

Budzinski, Oliver; Aigner, Gisela

Working Paper

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

Marburger Volkswirtschaftliche Beiträge, No. 2004,09

Provided in Cooperation with:

Faculty of Business Administration and Economics, University of Marburg

Suggested Citation: Budzinski, Oliver; Aigner, Gisela (2004) : Institutionelle Rahmenbedingungen für internationale M&A-Transaktionen: auf dem Weg zu einem globalen Fusionskontrollregime?, Marburger Volkswirtschaftliche Beiträge, No. 2004,09, Philipps-Universität Marburg, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Marburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/29869>

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.

PHILIPPS-UNIVERSITÄT MARBURG
Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

Oliver Budzinski und Gisela Aigner

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

Nr. 09/2004

Volkswirtschaftliche Beiträge

Marburg 2004

[erscheint in: M.F. Strohmer (Hrsg.), Internationale Mergers & Acquisitions,
Frankfurt/M., voraussichtlich Herbst 2004]

Dr. Oliver Budzinski
Philipps-Universität Marburg • FB Wirtschaftswissenschaften •
Abt. Wirtschaftspolitik • Am Plan 2 • D-35032 Marburg
Tel. +49-6421-2823926 • Fax +49-6421-2823936
E-Mail: budzinsk@wiwi.uni-marburg.de

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

Oliver Budzinski & Gisela Aigner

1	Einleitung.....	1
2	Internationale M&A-Transaktionen unter nationalen Fusionskontroll-regimes: Probleme, Grenzen und Ineffizienzen.....	2
2.1	Ineffizienzen des Auswirkungsprinzips als institutionelle Grundlage internationaler Wettbewerbspolitik.....	2
2.2	Bilaterale Kooperationslösungen und ihre Grenzen.....	8
2.2.1	Notifizierung und Konsultation.....	8
2.2.2	Negative und Positive Comity.....	9
2.2.3	Bilaterale Kooperationsabkommen.....	11
3	Internationale Fusionskontrollregimes I: Widerstände und gescheiterte Ansätze.....	16
4	Internationale Fusionskontrollregimes II: Zwei neue Anläufe.....	19
4.1	Die WTO als Träger einer umfassenden internationalen Wettbewerbsordnung.....	19
4.1.1	Die Doha-Deklaration.....	19
4.1.2	Konsequenzen für internationale M&A-Transaktionen.....	20
4.1.3	Argumente gegen eine WTO-Lösung	21
4.2	Das ICN als alternativer Ansatz zur Schaffung eines internationalen Wettbewerbspolitikregimes.....	23
4.2.1	Die Fusionskontrollinstitutionen des ICN.....	23
4.2.2	Konsequenzen für internationale M&A-Transaktionen.....	26
4.2.3	Ist das ICN die überlegene Lösung?.....	28
5	Internationale Fusionskontrolle zwischen WTO und ICN: Wohin führt der Weg?	30
	Literaturverzeichnis	31

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 Vitaminkartelle) und Marktmachtmissbrauch inklusive unfairer 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 die Europäische 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 Beitrag 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

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.

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 Fusionskontrollregimes: 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 wettbewerbsschädlichen 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 Auswirkungsprinzip anzuwenden, während die Europäische Union erst seit 1988 (Wood Pulp Entscheidung) dieses Rechtsprinzip anwendet (Kennedy 2001, S. 23-24). Gemäß dem Auswirkungsprinzip verfolgt ein Staat Wettbewerbsverstöße, die sich negativ auf heimische Märkte auswirken, auch wenn die Handlungen ihren Ursprung außerhalb der Grenzen dieses Landes haben.³

³ Vgl. zum Auswirkungsprinzip ausführlich Basedow (1998) und Kennedy (2001).

