang dennoch kein Marktzutritt, weil die japanischen Altsassen als Ersatz für die wegfallenden Außenhandelsschranken den inländischen Markt und die Vertriebswege über eine Kartellbildung abschotteten. Dies ist in Japan zwar grundsätzlich verboten, aber die japanische Wettbewerbsbehörde griff gegen diese Kartelle nicht ein. Die USA versuchten daraufhin vergeblich, diesen Fall vor die WTO zu bringen als private Wettbewerbsbeschränkungen, die unmittelbar auf staatliches (nicht-)handeln zurückzuführen war. Vgl. Fox (2003b).

des WTO-Regelwerkes um ein Abkommen über internationale Wettbewerbsregeln als Mindeststandards das Aufgabengebiet der WTO komplettieren und somit die Idee der Havanna-Charta und der ITO, eine umfassende internationale Wettbewerbsordnung als „Level Playing Field“ für die international tätigen Unternehmen und Konsumenten zu schaffen, doch noch verwirklichen.

Dieser Logik folgend ergriff die EU Mitte der 1990er Jahre die Initiative und schlug vor, verbindliche Mindeststandards zur Kartellpolitik und zur Fusionskontrolle als Einstieg in eine internationale Harmonisierung im WTO-Regelwerk zu verankern. Auf der WTO-Konferenz in Singapur (1996) wurde dem folgend eine „WTO Working Group on the Interaction of Trade and Competition (WGITC)“ gegründet, die zur Vorbereitung für internationale Verhandlungen über verbindliche Wettbewerbsregeln dienen sollte. Obwohl insbesondere die USA und eine Reihe von Entwicklungsländern Widerstand leisteten, folgte auf der WTO-Konferenz in Doha (2001) der Beschluss, Verhandlungen zur Implementierung internationaler Wettbewerbsregeln aufzunehmen. Der Zeitplan und die näheren Modalitäten hierzu sollten auf der WTO-Konferenz in Cancún (2003) beschlossen werden. Mit deren Scheitern ist allerdings auch der Fahrplan zu einer WTO-Fusionskontrolle ins Stocken geraten.²⁹ Letztendlich einigten sich die WTO-Mitglieder in Genf im August 2004 zwar auf eine Fortsetzung der Doha-Runde, jedoch wurden vor allem auf Drängen der Entwicklungsländer Fragen der Wettbewerbspolitik aus den Singapur-Themen wieder ausgeklammert.³⁰ Damit ist eine WTO-Lösung vorerst nicht absehbar und es ist offen, wann und ob die Forderung nach einem WTO-Wettbewerbsregime wieder auf die Tagesordnung gesetzt wird.

4.1.2. Konsequenzen für internationale M&A-Transaktionen

Was bedeutete eine WTO-Lösung für internationale M&A-Transaktionen? Hierzu sind zwei Perspektiven zu unterscheiden: die

²⁹ Dabei waren es weniger substanzielle Bedenken gegen ein WTO-Wettbewerbsregime gemäß Doha, die den Ausschlag für das Scheitern gaben, sondern vielmehr andere Themen wie Agrarsubventionen durch Industrieländer und eine unnachgiebige, als unfair wahrgenommene Verhandlungsstrategie der letzteren. Die Wettbewerbspolitik war letztendlich in der unglücklichen Situation, dass sie in einem Paket mit kontroverseren Themen verhandelt wurde. Vgl. Drexl (2004), Jenny (2004) und Stewart (2004).

³⁰ Vgl. Bode/Budzinski (2005).

kurzfristigen Konsequenzen (das Doha-Programm)³¹ und die langfristigen Aussichten. Die Doha-Deklaration, die weiterhin bestimmend für den Einstieg in ein WTO-Wettbewerbspolitikregime bleibt, enthält vier Elemente:

- (1) Eine Verpflichtung der WTO-Mitgliedstaaten, aktiv gegen Hardcore-Kartelle, d.h. (horizontale) Preis-, Mengen-, Quoten- und Aufteilungskartelle, vorzugehen.
- (2) Eine parallele Verpflichtung, ihre gesamte Wettbewerbspolitik an Grundprinzipien wie Transparenz, prozedurale Fairness und Nicht-Diskriminierung (nach Herkunft der Unternehmen, usw.) auszurichten.
- (3) Eine Verpflichtung der Industrieländer, die Schwellen- und Entwicklungsländer bei der Einführung von nationalen Wettbewerbsregeln und beim Aufbau nationaler Wettbewerbsbehörden aktiv und dauerhaft zu unterstützen.
- (4) Die Einrichtung eines ständigen WTO Wettbewerbskomitees (WTO Committee on Competition Policy, WCCP) zur Administration des Abkommens und als Forum für den wettbewerbspolitischen Dialog der Mitgliedstaaten.

Ein WTO-Abkommen entlang der Linien der Doha-Deklaration würde zunächst keine wesentlichen Änderungen des institutionellen Rahmens für internationale M&A-Transaktionen bedeuten. Weder eine substanzielle noch eine verfahrenstechnische Harmonisierung der nationalen Fusionskontrollregimes ist in diesem ersten Schritt vorgesehen, noch eine Reduzierung der Verfahren, die eine internationale Fusion durchlaufen muss, z. B. durch die Schaffung von Fallallokationsregeln.³² Immer-

³¹ Vgl. hierzu Clarke/Evenett (2003), Fox (2003b), Wilson (2003, S. 229-240), Budzinski (2004a, S. 87-89) und Trebilcock/Iacobucci (2004).

³² Analog zum EU System der Wettbewerbspolitiken können Kompetenzallokationsregeln für die Durchführung von Fusionskontrollverfahren dafür sorgen, dass die Anzahl der Verfahren, die ein Zusammenschluss durchlaufen muss, deutlich reduziert wird, ohne dass Fusionskontrolle nur noch auf der WTO-Ebene betrieben werden muss. In der EU beispielsweise wird das „One-Stop-Shop-Principle“ dadurch operationalisiert, dass eine Fusion entweder nur auf der EU-Ebene oder nur auf der nationalen Ebene wettbewerbspolitisch kontrolliert wird, abhängig davon, ob sie bestimmte qualifizierte Umsatzschwellenwerte erreicht. Allerdings hat sich auch das EU-System nicht als optimal erwiesen, da Zusammenschlüsse unterhalb der Schwellenwerte mitunter eine Vielzahl nationaler Fusionskontrollen zu durchlaufen hatten. Auch die jüngste Reform des EU Fusionskontrollsys-

hin, die Verpflichtung zu Verfahrensprinzipien wie Transparenz und Nicht-Diskriminierung kann je nach dem konkreten Abkommensinhalt internationale Unternehmen zumindest vor willkürlicher Benachteiligung durch nationale Wettbewerbsbehörden schützen und die ergebnisbezogene Vorhersehbarkeit von Verfahren wenigstens graduell erhöhen. Auch wenn für internationale M&A-Transaktionen von einer Umsetzung der Doha-Deklaration nicht viel zu erwarten ist, so gilt dies keinesfalls für die Schaffung von WTO-Wettbewerbsregeln insgesamt. Denn die Doha-Vorschläge sind als Einstieg in wesentlich umfassendere Institutionen zu verstehen, auch wenn diese Thematik in der WGITC sehr defensiv behandelt wird (Jenny, 2003a). Nichtsdestoweniger liegt das Spezifische des WTO-Wegs in der Schaffung verbindlicher internationaler Regeln, die durch eine internationale Organisation umgesetzt werden. Langfristig schließt dies eine WTO-Fusionskontrolle ein, die dann für internationale M&A-Transaktionen ein „One-Stop-Shop“ werden könnte mit entsprechenden positiven Auswirkungen auf die Transaktionskosten. Aber auch ein moderateres Regime, welches der WTO in erster Linie Kompetenzen bei der Streitschlichtung (wofür sie mit dem DSB über eine erprobte Instanz verfügt) und/oder bei der Zuweisung von Fällen zu verfahrensführenden nationalen Behörden (inklusive deren Kontrolle) zuweisen würde (verfahrensbezogene statt substanzielle, materiell-rechtliche Kompetenzen), hätte signifikant effizienzsteigernde Effekte auf die Durchführung grenzüberschreitenden Unternehmenszusammenschlüsse.

4.1.3. Argumente gegen eine WTO-Lösung

Wenn die Integration eines internationalen Wettbewerbspolitikregimes verbindlicher und durch eine internationale Organisation durchsetzbarer Regeln, in die WTO die nahe liegende institutionelle Lösung darstellt, warum üben dann insbesondere die USA, aber auch eine Reihe von Entwicklungsländern immer wieder Widerstand dagegen aus? Diese Frage ist insbesondere vor dem Hintergrund zu stellen, dass in der letzten Dekade die Einsicht konsensfähig geworden ist, dass es eines internationalen Regimes bedarf, um mit internationalen Kartellen wirksam umgehen und internationale M&A-Transaktionen effektiv und effizient kontrollieren

tems wird diesbezüglich keine wesentliche Abhilfe schaffen (Bud-zinski/Christiansen, 2004, 2005). Zumindest theoretisch ist jedoch vorstellbar, dass eine eindeutige Allokation internationaler M&A-Transaktionen zu jeweils genau einer verfahrensführenden Behörde möglich ist, auch ohne dass eine supranationale Behörde oder Organisation selbst Verfahren durchführt (Campbell/Trebilcock, 1997).

zu können. Somit lehnen die WTO-Gegner eine internationale Fusionskontrolle auch nicht (mehr) grundsätzlich ab, sondern wenden sich explizit gegen die WTO-Lösung. Die USA liefern dazu folgende Begründungen (ICPAC, 2000, S. 259-277; Wilson, 2003, S. 236-240):

- (1) Die hohe Anzahl der WTO-Mitgliedstaaten und ihre große Verschiedenheit führen dazu, dass der Aushandlungsprozess für ein Wettbewerbspolitikabkommen sehr schwierig und langwierig werden kann.
- (2) Zusätzlich ist zu befürchten, dass es zu einer Vermengung von wettbewerbspolitischen mit anderen (handelspolitischen) Themen kommen, die dann zu problematischen Kompromissen im Zuge von Paketlösungen (sog. „Bargaining-Effekte“) führen kann.
- (3) Die USA zweifeln zudem die Kompetenz der WTO an. Die komplexen ökonomischen Zusammenhänge und der Faktenreichtum von internationalen Wettbewerbsfällen würden die WTO-Instanzen, wie den DSB, überfordern und seien bei den nationalen Wettbewerbsbehörden der großen Handelsnationen³³ besser aufgehoben.
- (4) Die WTO sei nicht geeignet, einen adäquaten Umgang mit vertraulichen Geschäftsinformationen fusionierender Unternehmen zu gewährleisten.

Die Einwände (3) und (4) dürften dabei in erster Linie auf einen mangelnden Willen zurückzuführen sein, Souveränitätsrechte über Fusionskontrolle an eine internationale Organisation abzutreten (siehe auch Abschnitt 3).³⁴ Denn es dürfte wohl kein unüberwindliches Hindernis sein, ein WTO-Wettbewerbspolitikkomitee so auszustatten, dass internationale Wettbewerbsfälle ökonomisch und juristisch adäquat und unter Wah-

³³ Man darf vermuten, dass hiermit v.a. die USA selbst gemeint sind.

³⁴ Es wird vermutet, dass es den USA wohl vor allem darum geht, eine WTO-Lösung zu verhindern: „The inconsistent treatment of the drawbacks of the existing institutions (they are deficient either because they adopt enforceable rules or because they do not) leads one to suspect that the main reason for embracing the Global Competition Initiative was strategic, an ‘anything but’ strategy.(...) U.S. antitrust policy makers [have realized] that (...) further international cooperation is ‘inevitable’. A strategy of resistance to these developments would only leave matters in the hands of others, particularly the EC. Thus, the choice was for ‘anything but’, and, particularly, ‘anything but’ the WTO, the institution preferred by the EC” (First, 2003, S. 35).

rung der berechtigten Interessen der regulierten Parteien behandelt werden können.

Die Einwände (1) und (2) weisen hingegen auf systemimmanente Probleme hin. Zwar ist eine Einigung in der Kartellpolitik weniger problematisch und ein Vorgehen gegen Hardcore-Kartelle steht daher auch im Kern der Doha-Deklaration.³⁵ In der Fusionskontrolle gehen die Konzepte jedoch deutlich weiter auseinander. Hier ist einerseits das strategische Interesse der Politik größer, z. B. durch diskretionäre Eingriffe nationale Konzerne vor dem Verkauf ins Ausland zu bewahren oder heimische „Global Players“ bei dem Ausbau ihrer Marktstellungen im Ausland zu unterstützen, andererseits wird die ökonomisch-theoretische Basis der wettbewerbspolitischen Intervention stärker kontrovers diskutiert. Dabei geht es weniger um die konkrete juristische Formulierung des Untersagungskriteriums, sondern mehr um die durch die Wettbewerbsbehörden angewandten ökonomischen Theorien und Konzepte. Während manche Beobachter von der jüngsten Reform der europäischen Fusionskontrolle mit der Ablösung des Marktbeherrschungskriteriums durch den neuen SIEC-Test (Substantial Impediment of Effective Competition, ab 01. Mai 2004) bezüglich des juristischen Kriteriums ohnehin eine Annäherung der EU an den US-amerikanischen SLC-Standard (Substantial Lessening of Competition) erwarten,³⁶ so bleibt die Wettbewerbsökonomik ein heterogenes Theoriefeld. Dies gilt sowohl für die Vielfalt an grundsätzlich unterschiedlichen Wettbewerbstheorien als auch für die Modellvielfalt innerhalb der orthodoxen Industrieökonomik (für beides vgl. Budzinski, 2003), die für ähnliche bis identische Fälle inkompatible bis konträre Beurteilungen hinsichtlich der Wettbewerbswirkungen, je nach Modellspezifikation erlaubt.³⁷ Prominente Beispiele liefern der Fall Microsoft oder die untersagte Fusion zwischen General Electric und Honeywell. Im ersten Fall hat sich eine vitale und kontroverse Diskussion in

³⁵ Deutlich schwieriger und kontroverser wird eine Einigung bei der Bewertung vertikaler Vereinbarungen sowie bei kartellähnlichen Arrangements mit Effizienz- und Innovationseffekten (strategische Allianzen, F&E-Kooperationen, Unternehmensnetzwerke, etc.).

³⁶ Vgl. z. B. Voigt/Schmidt (2003); etwas vorsichtiger äußern sich Budzinski/Christiansen (2005).

³⁷ Da der Untersuchungsgegenstand „realer Marktwettbewerb“ ein dynamisches und evolutorisches Phänomen mit kreativen Akteuren ist, stellt die Vielfalt und Heterogenität der Wettbewerbstheorie kein Manko dar sondern einen notwendigen Bestandteil des wissenschaftlichen Erkenntnisprozesses (Ideenkonkurrenz). Vgl. hierzu ausführlich Budzinski (2003).

den einschlägigen industrieökonomischen Zeitschriften entwickelt³⁸ und im zweiten Fall haben die Wettbewerbsbehörden in den USA und in der EU unterschiedliche Theorien herangezogen und sind so - unabhängig von dem angewendeten formalen Standard - zu divergierenden Einschätzungen bzgl. der Wettbewerbswirkungen gekommen.³⁹ Ein zentrales Problem für die Aushandlung eines WTO-Wettbewerbsabkommens dürfte somit die Einigung auf eine Wettbewerbsphilosophie sein bzw. die Bereitschaft der WTO-Mitglieder, die Auslegungshoheit abzutreten.

Die Position der Entwicklungsländer gegenüber einer WTO-Wettbewerbspolitik ist zwiespältig: Einerseits fürchten sie, eine internationale Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen könnte ihre Möglichkeiten einschränken, eigene „heimische“ Global Players hervorzubringen, die dann gegen die existierenden multinationalen Konzerne konkurrieren könnten. Andererseits sehen sie in internationalen Regeln Chancen, ihre bisherige Machtlosigkeit gegenüber „ausländischen“ multinationalen Konzernen und internationalen Kartellen bezüglich der Durchsetzung heimischer Regeln abzubauen.⁴⁰

4.2. Das ICN als alternativer Ansatz zur Schaffung eines internationalen Wettbewerbspolitikregimes

4.2.1. Die Fusionskontrollinstitutionen des ICN

Die USA sahen und sehen die WTO als ungeeigneten Ort für eine internationale Wettbewerbspolitik und insbesondere für ein internationales Fusionskontrollregime an. Daher ergriffen sie die Initiative zur Implementierung eines alternativen Forums, dem International Competition Network (ICN), welches schließlich am 25. Oktober 2001 in New York gegründet wurde.⁴¹ Das ICN stellt ein informelles Netzwerk nationaler und internationaler Wettbewerbsbehörden dar. Es gründet sich nicht auf einen internationalen Vertrag und besitzt auch keine eigene Organisation. Stattdessen werden alle Leitungs- und Organisationsfunktionen von den Netzwerkmitgliedern selbst im Zuge eines Rotationsverfahrens übernommen. Gegenwärtig besteht das ICN aus mehr als 70 Wettbewerbs-

³⁸ Vgl. für konträre Positionen Fisher/Rubinfeld (2000), Gilbert/Katz (2001), Erlei/Siemer (2002), Grimes (2003), Economides (2001) und Windrum (2004).

³⁹ Vgl. z. B. Drauz (2002), Pflanz/Caffarra (2002) und Gerber (2003).

⁴⁰ Beispiele finden sich in Jenny (2003b).