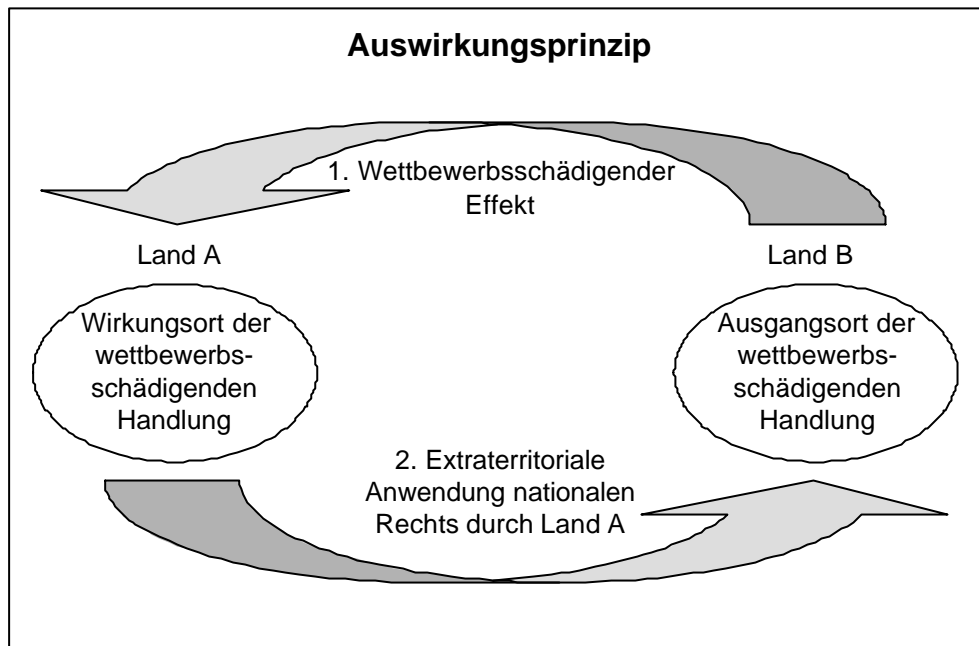


Abbildung 1: Schematische Darstellung des Auswirkungsprinzips

Quelle: Eigene Darstellung

Zum einen stellt das Auswirkungsprinzip nationale Wettbewerbsbehörden mit einem wirksamen Instrumentarium aus, um sich auf gleiche Augenhöhe mit multinationalen Konzernen und Kartellen zu begeben. Abbildung 2 stellt ausgewählte internationale M&A-Transaktionen vor, die durch ein Drittland, d.h. ein Land, in welchem keines der fusionierenden Unternehmen ansässig war, erfolgreich verhindert bzw. nur unter Auflagen genehmigt wurden.

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 anderem 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 Nationalstaaten sind⁵, können außerwettbewerblich motivierten Interventionen auftreten. Ein prominentes Beispiel ist die gescheiterte Fusion zwischen General Electric und Honeywell, die im Sommer 2001

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).

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).

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-Wettbewerbshüter 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 vermeidbaren 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 (Kennedy 2001, S. 38). 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 einem sind sie mit einem

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

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, vermehrte (Koordinations-) Kosten für rechtliche und ökonomische Beratung entstehen usw. (Becher 2002, S. 78 ff.). 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 (ICN 2002, S. 12 f.). 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.

⁷ Extraterritoriale Rechtsanwendung ist prinzipiell auch anders vorstellbar: Während das Auswirkungsprinzip eine Ausprägung des Inländerkonzept 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.

Kosten multijurisdiktionaler Fusionsverfahren	
Direkte Kosten	Indirekte Kosten
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Unterschiedliche substanzielle 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 und Erkenntnissen der Wettbewerbsbehörden berufen (Zanettin 2002, S. 39). 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

⁸ Anders als in der EU können verantwortliche Manager von Unternehmen, denen schwerwiegende Verstöße gegen die Wettbewerbsgesetze nachgewiesen 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).