⁴¹ Vgl. von Finckenstein (2003) und Budzinski (2004b, S. 118-124).

behörden aus mehr als 60 Jurisdiktionen⁴², darunter auch die supranationalen Wettbewerbsbehörden der EU, der EFTA und der Andean Community. Damit sind mehr als zwei Drittel aller weltweit existierenden Wettbewerbsbehörden im ICN repräsentiert. Ulf Böge, der Leiter des Bundeskartellamts, ist der Vorsitzende der Steering Group, während die wesentlichen Sekretariatsfunktionen das Canadian Bureau of Competition (CBC) sowie die italienische Wettbewerbsbehörde (AGCM) wahrnimmt. Das ICN verfolgt vorrangig drei Ziele:

- Vereinfachung der Kooperation zwischen Wettbewerbsbehörden bei grenzüberschreitenden Fällen.
- Förderung einer freiwilligen Konvergenz insbesondere verfahrensrechtlicher aber auch materieller Regeln.
- Entwicklung und Publikation so genannter Best-Practices.

Dabei ist das Grundprinzip des ICN Freiwilligkeit - sowohl bezogen auf die Mitarbeit im Netzwerk als auch bezogen auf die Annahme der (immer unverbindlichen) Vorschläge, die auf den jährlich stattfindenden Konferenzen (als Vollversammlungen) konsensual verabschiedet werden.

Eine verfahrensbezogene Harmonisierung der nationalen Fusionskontrollen durch sorgfältig erarbeitete Best-Practice-Empfehlungen sowie eine Reduzierung jurisdiktioneller Konflikte über internationale M&A-Transaktionen durch eine intensive und vertrauensvolle Kooperation zwischen den leitenden Mitarbeitern der Wettbewerbsbehörden selbst (anstelle der Politiker) stellen einen wesentlichen Schwerpunkt des ICN-Programms dar. Dementsprechend ist die ICN Arbeitsgruppe Fusionskontrolle im multijurisdiktionellen Kontext (kurz: AG Fusionen) unter der Leitung der Antitrust Division des US DoJ gegenwärtig die größte und bedeutsamste Arbeitsgruppe innerhalb des ICN. Daneben gibt es weitere drei Arbeitsgruppen, die sich mit substantziellen Inhalten beschäftigen, sowie drei administrative Arbeitsgruppen (siehe Abbildung 9).

⁴² Einige Staaten verfügen über mehrere Wettbewerbsbehörden mit überlappenden Kompetenzen, wie z. B. die USA mit der Federal Trade Commission (FTC) und der Antitrust Division des US Department of Justice (US DoJ).

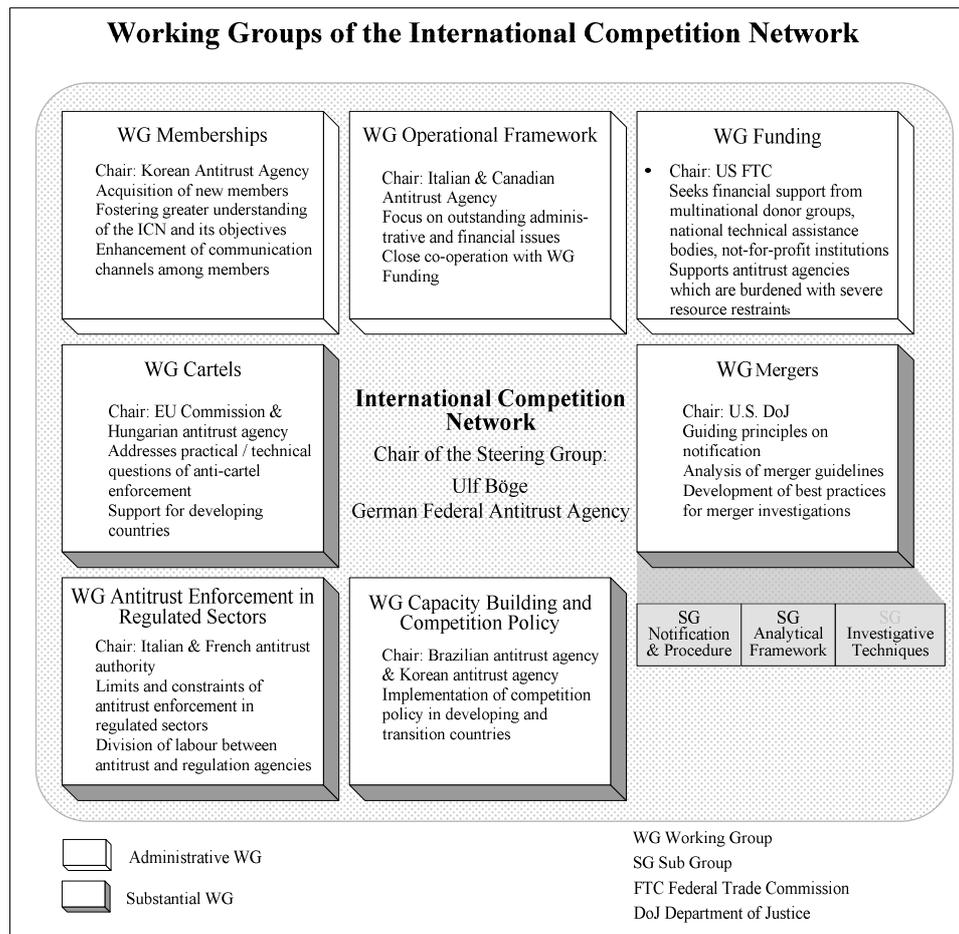


Abbildung 9: Die Arbeitsgruppen des ICN

Quelle: Eigene Darstellung

Die AG Fusionen unterteilt sich in drei Subgruppen (SG), die unterschiedliche Probleme der wettbewerbspolitischen Behandlung von internationalen M&A-Transaktionen adressieren:

Die SG Notifizierung und Zusammenschlussverfahren hat unter der Leitung der FTC acht allgemeine Leitprinzipien für Fusionskontrollregimes entwickelt: (i) Souveränität, (ii) Transparenz, (iii) Nicht-Diskriminierung, (iv) prozedurale Fairness, (v) Effizienz und Effektivität, (vi) Koordination, (vii) Konvergenz, (viii) Schutz vertraulicher Information. Diese Prinzipien sind gedacht, um die Entwicklung von Best-Practices für folgende Bereiche zu entwickeln: (i) Anmeldeschwellen, (ii) Zeitpläne bzgl. des Anmeldeprozesses und der Untersuchungen, (iii) Anforderungen an die Anmeldung, (iv) ein angemessener Nexus zwischen den Auswirkungen einer Transaktion und der kompetenten Jurisdiktion und (v) kontinuierliche Überprüfung und Evaluation der Fusionskontrollverfahren bezüglich ihrer Annäherung an die ICN Best-Practices (ICN, 2003a).

Die SG Rahmenbedingungen für die inhaltliche Analyse wird vom UK Office of Fair Trading geleitet. Eines ihrer Hauptziele ist die Entwicklung von Muster-Merger Guidelines, welche Best-Practices für (i) Marktabgrenzungen, (ii) unilaterale Effekte, (ii) koordinierte Effekte, (iii) Marktzutrittsschranken und (iv) die Einbeziehung von Effizienzargumenten enthalten soll. Hierzu hat die SG bereits einen Interimsreport (ICN, 2003b) vorgelegt, der eine vergleichende Analyse bisher existierender Merger Guidelines liefert. Mittelfristig soll dies in eine Best-Practice-Diskussion über adäquate substanzielle Standards für die Untersagung von Zusammenschlüssen münden, wobei sich bisher die Standards 'substantial lessening of competition', 'creation or strengthening of dominant market positions', und 'public interest' auf der Agenda wieder finden.

Der SG Untersuchungsmethoden sitzt die Israel Antitrust Authority vor und zielt ebenfalls auf die Entwicklung von Best-Practices ab, nämlich bzgl. der anzuwendenden Untersuchungsmethoden, insbesondere auch zur Sammlung verlässlicher Informationen und zur Koordination des Informationsaustausches zwischen Wettbewerbsbehörden, wobei besonderer Wert auf den Schutz vertraulicher Unternehmensinformationen gelegt wird. Auch diese Arbeitsgruppe hat bereits eine umfassende Darstellung der bisherigen Vorgehensweisen der Mitgliedsbehörden veröffentlicht (ICN, 2003c). Dies soll als Basis für den nun folgenden Evaluationsprozess dienen. Des Weiteren soll auch die gegenwärtig sehr aktuelle Diskussion über die Rolle der theoretischen ökonomischen Analyse in der Fusionskontrolle adressiert werden.

4.2.2. Konsequenzen für internationale M&A-Transaktionen

Für internationale M&A-Transaktionen bietet der von der ICN eingeschlagene Weg eine Reihe von Chancen. Ganz generell hängen die Effekte von der Durchsetzungskraft der Best-Practice-Proposals ab, d.h. davon, ob die Publikation überlegener Lösungen die nationalen Wettbewerbsbehörden dazu bewegen kann, selbige zu adoptieren.⁴³ Wenn dies geschieht kann es in relativ kurzer Frist zu einer signifikanten verfahrensmäßigen Konvergenz mit spürbarer Senkung der Transaktionskosten für internationale M&A-Transaktionen kommen. Dabei sind allerdings Verfahren in einer Hand (durch eine internationale Behörde oder eine verfahrensführende nationale Behörde) im ICN-Konzept prinzipiell nicht

⁴³ Für ausführliche Analysen der Chancen und Grenzen der Governanceprinzipien des ICN vgl. Budzinski (2004a, 2004b).

vorgesehen, so dass sich auf absehbare Zeit nichts daran ändern wird, dass internationale M&A-Transaktionen eine Vielzahl von (nationalen) Fusionskontrollverfahren durchlaufen müssen. Schließlich steht ein „One-Stop-Shop“ nicht auf der Agenda des ICN. Aber nichtsdestoweniger bringt eine Konvergenz der Verfahren erhebliche Erleichterungen für die Unternehmen mit sich, da sie nicht mehr unterschiedlichste Notifizierungsanforderungen, Fristen, usw. gerecht werden müssen. Eine generelle Erhöhung der Verfahrenstransparenz erlaubt zudem eine Verbesserung der Rechtssicherheit bzw. der Vorhersehbarkeit behördlicher Entscheidungen.

Eine verfahrensbezogene Konvergenz vermeidet allerdings nicht umfassend konfligierende Entscheidungen. Die hierzu notwendige substanzielle Harmonisierung dürfte innerhalb des Netzwerkes bestenfalls langfristig zu erzielen sein. Dennoch kann das kooperative Netzwerk den positiven Effekt haben, dass eine gemeinsame (oder zumindest stärker konvergente) Problemsicht der Wettbewerbsbehörden entsteht, die oftmals wichtiger zur Vermeidung von Konflikten ist als die Konvergenz der substanziellen Normen (siehe auch Abschnitt 4.1.2). Jedoch dürften Wettbewerbsfälle, in denen große und wirtschaftlich bedeutende Staaten erhebliche Eigeninteressen verfolgen⁴⁴, einer konsensualen Lösung innerhalb des ICN entzogen bleiben. Kaum eine der ICN-Mitgliedsbehörden ist in nennenswerter Weise von der Regierung des jeweiligen Heimatstaates unabhängig. Beispielsweise wird die Wettbewerbspolitik in der EU durch die Europäische Kommission durchgeführt und ist damit unmittelbar politisch verankert.⁴⁵ Gleiches gilt auch für die Antitrust Division des US DoJ. Die FTC wiederum ist zwar institutionell unabhängig, verfügt aber über keine regierungs- und kongressunabhängige Budget- und Personalsouveränität und wurde in der Vergangenheit auch immer wieder über diese Kanäle in die allgemeine Politikrichtung eingebunden.

⁴⁴ Wie es beispielsweise bei Boeing/McDonnell Douglas der Fall war, wo die USA ihre Rüstungsindustrie aus politischen Gründen stärker konzentrieren wollten, während die EU-Staaten ängstlich auf die Wettbewerbsfähigkeit des hochsubventionierten Airbus-Konzerns (als einziger wesentlicher Konkurrent von Boeing) schielten. Vgl. Fox (1998).

⁴⁵ Die Tatsache, dass die EU-Fusionskontrolle sich bisher als bemerkenswert unabhängig erwiesen hat und mehrfach dem Einfluss nationaler Regierungen getrotzt hat, liegt in erster Linie an der persönlichen Amtsführung der Kommissare wie Karel van Miert oder Mario Monti. Mit einem anderen Kommissar könnte sich diese Linie jederzeit ändern, ohne dass institutionelle Safeguards bestehen. Vgl. daher für eine Forderung nach einer unabhängigen europäischen Wettbewerbsbehörde Schmidt (2001).

Selbst das Bundeskartellamt, welches eine vergleichsweise hohe Unabhängigkeit genießt, ist vor nicht-wettbewerbsorientierten politischen Eingriffen nicht gefeit, wie die Ministererlaubnis (gegen den ausdrücklichen Rat der Monopolkommission) im E.ON-Ruhrgas-Fall jüngst verdeutlicht hat.⁴⁶

Die zentralen Prinzipien des ICN, Konsensualprinzip und Freiwilligkeit, haben sich bisher nicht zu einer Schwachstelle des Netzwerkkonzeptes für ein internationales Fusionskontrollregime entwickelt. Jedoch steht zu vermuten, dass sich dies ändern wird, sobald wirklich sensible Entscheidungen anstehen, wie z. B. über substantielle Best-Practices oder einen hinreichenden Nexus zwischen den regionalen Marktwirkungen einer Fusion und der Jurisdiktion hierüber, womit letztendlich ein Einstieg in eine Kompetenzallokationsdiskussion erfolgt. Beide Prinzipien können dann leicht für eine Lähmung und/oder sogar einen allmählichen Verfall des Netzwerkes sorgen. Wenn es allerdings gelingt, dies zu vermeiden und auch kritische Fragen konsensual und kooperativ zu lösen, kann sich das ICN vielleicht langfristig zu einer kompetenzvollen Institution entwickeln und ein Netzwerkregime für ein internationales System von Fusionskontrollen hervorbringen.

4.2.3. Ist das ICN die überlegene Lösung?

Das ICN und die WTO stehen für grundsätzlich verschiedenartige Regimetypen: kooperatives Netzwerk beruhend auf Freiwilligkeit und Peer Pressure einerseits und internationale Organisation mit verbindlichen Regeln andererseits.⁴⁷ Gerade die Freiwilligkeit sichert dem ICN zumindest zu Beginn eine breitere Akzeptanz zu, da die Nationalstaaten keinen wesentlichen Verlust ihrer Souveränität befürchten müssen. Schließlich liegt es im Ermessen der nationalen Wettbewerbsbehörden bzw. der ihnen im Regelfall übergeordneten Regierungsstellen, ob sie die auf Konsensualprinzip und Freiwilligkeit beruhenden Vorschläge des ICN befolgen. Dabei kann auch eine graduelle Politik verfolgt werden, d.h. die Mitgliedsbehörden können bei jedem Vorschlag von Neuem entscheiden, ob sie diesen übernehmen oder nicht, und müssen somit keine „Alles-oder-Nichts“ Entscheidung treffen, wie es bei der Unterzeichnung eines WTO-Wettbewerbsabkommens der Fall wäre. Je mehr sich

⁴⁶ Für Details vgl. Baron (2003).

⁴⁷ Systematische Vergleiche der alternativen Wege zu einer internationalen Wettbewerbspolitik finden sich bei Graham (2003) und Budzinski (2004a, S. 92-96).

jedoch das ICN auch hin zu einer substanziellen Konvergenz orientiert, desto wahrscheinlicher werden auch Probleme bei der Konsensfindung innerhalb des ICN. Denn auch wenn am Freiwilligkeitsprinzip nicht gerüttelt wird, so wird durch Peer Pressure sowie die eventuelle Adaption der Vorschläge durch viele und vor allem einflussreiche Jurisdiktionen auf die defektierenden Mitglieder Druck ausgeübt, d.h. trotz der Freiwilligkeit können die Best-Practices bzw. Guidelines an Verbindlichkeit gewinnen. Daher werden Wettbewerbsbehörden während der Konsensfindung ihren Einfluss geltend machen, um ihre Interessen zu wahren und die ICN Vorschläge nach ihren Bedürfnissen zu formen. Damit steigt nicht nur die Gefahr langwieriger, komplizierter Verhandlungen, auch ineffektive oder ineffiziente Kompromisse (infolge von Bargaining) werden wahrscheinlicher.

Insgesamt ist zu befürchten, dass das ICN, wenn es Best-Practices für spezifischere und ambitioniertere Themen definieren will⁴⁸, zunehmend vor ähnlichen Problemen steht, wie sie in der WTO-Lösung eine erhebliche Rolle spielen. Somit ist auch das ICN mindestens mittelfristig nicht vor den von den USA am WTO-Weg bemängelten Gründen (1) und (2) gefeit (siehe Abschnitt 4.1.3). Nichtsdestotrotz hätte die bis dahin erreichte Konvergenz der Verfahren durch ICN Best-Practices bereits eine Senkung der Transaktionskosten für internationale M&A-Transaktionen herbeigeführt. Eine Fokussierung auf die WTO alleine, könnte diese Chance verbauen, da der institutionelle Rahmen WTO bereits auf den großen, verbindlichen Konsens zielt und darüber unter Umständen bereits heute konsensfähige „Trippelschritte“ - die aber Verbesserungen mit sich bringen - opfert.