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

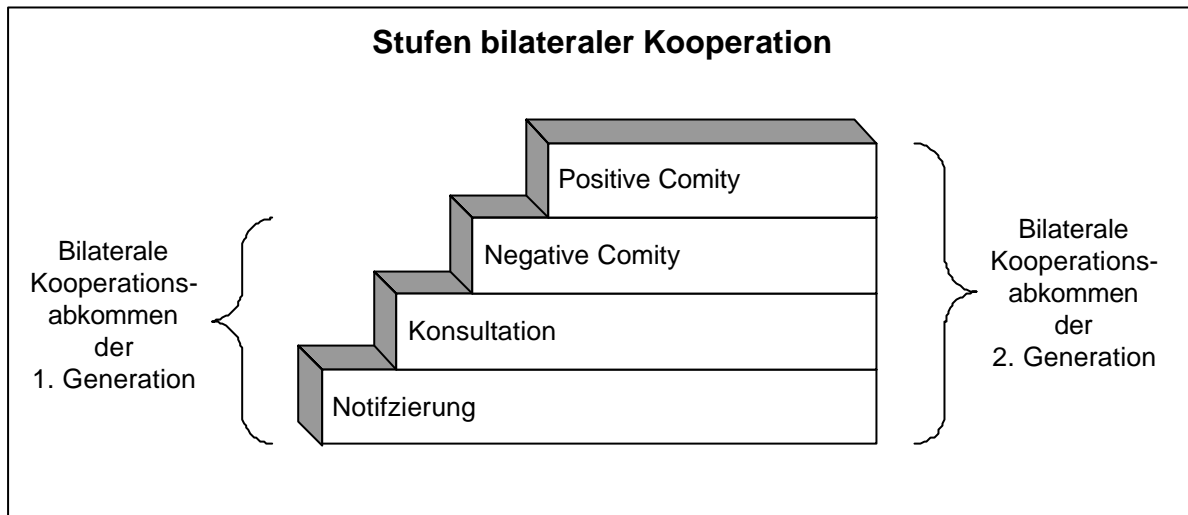


Abbildung 5: Stufen bilateraler Zusammenarbeit

Quelle: Eigene Darstellung

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

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

Bereich der wettbewerbsrechtlichen Verstöße gewinnen Aufsichtsbehörden durch die Notifizierung ein weiteres Aufdeckungswerkzeug (Zanettin 2002, S. 80).

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 Comityprinzips 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 wettbewerbschädigende 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.).

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-Prinzip 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 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 Auswirkungsprinzip 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

¹³ Für eine beispielhafte Auflistung der mit einer Anmeldung einer Fusion verbundenen Probleme in Schwellen- und Entwicklungsländern vgl. Becher (2002).

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

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 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 and 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, wenngleich 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

Wettbewerbsklagen vor US-amerikanischen Gerichten die US-Regierung Australiens Sichtweise darstellt. Vgl. Kennedy (2001) und Waller (1997).

Erwartungsbildung erleichtern, sowie Prozesse der gegenseitigen Benachrichtigung und Konsultation detailliert regeln. Obgleich Behörden durch die Abkommen zur Kooperation nicht rechtlich 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 internationalen 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 (Kennedy 2001, S. 55 f.).

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.