Allerdings kann das ICN in seiner heutigen institutionellen Struktur (informelles Netzwerk) nicht die Perspektive eines „One-Stop-Shop“ für internationale M&A-Transaktionen bieten. Das Potenzial an Effizienzsteigerungen für internationale Unternehmen ist auf dem ICN-Pfad zwar sig-

⁴⁸ Bisherige Best-Practices sind extrem allgemein und ohnehin kaum kontrovers, wie z. B. Transparenz und Fairness von Fusionskontrollverfahren. Stärker ambitioniert sind Vorhaben, wie die Definition eines hinreichenden Nexus zwischen geographischen Wettbewerbswirkungen und kompetenter Jurisdiktion, was in der Konsequenz bestimmten Wettbewerbsbehörden die Jurisdiktion über eine internationale Fusion zusprechen und anderen entziehen müsste (Kompetenzallokationsregeln), oder wie die Ermittlung einer Best-Practice über den Standard zur Untersagung eines Zusammenschlusses. Es ist von Interesse, zu beobachten, ob konsensuale und hinreichend spezifische (also über interpretationsoffene Allgemeinplätze hinausgehende) Best-Practice-Empfehlungen hier resultieren werden.

nifikant, aber begrenzt. Hier liegt ein klarer Vorteil der WTO-Lösung, die langfristig eine solche Perspektive beinhaltet. Da M&A-Transaktionen auch im Zuge einer weiter anhaltenden ökonomischen Globalisierung niemals immer international sein werden, sondern auch rein regionale Märkte und regionale Fusionen bedeutsam bleiben werden, wird weder eine WTO- noch eine ICN-Fusionskontrolle die nationalen Regimes vollständig verdrängen. Darin liegt zusätzlich auch der Vorteil institutioneller Vielfalt und damit die Bewahrung der Flexibilität und institutionellen Lernfähigkeit, die ein Fusionskontrollregime im Kontext dynamischer Märkte, anhaltenden technologischen Fortschrittes, neuen Erkenntnissen der Wettbewerbstheorie und nicht zuletzt im Angesicht kreativer Unternehmen, die ihre Kreativität sowohl prokompetitiv als auch antikompetitiv einzusetzen wissen, kennzeichnen muss, damit es zukunftsfähig bleibt.⁴⁹ Um dennoch das für M&A-Transaktionen so wichtige „One-Stop-Shop-Prinzip“ realisieren zu können, bedarf es adäquater Kompetenzabgrenzungen zwischen internationalen und nationalen/regionalen Fällen sowie klare und eindeutige Zuordnungen, wer über welchen Fall Jurisdiktion hat. Wie schon die jüngste Reform der EU-Fusionskontrolle zeigt, die kaum Verbesserungen der Kompetenzallokation mit sich bringt⁵⁰, ist dies trotz seiner immensen Bedeutung in der politischen Praxis erfahrungsgemäß schwierig. Aber diese Ausgestaltungsfrage hängt nicht in erster Linie von der Wahl des Weges ab: Diese Aufgabe wäre sowohl bei der ICN- als auch bei der WTO-Lösung erst noch zu lösen. Insgesamt bleibt somit die Frage nach der generell überlegenen Lösung offen; Abbildung 10 fasst die wesentlichen Argumente noch einmal zusammen.

⁴⁹ Vgl. hierzu ausführlicher Budzinski (2002b, 2004b) und Kerber/Budzinski (2003).

⁵⁰ Die Regelungen zur Kompetenzallokation wurden eher verkompliziert als vereinfacht und klarer ausgestaltet. Vgl. Budzinski/Christiansen (2004). Auch in den USA bestehen Probleme bei der Kompetenzallokation zwischen FTC und DoJ einerseits und zwischen der Bundes- und der Staatenebene andererseits. Vgl. für konträre Positionen First (2001) und Posner (2004).

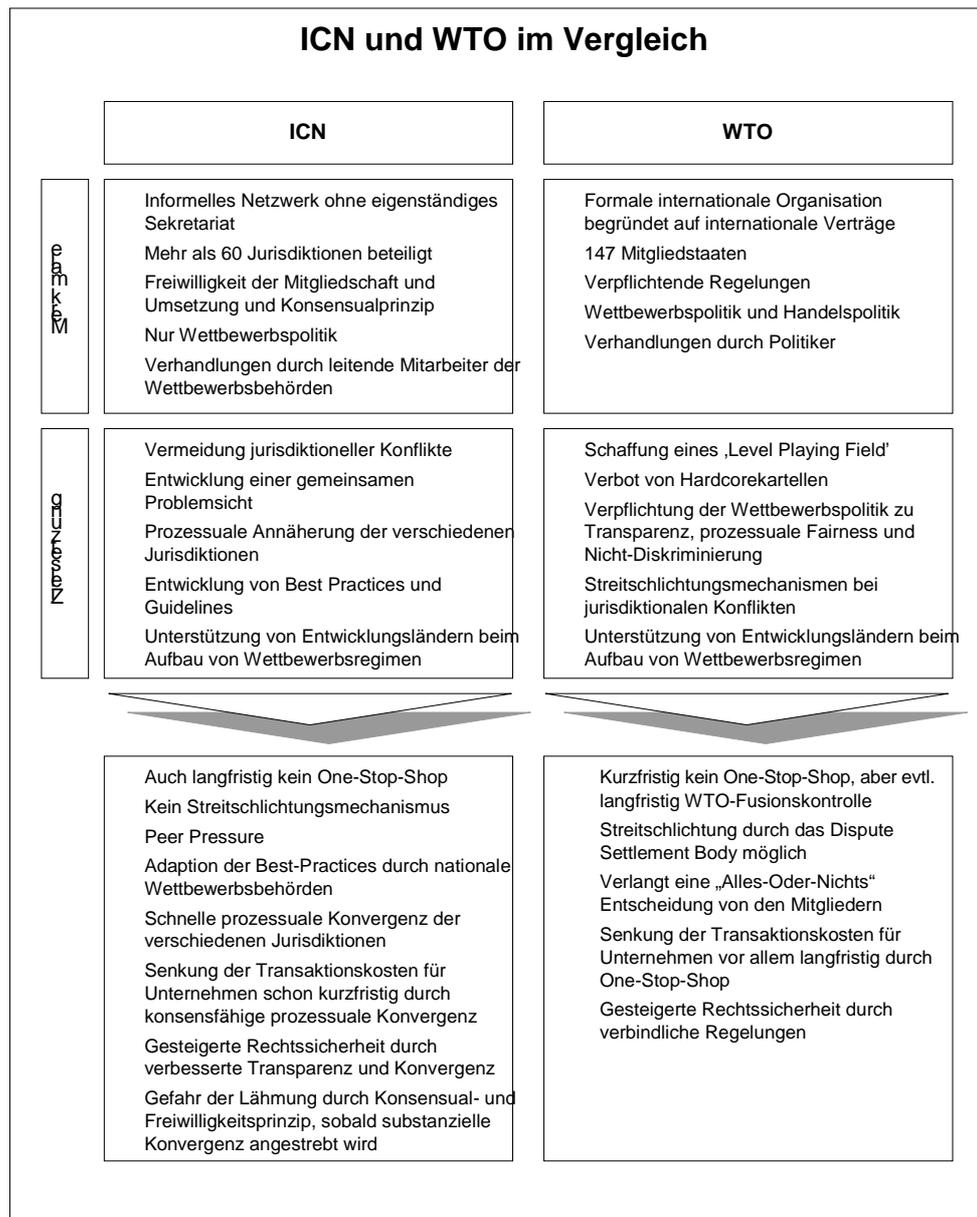


Abbildung 10: ICN und WTO im Vergleich

Quelle: Eigene Darstellung

5. Internationale Fusionskontrolle zwischen WTO und ICN: Wohin führt der Weg?

Nachdem die Globalisierung der Fusionskontrolle von 1950 bis etwa Mitte der 1990er Jahre stillstand, ist seither eine dynamische Entwicklung der institutionellen Rahmenbedingungen für internationale M&A-Transaktionen zu beobachten, die gegenwärtig zwei alternative Pfade zu einem globalen Fusionskontrollregime hervorgebracht hat. Beide vertreten explizit die Zielsetzung, die durch die Globalisierung der Unterneh-

menstätigkeit bei weiterhin nationaler Wettbewerbspolitik (die über extraterritoriale Rechtsanwendung bzw. Auswirkungsprinzip gleichwohl Jurisdiktion über internationale Transaktionen beansprucht) entstandenen Ineffizienzen und Zusatzkosten für fusionswillige Unternehmen zu verringern. Dabei sind vom ICN in dieser Hinsicht kurzfristig die größeren Vorteile zu erwarten, während die WTO langfristig die bessere Perspektive bietet. Das ICN kann als multilaterales Netzwerk freiwillig aber systematisch kooperierender Wettbewerbsbehörden insbesondere in solchen Bereichen Fortschritte erzielen, die nicht oder wenig kontrovers sind. Dies betrifft vor allem eine verfahrensbezogene Harmonisierung. Eine substantielle Harmonisierung oder - noch wichtiger - eine signifikante Einschränkung bzw. Kanalisierung der Wettbewerbsbehörden, die über eine internationale M&A-Transaktion Jurisdiktion haben (mit dem Idealziel eines „One-Stop-Shops“ für internationale M&A-Transaktionen) scheint jedoch - wenn auch erst langfristig - der WTO-Weg zu versprechen.

Somit ist die Parallelität zweier alternativer institutioneller Regimes zur Kontrolle internationaler M&A-Transaktionen unter Umständen nicht nur nachteilig: Das ICN kann die Verbesserungen, die auch ohne schwieriges „International Institution Building“ (im Sinne verbindlicher, formeller Institutionen) mit den inhärenten Problemen Konsensfindung und Souveränitätsabtretung möglich sind, materialisieren und damit Zeit und Luft für ein durchdachtes WTO-Wettbewerbsabkommen schaffen. Wenn die ICN-Mechanismen der Best-Practice-Harmonisierung über Peer Pressure und der Konvergenz der Wettbewerbssichten in den beteiligten Behörden erfolgreich sind, können zudem die Hürden für eine Einigung im Rahmen der WTO sinken. Dies ist die optimistische Sicht der „Vielfalt der Pfade“. Die pessimistische Variante sieht das ICN als weitgehend wirkungsloses (weil unverbindliches) Forum der guten Ideen, dessen pure Existenz allerdings die Bereitschaft der WTO-Skeptiker weiter erodiert, sich auf ein verbindliches (mehrstufiges) internationales Fusionskontrollregime einzulassen.

Insgesamt sind die institutionellen Rahmenbedingungen für internationale M&A-Transaktionen somit gegenwärtig weiterhin wenig befriedigend und durch das nur wenig koordinierte Nebeneinander einer Vielzahl nationaler bzw. regionaler Fusionskontrollen gekennzeichnet. Jedoch ist in der letzten Dekade Bewegung in die Globalisierung der Wettbewerbspolitik gekommen und erstmals seit dem Scheitern der Havanna-Charta

(1950) besteht die berechtigte Hoffnung, dass es in naher Zukunft zu einer deutlichen Verbesserung dieser Rahmenbedingungen kommen kann.

Literatur

- BARON, MICHAEL (2003). Die Ministererlaubnis auf dem Prüfstand - Erfahrungen aus dem aktuellen Fall E.ON/Ruhrgas. In: Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb (Hrsg.), *Schwerpunkte des Kartellrechts 2002*. Köln: Heymanns, S. 105-123.
- BASEDOW, JÜRGEN (1998). *Weltkartellrecht - Ausgangslage und Ziele, Methoden und Grenzen der internationalen Vereinheitlichung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- BECHER, KLAUS F. (2002). Globalisierung und Fusionskontrolle in der Unternehmenspraxis. In: Jürgen Schwarze (Hrsg.), *Europäisches Wettbewerbsrecht im Zeichen der Globalisierung*. Baden-Baden: Nomos, S. 77-87.
- BODE, MARIANA AND BUDZINSKI, OLIVER (2005). *Competing Ways Towards International Antitrust: the WTO versus the ICN*, In: Frank Columbus (Hrsg.), *New Developments in Antitrust*, New York: Nova, im Erscheinen.
- BUDZINSKI, OLIVER (2002A). Perspektiven einer internationalen Politik gegen Wettbewerbsbeschränkungen. *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, Vol. 28 (3), S. 234-253.
- BUDZINSKI, OLIVER (2002B). Internationale Wettbewerbspolitik zwischen Zentralität und Dezentralität. In: Alfred Schüller und H. Jörg Thieme (Hrsg.), *Ordnungsprobleme der Weltwirtschaft*. Stuttgart: Lucius & Lucius, S. 469-493.
- BUDZINSKI, OLIVER (2003). Pluralism of Competition Policy Paradigms and the Call for Regulatory Diversity. *Philipps-University of Marburg Volkswirtschaftliche Beiträge No. 14/2003*, <http://ssrn.com/abstract=452900>.
- BUDZINSKI, OLIVER (2004A). Die Evolution des internationalen Systems der Wettbewerbspolitiken. In: Oliver Budzinski und Jörg Jasper (Hrsg.), *Wettbewerb, Wirtschaftsordnung und Umwelt*. Frankfurt a.M.: Lang, S. 81-100.
- BUDZINSKI, OLIVER (2004B). Towards an International Governance of Transborder Mergers? - Competition Networks and Institutions between Centralism and Decentralism. *NYU Journal of International Law and Politics*, Vol. 36 (1), S. 101-148.
- BUDZINSKI, OLIVER UND CHRISTIANSEN, ARNDT (2005). Aktuelle Reformen in der Europäischen Wettbewerbspolitik. *WiSt Wirtschaftswissenschaftliches Studium - Zeitschrift für Ausbildung und Hochschulkontakt*, Vol. 34 (3), S. 165-171.
- BUDZINSKI, OLIVER UND CHRISTIANSEN, ARNDT (2004). Looking Inside the Black-box - Competence Allocation in EU Competition Policy from an Actor-Centred Perspective, <http://ssrn.com/abstract=525403>.

- BUDZINSKI, OLIVER UND CHRISTIANSEN, ARNDT (2003). Die Kompetenzverteilung in der Wettbewerbspolitik aus akteurszentrischer Perspektive. Diskussionspapier 20. Hohenheimer Oberseminar, Berlin.
- BUDZINSKI, OLIVER UND KERBER, WOLFGANG (2003). Megafusionen, Wettbewerb und Globalisierung. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- CAMPBELL, NEIL UND TREBILCOCK, MICHAEL J. (1997). Interjurisdictional Conflict in Merger Review. In: Leonard Waverman, William S. Comanor und Akira Goto (Hrsg.), *Competition Policy in the Global Economy*. London: Routledge, S. 89-126.
- CLARKE, JULIAN L. UND EVENETT, SIMON J. (2003). A Multilateral Framework for Competition Policy? In: State Secretariat of Economic Affairs und Simon J. Evenett (Hrsg.), *The Singapore Issues and the World Trading System: The Road to Cancún and Beyond*. Bern: World Trade Institute, S. 77-168.
- DRAUZ, GÖTZ (2002). Unbundling GE/Honeywell: The Assessment of Conglomerate Mergers under EC Competition Law. In: Barry E. Hawk (Hrsg.): *Annual Proceedings of the Fordham Corporate Law Institute Conference on International Antitrust Law & Policy*. New York: Juris Publishing, S. 183-201.
- DREXL, JOSEF (2004). International Competition Policy after Cancún: Placing a Singapore Issue on the WTO Development Agenda. *World Competition*, Vol. 27 (3), S. 419-457.
- ECONOMIDES, NICHOLAS (2001). The Microsoft Antitrust Case. *Journal of Industry, Competition, and Trade*, Vol. 1 (1), S. 7-39.
- ERLEI, MATHIAS UND SIEMER, J. PHILIPP (2002). Die Vereinigten Staaten vs. Microsoft - Missbrauch von Marktmacht oder dynamischer Wettbewerb? *WISU - Das Wirtschaftsstudium, Zeitschrift für Ausbildung, Examen, Berufseinstieg und Fortbildung*, Bd. 31 (11), S. 1445-1452.
- FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND [FTD] (12.05.2004). Kolumne: Schröder mäset seinen Champion, Abruf 18.05.2004.
<http://www.ftd.de/ub/fi/1084269305045.html?nv=nl>.
- FIRST, HARRY (2001). The Role of the States in Antitrust Enforcement. *The George Washington Law Review*, Vol. 69 (5-6), S. 1701-1737.
- FIRST, HARRY (2003). Evolving Toward What? - The Development of International Antitrust. In: Josef Drexl (Hrsg.): *The Future of Transnational Antitrust - From Comparative to Common Competition Law*. Bern: Aspen Publishers, S. 23-51.
- FISHER, FRANKLIN M. UND RUBINFELD, DANIEL L. (2000). Did Microsoft Harm Consumers: Two Opposing Views. Washington, D.C.: AEI Press & Brookings.
- FOX, ELEANOR M. (1998). Antitrust Regulation Across National Borders - The United States of Boeing versus the European Union of Airbus. *The Brookings Review*, Vol. 16 (1), S. 30-32.