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

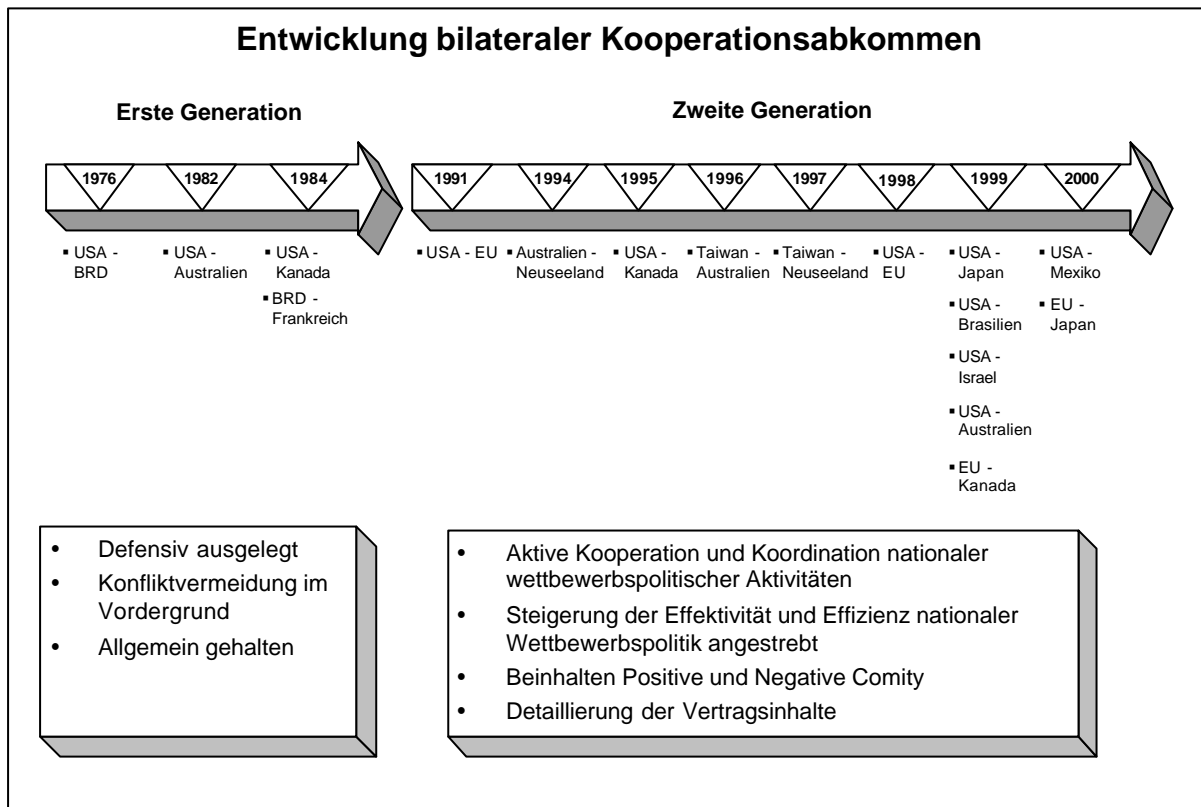


Abbildung 7: Entwicklung bilateraler Kooperationsabkommen

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 (Kennedy 2001, S. 41). 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"> ➤ Stärken das gegenseitiges Vertrauen und Verständnis unter den Wettbewerbs-behörden ➤ Können eine weiche ex-post Harmonisie-rung durch verstärkten Ideenaustausch bewirken ➤ Schaffen Institutionen, die die Erwartungs-bildung erleichtern ➤ Mögliche Reduktion der Transaktionskosten der beteiligten Wettbewerbsbehörden ➤ Mögliche Erhöhung der Effektivität und Effizienz der Arbeit der Wettbewerbsbehörden 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Freiwilliger Natur, andere (politische, wirtschaftliche) Interessen können den Kooperationswunsch dominieren ➤ Beinhalten keine Streitschlichtungs-mechanismen ➤ Immer nur zwei Jurisdiktionen abgedeckt, jedoch wäre eine flächen-deckende Aushandlung und Imple-mentierung bilateraler Verträge zu aufwendig ➤ Vor allem Entwicklungs- und Schwel-lenländer bleiben unberücksichtigt ➤ Keine detaillierte Regelung wie die Interessen des Vertragspartners in der Arbeit der Wettbewerbsbehörden berücksichtigt werden ➤ Keine prozessualen Angleichungen wie einheitliche Fristen oder Informa-tionsanforderungen, die zu signifi-kanten 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 Kooperationsspielraum, 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 frame work 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 hervorzubringen (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

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).

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 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 Nachkriegsweltwirtschaftsordnung 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 Havanna-Charta (International Trade Organisation, ITO) als globale Handelsordnung (realer Bereich) vorgesehen. Doch während die monetäre Säule umfassend

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.

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.

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 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.

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.

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 Havanna-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 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

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 Außenhandelschranken 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).

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 und der weitere Verlauf ist gegenwärtig ungewiss.²⁹

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 kurzfristigen Konsequenzen (das Doha-Programm)³⁰ und die langfristigen Aussichten. Die Doha-Deklaration, die weiterhin bestimmend für den Einstieg in ein WTO-Wettbewerbspolitikregime bleibt, enthält fünf 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.³¹ Immerhin, die Verpflichtung zu

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. Stewart (2004).

³⁰ Vgl. hierzu Clarke/Evenett (2003), Fox (2003b), Wilson (2003, S. 229-240), Budzinski (2004a, S. 87-89) und Trebilcock/Iacobucci (2004).

³¹ 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

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 substantielle, 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 internationalen 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 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.

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 Fusionskontrollsystems wird diesbezüglich keine wesentliche Abhilfe schaffen (Budzinski/Christiansen 2004a, 2004b). 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).