- FOX, ELEANOR M. (2003A). We Protect Competition, You Protect Competitors. *World Competition*, Vol. 26 (2), S. 149-165.
- FOX, ELEANOR M. (2003B). International Antitrust and the Doha Dome. *Virginia Journal of International Law*, Vol. 43 (4), S. 911-932.
- GERBER, DAVID J. (1999). The U.S. - European Conflict Over the Globalization of Antitrust Laws. *New England Law Review*, Vol 34 (1), S. 123-143.
- GERBER, DAVID J. (2003). The European Commission's GE/Honeywell Decision: US responses and their implications. *Zeitschrift für Wettbewerbsrecht (Journal of Competition Law)*, Vol. 1 (1), S. 87-95.
- GILBERT, RICHARD UND KATZ, MICHAEL (2001). An Economist's Guide to US vs. Microsoft. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15 (2), S. 25-44.
- GRAHAM, EDWARD M. (2003). "Internationalizing" Competition Policy: An Assessment of the Two Main Alternatives. *The Antitrust Bulletin*, Vol. 48 (4), S. 947-972.
- GRIFFIN, JOSEPH P. (1999). What Business People Want From A World Antitrust Code. *New England Law Review*, Vol. 34 (1), S. 39-45.
- GRIMES, WARREN S. (2003). The Microsoft Litigation and Federalism in U.S. Antitrust Enforcement: Implications for International Competition Law. In: Josef Drexl (Hrsg.): *The Future of Transnational Antitrust - From Comparative to Common Competition Law*. Bern: Aspen Publisher, S. 237-258.
- INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE [ICC] (1996). Policy Statement: International Cooperation between Antitrust Authorities, Abruf 08. Januar 2004.
http://www.iccwbo.org/home/statements_rules/statements/1996/antitrust_authorities.asp
- INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE [ICC] (1997). ICC Comments on EU-US Positive Comity Agreement, Abruf 08. Januar 2004.
http://www.iccwbo.org/home/statements_rules/statements/2003/WTO_Final1.pdf
- INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE [ICC] (2003). Competition policy in the WTO: Doha Declaration issues, Abruf 08. Januar 2004.
http://www.iccwbo.org/home/statements_rules/statements/2003/WTO_Final1.pdf.
- INTERNATIONAL COMPETITION NETWORK [ICN] (2002). Report on the Costs and Burdens of Multijurisdictional Merger Review, Napoli, Abruf 08. Januar 2004 <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/costburd.doc>.
- INTERNATIONAL COMPETITION NETWORK [ICN] (2003A), Recommended Practices for Merger Notification Procedures, Merida, Abruf 30. Mai 2004.
http://www.internationalcompetitionnetwork.org/2003_practices.pdf.
- INTERNATIONAL COMPETITION NETWORK [ICN] (2003B), Project on Merger Guidelines, Merida, Abruf 30. Mai 2004.
<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/analysisofmerger.html>.

- INTERNATIONAL COMPETITION NETWORK [ICN] (2003c), Compendium of Investigative Tools, Merida, Abruf 30.Mai 2004.
<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/ReportIT.pdf>.
- ICPAC (2000). International Competition Policy Advisory Committee: Final Report, Department of Justice, Antitrust Division, Washington, D.C.
- JANOW, MERIT E. (2000). Transatlantic Cooperation on Competition Policy. In: Simon J. Evenett, Alexander Lehmann und Benn Steil (Hrsg.), *Antitrust Goes Global: What Future For Transatlantic Cooperation?* Washington, D.C.: Brookings Institution Press, S. 29-56.
- JENNY, FRÉDÉRIC (2004). Competition, Trade and Development Before and After Cancún. In: Barry E. Hawk (Hrsg.), *Annual Proceedings of the Fordham Corporate Law Institute Conference on International Antitrust Law & Policy*, New York: Juris, S. 631-656.
- JENNY, FRÉDÉRIC (2003A). Competition Law and Policy: Global Governance Issues. *World Competition*, Vol. 26 (4), S. 609-624.
- JENNY, FRÉDÉRIC (2003B). International Cooperation on Competition: Myth, Reality and Perspective. *The Antitrust Bulletin*, Vol. 48 (4), S. 973-1003.
- KENNEDY, KEVIN C. (2001). *Competition Law and the World Trade Organisation: The Limits of Multilateralism*. London: Sweet & Maxwell.
- KEOHANE, ROBERT O. (2002). *Ironies of Sovereignty: the European Union and the United States*, Abruf 22. November 2003.
<http://www.poli.duke.edu/people/Faculty/docs/eurosovpap.pdf>
- KERBER, WOLFGANG (1999). Wettbewerbspolitik als nationale und internationale Aufgabe. In: Thomas Apolte, Rolf Caspers und Paul J. J. Welfens (Hrsg.), *Standortwettbewerb - Wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik*. Baden-Baden: Nomos, S. 241-269.
- KERBER, WOLFGANG UND BUDZINSKI, OLIVER (2003). Towards a Differentiated Analysis of Competition of Competition Laws. *Zeitschrift für Wettbewerbsrecht (Journal of Competition Law)*, Vol. 1 (4), S. 411-447.
- KLODT, HENNING (2003). *Wege zu einer globalen Wettbewerbsordnung*. Sankt Augustin: Academia.
- MAJORAS PLATT, DEBORAH (2001). *GE-Honeywell: The U.S. Decision*. Antitrust Law Section State Bar of Georgia, Abruf 17. Dezember 2003.
<http://www.usdoj.gov/atr/public/speeches/9893.pdf>
- MARSDEN, PHILIP (2000). The Divide on Verticals. In: Simon J. Evenett, Alexander Lehmann, & Benn Steil (Hrsg.), *Antitrust Goes Global: What Future For Transatlantic Cooperation?* Washington, D.C.: Brookings Institution Press, S. 117-136.
- MEIKLEJOHN, RODERICK (1999). An International Competition Policy: Do we Need it? Is it Feasible? *The World Economy*, Vol. 22 (9), S. 1233-1249.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT [OECD] (1994). *Merger Cases in the Real World a Study of Merger Control Procedures*, Paris.

- PFLANZ, MATTHIAS UND CAFFARRA, CHRISTINA (2002). The Economics of GE/Honeywell. *European Competition Law Review*, Vol. 23, S. 115-121.
- PITOFSKY, ROBERT (1999). Statement of the Federal Trade Commission presented by Robert Pitofsky, Chairman, before the Subcommittee on Antitrust, Business Rights, and Competition. Abruf 16. Dezember 2003 <http://www.ftc.gov/os/1999/05/positivecomitytestimony.htm>.
- POSNER, RICHARD (2004). Federalism and the Enforcement of Antitrust Laws by State Attorneys General. In: Michael S. Greve und Richard A. Epstein (Hrsg.), *Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy*. Washington, D.C.: The AEI Press, S. 252-266.
- SCHMIDT, ANDRÉ (2001). Non-Competition Factors in the European Competition Policy: The Necessity of Institutional Reforms. CeGe-Discussion Paper 13, Göttingen.
- STEPHAN, PAUL B. (2004). Against International Cooperation. In: Richard A. Epstein und Michael S. Greve (Hrsg.), *Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy*. Washington, D.C.: AEI Press. S. 66-98.
- STEWART, TAIMOON (2004). The Fate of Competition Policy in Cancun: Politics or Substance? *Legal Issues of Economic Integration*, Vol. 31 (1), S. 7-11.
- TREBILCOCK, MICHAEL J. UND IACOBUCCI, EDWARD M. (2004). National Treatment and Extraterritoriality: Defining the Domains of Trade and Antitrust Policy. In: Richard A. Epstein und Michael S. Greve (Hrsg.), *Competition Laws in Conflict: Antitrust Jurisdiction in the Global Economy*. Washington, D.C.: AEI Press, S. 152-176.
- ULLRICH, HANNS (1998). International Harmonisation of Competition Law: Making Diversity a Workable Concept. In: Hanns Ullrich (Hrsg.), *Comparative Competition Law - Approaching an International System of Antitrust Law*. Baden-Baden: Nomos, S. 43-74.
- VOIGT, STEFAN UND SCHMIDT, ANDRÉ (2003). Mehr Rechtssicherheit in der Europäischen Fusionskontrolle? *Wirtschaft und Wettbewerb*, Vol. 53, S. 897-906.
- VON FINCKENSTEIN, KONRAD (2003). Recent Developments in the International Competition Network, Address to the 2003 Forum on "Hands on in Antitrust Heaven: Current Global Issues and Dilemmas." New York Abruf 28. April 2003 http://www.internationalcompetitionnetwork.org/speech_aba.html
- WALLER, SPENCER WEBER (1997). The Internationalization of Antitrust Enforcement. *Boston University Law Review*, Vol. 77 (2), S. 343-404.
- WELLS, WYATT (2002). *Antitrust and the Formation of the Postwar World*. New York: Columbia University Press.
- WINDRUM, PAUL (2004). Leveraging technological externalities in complex technologies: Microsoft's exploitation of standards in the browser wars. *Research Policy*, Vol. 33 (3), S. 385-394.

- WILSON, JOSEPH (2003). Globalization and the Limits of National Merger Control Laws, London: Kluwer.
- ZANETTIN, BRUNO (2002). Cooperation Between Antitrust Agencies at the International Level. Oxford: Hart Publishing.

Arbeitspapiere des Instituts für Genossenschaftswesen
der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster

- Nr. 1 Holger Bonus
Wirtschaftliches Interesse und Ideologie im Umweltschutz
August 1984
- Nr. 2 Holger Bonus
Waldkrise - Krise der Ökonomie?
September 1984
- Nr. 3 Wilhelm Jäger
Genossenschaftsdemokratie und Prüfungsverband -
Zur Frage der Funktion und Unabhängigkeit der
Geschäftsführerprüfung
Oktober 1984
- Nr. 4 Wilhelm Jäger
Genossenschaft und Ordnungspolitik
Februar 1985
- Nr. 5 Heinz Grosseckler
Ökonomische Analyse der interkommunalen Kooperation
März 1985
- Nr. 6 Holger Bonus
Die Genossenschaft als Unternehmungstyp
August 1985
- Nr. 7 Hermann Ribhegge
Genossenschaftsgesinnung in entscheidungslogischer
Perspektive
Februar 1986
- Nr. 8 Joachim Wiemeyer
Produktivgenossenschaften und selbstverwaltete
Unternehmen - Instrumente der Arbeitsbeschaffung?
September 1986
- Nr. 9 Hermann Ribhegge
Contestable markets, Genossenschaften und
Transaktionskosten
März 1987
- Nr. 10 Richard Böger
Die Niederländischen Rabobanken -
Eine vergleichende Analyse -
August 1987

- Nr. 11 Richard Böger / Helmut Pehle
Überlegungen für eine mitgliederorientierte Unternehmensstrategie in Kreditgenossenschaften
Juni 1988
- Nr. 12 Reimut Jochimsen
Eine Europäische Wirtschafts- und Währungsunion - Chancen und Risiken
August 1994
- Nr. 13 Hubert Scharlau
Betriebswirtschaftliche und steuerliche Überlegungen und Perspektiven zur Unternehmensgliederung in Wohnungsbaugenossenschaften
April 1996
- Nr. 14 Holger Bonus / Andrea Maria Wessels
Genossenschaften und Franchising
Februar 1998
- Nr. 15 Michael Hammerschmidt / Carsten Hellinger
Mitgliedschaft als Instrument der Kundenbindung in Genossenschaftsbanken
Oktober 1998
- Nr. 16 Holger Bonus / Rolf Greve / Thorn Kring / Dirk Polster
Der genossenschaftliche Finanzverbund als Strategisches Netzwerk - Neue Wege der Kleinheit
Oktober 1999
- Nr. 17 Michael Hammerschmidt
Mitgliedschaft als ein Alleinstellungsmerkmal für Kreditgenossenschaften - Empirische Ergebnisse und Handlungsvorschläge
April 2000
- Nr. 18 Claire Binisti-Jahndorf
Genossenschaftliche Zusammenarbeit auf europäischer Ebene
August 2000
- Nr. 19 Olaf Lüke
Schutz der Umwelt - Ein neues Betätigungsfeld für Genossenschaften?
September 2000
- Nr. 20 Astrid Höckels
Möglichkeiten der Absicherung von Humankapitalinvestitionen zur Vermeidung unerwünschter Mitarbeiterfluktuation
November 2000
- Nr. 21 José Miguel Simian
Wohnungsgenossenschaften in Chile - Vorbild für eine Politik der Wohneigentumsbildung in Deutschland?
Mai 2001

- Nr. 22 Rolf Greve / Nadja Lämmer
 Quo vadis Genossenschaftsgesetz? -
 Ein Überblick über aktuelle Diskussionsvorschläge
 Christian Lucas
 Von den Niederlanden lernen? - Ein Beitrag zur Diskussion um
 die Reform des deutschen Genossenschaftsrechts
 Mai 2001
- Nr. 23 Dirk Polster (unter Mitarbeit von Lars Testorf)
 Verbundexterne Zusammenarbeit von
 Genossenschaftsbanken - Möglichkeiten, Grenzen, Alternativen
 November 2001
- Nr. 24 Thorn Kring
 Neue Strategien - neue Managementmethoden
 Eine empirische Analyse zum Strategischen Management von
 Genossenschaftsbanken in Deutschland
 Februar 2002
- Nr. 25 Anne Kretschmer
 Maßnahmen zur Kontrolle von Korruption -
 eine modelltheoretische Untersuchung
 Juni 2002
- Nr. 26 Andrea Neugebauer
 Divergierende Fallentscheidungen von Wettbewerbsbehörden -
 Institutionelle Hintergründe
 September 2002
- Nr. 27 Theresia Theurl / Thorn Kring
 Governance Strukturen im genossenschaftlichen Finanzver-
 bund: Anforderungen und Konsequenzen ihrer Ausgestaltung
 Oktober 2002
- Nr. 28 Cristian Rotter
 Risikomanagement und Risikocontrolling in Wohnungsgenos-
 senschaften
 November 2002
- Nr. 29 Rolf Greve
 The German cooperative banking group as a strategic network:
 function and performance
 November 2002
- Nr. 30 Florian Deising / Angela Kock / Kerstin Liehr-
 Gobbers / Barbara Schmolzmüller / Nina Tantzen
 Die Genossenschaftsidee HEUTE: Hostsharing e.G. -
 eine Fallstudie
 Dezember 2002

- Nr. 31 Florian Deising
Der Nitrofen-Skandal - Zur Notwendigkeit genossenschaftlicher
Kommunikationsstrategien
Januar 2003
- Nr. 32 Gerhard Specker
Die Genossenschaft im Körperschaftsteuersystem Deutsch-
lands und Italiens
März 2003
- Nr. 33 Frank E. Münnich
Der Ökonom als Berater - Einige grundsätzliche Erwägungen
zur wissenschaftlichen Beratung der Politik durch Ökonomen
April 2003
- Nr. 34 Sonja Schölermann
Eine institutionenökonomische Analyse der „Kooperations-
Beratung“
August 2003
- Nr. 35 Thorn Kring
Erfolgreiche Strategieumsetzung - Leitfaden zur Implementie-
rung der Balanced Scorecard in Genossenschaftsbanken
September 2003
- Nr. 36 Andrea Neugebauer
Wettbewerbspolitik im institutionellen Wandel am Beispiel USA
und Europa
September 2003
- Nr. 37 Kerstin Liehr-Gobbers
Determinanten des Erfolgs im Legislativen Lobbying in Brüssel -
Erste empirische Ergebnisse
September 2003
- Nr. 38 Tholen Eekhoff
Genossenschaftsbankfusionen in Norddeutschland -
eine empirische Studie
Januar 2004
- Nr. 39 Julia Trampel
Offshoring oder Nearshoring von IT-Dienstleistungen? - Eine
transaktionskostentheoretische Analyse
März 2004
- Nr. 40 Alexander Eim
Das Drei-Säulen-System der deutschen Kreditwirtschaft unter
besonderer Berücksichtigung des Genossenschaftlichen
Finanzverbundes
August 2004

- Nr. 41 André van den Boom
Kooperationsinformationssysteme - Konzeption und Entwicklung eines Instruments zur Erkenntnisgewinnung über das Phänomen der Kooperation
August 2004
- Nr. 42 Jacques Santer
Die genossenschaftliche Initiative - ein Baustein der Europäischen Wirtschaft
September 2004
- Nr. 43 Theresia Theurl (Hrsg.)
Die Zukunft der Genossenschaftsbanken - die Genossenschaftsbank der Zukunft, Podiumsdiskussion im Rahmen der IGT 2004 in Münster
Dezember 2004
- Nr. 44 Theresia Theurl (Hrsg.)
Visionen in einer Welt des Shareholder Value, Podiumsdiskussion im Rahmen der IGT 2004 in Münster
Dezember 2004
- Nr. 45 Walter Weinkauff (Hrsg.)
Kommunikation als Wettbewerbsfaktor, Expertendiskussion im Rahmen der IGT 2004 in Münster
Dezember 2004
- Nr. 46 Andrea Schweinsberg
Organisatorische Flexibilität als Antwort auf die Globalisierung
Dezember 2004
- Nr. 47 Carl-Friedrich Leuschner
Genossenschaften - Zwischen Corporate und Cooperative Governance
März 2005
- Nr. 48 Theresia Theurl
Kooperative Governancestrukturen
Juni 2005
- Nr. 49 Oliver Budzinski /Gisela Aigner
Institutionelle Rahmenbedingungen für internationale M&A-Transaktionen - Auf dem Weg zu einem globalen Fusionskontrollregime?
Juni 2005

Die Arbeitspapiere sind - sofern nicht vergriffen - erhältlich beim
Institut für Genossenschaftswesen der Universität Münster,
Am Stadtgraben 9, 48143 Münster,
Tel. (02 51) 83-2 28 01, Fax (02 51) 83-2 28 04, E-Mail: info@ifg-muenster.de
oder als Download im Internet unter www.ifg-muenster.de (Rubrik Forschung).