- (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 Handelsnationen³² 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).³³ Denn es dürfte wohl kein unüberwindliches Hindernis sein, ein WTO-Wettbewerbspolitikkomitee so auszustatten, dass internationale Wettbewerbsfälle ökonomisch und juristisch adäquat und unter Wahrung 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.³⁴ 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,³⁵ so bleibt die Wettbewerbsökonomik ein heterogenes Theoriefeld. Dies gilt sowohl für die Vielfalt an grundsätzlich unterschiedlichen

³² Man darf vermuten, dass hiermit v.a. die USA selbst gemeint sind.

³³ 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).

³⁴ 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.).

³⁵ Vgl. z. B. Voigt/Schmidt (2003); etwas vorsichtiger äußern sich Budzinski/Christiansen (2004b).

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.³⁶ 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 den einschlägigen industrieökonomischen Zeitschriften entwickelt³⁷ 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.³⁸ Ein zentrales Problem für die Aushandlung eines WTO-Wettbewerbsabkommen 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 existierende 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.³⁹

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.⁴⁰ 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

³⁶ 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).

³⁷ Vgl. für konträre Positionen Fisher/Rubinfeld (2000), Gilbert/Katz (2001), Erlei/Siemer (2002), Grimes (2003), Economides (2001) und Windrum (2004).

³⁸ Vgl. z. B. Drauz (2002), Pflanz/Caffarra (2002) und Gerber (2003).

³⁹ Beispiele finden sich in Jenny (2003b).

⁴⁰ Vgl. von Finckenstein (2003) und Budzinski (2004b, S. 118-124).

Wettbewerbsbehörden aus mehr als 60 Jurisdiktionen⁴¹, darunter auch die supranationalen Wettbewerbsbehörden der EU, der EFTA und der Andean Community. Damit sind mehr als zwei Drittel aller weltweit existierender Wettbewerbsbehörden im ICN repräsentiert. An der Spitze des ICN steht seit September 2003 Fernando Sanchez Ugarte von der Mexican Federal Competition Commission, während die wesentlichen Sekretariatsfunktionen das Canadian Bureau of Competition (CBC) wahrnimmt.⁴² 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 vier Arbeitsgruppen, die sich mit substanziellen Inhalten beschäftigen, sowie drei administrative Arbeitsgruppen (siehe Abbildung 9).

⁴¹ 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).

⁴² Konrad von Finckenstein (CBC) ist der Gründungsleiter des ICN und unmittelbare Vorgänger von Ugarte.

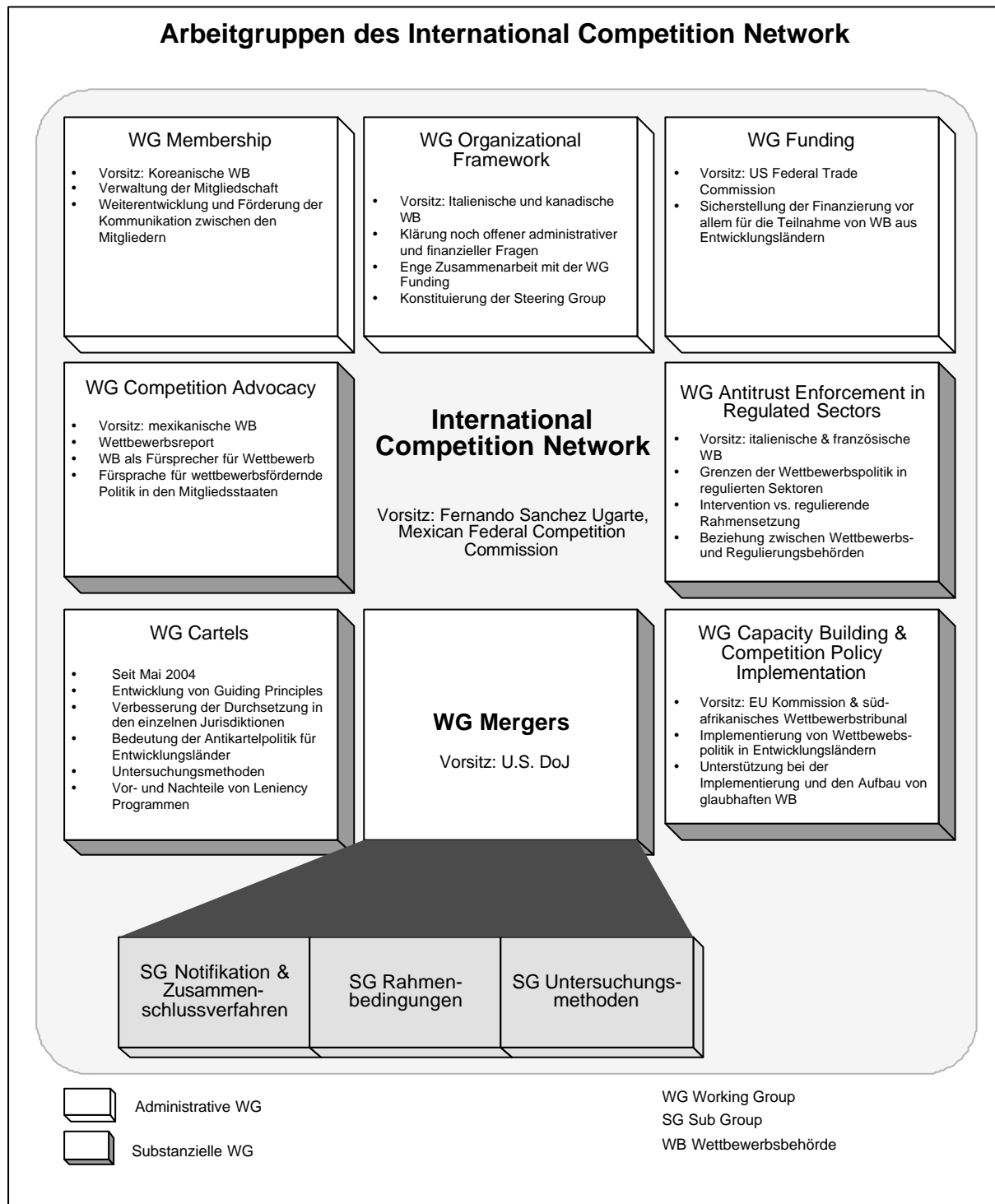


Abbildung 9: Die Arbeitsgruppen des ICN

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 überlegender 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 vorgesehen, so dass sich auf absehbare Zeit nichts daran ändern wird, dass internationale M&A-Transaktionen eine Vielzahl von (nationalen) Fusionskontrollverfahren durchlaufen müssen. Schließlich

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

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 konfligierender 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. 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 substanzielle 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

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).

⁴⁶ Für Details vgl. Baron (2003).

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 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,

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

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.

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 signifikant, 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 (2004a). 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).

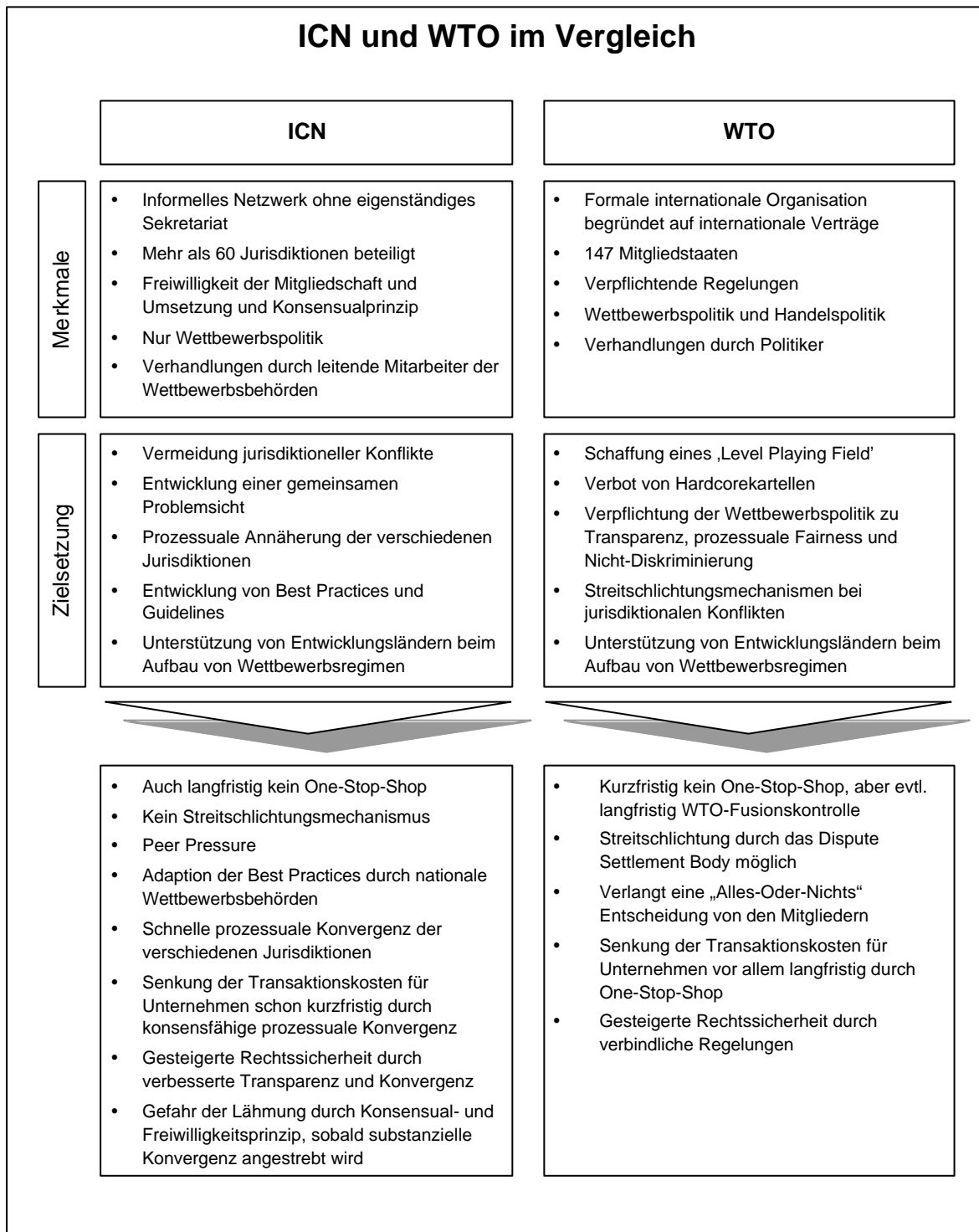


Abbildung 10: ICN und WTO im Vergleich

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 Unternehmenstätigkeit 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 substanzielle 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.

Literaturverzeichnis

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.
- 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 (2003). Die Kompetenzverteilung in der Wettbewerbspolitik aus akteurszentrischer Perspektive. *Diskussionspapier 20*. Hohenheimer Oberseminar, Berlin.
- Budzinski, Oliver und Christiansen, Arndt (2004a). Looking Inside the Blackbox - Competence Allocation in EU Competition Policy from an Actor-Centred Perspective, <http://ssrn.com/abstract=525403>.
- Budzinski, Oliver und Christiansen, Arndt (2004b). Aktuelle Reformen in der Europäischen Wettbewerbspolitik. *WiSt Wirtschaftswissenschaftliches Studium – Zeitschrift für Ausbildung und Hochschulkontakt*, Vol. 33, erscheint demnächst.
- 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.
- 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 mästet 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 Drexel (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 Drexel (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/WTOFinal1.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/WTOFinal1.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 (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.

Philipps-Universität Marburg · FB Wirtschaftswissenschaften

Volkswirtschaftliche Beiträge

Koordinator:

Prof. Dr. Wolfgang Kerber, Abt. Wirtschaftspolitik, Am Plan 2, 35032 Marburg,
Tel. 06421 / 28 239 21, Fax 06421 / 28 239 36, E-Mail: kerber@wiwi.uni-marburg.de

Nr.

- 09-2004 Oliver Budzinski und Gisela Aigner
Institutionelle Rahmenbedingungen für internationale M&A-Transaktionen – Auf dem Weg zu einem globalen Fusionskontrollregime?
[erscheint in: M.F. Strohmmer (Hrsg.), Internationale Mergers & Acquisitions, Frankfurt/M., voraussichtlich Herbst 2004]
- 08-2004 Thomas Döring
Politik- und Politikerberatung – eine Analyse vor dem Hintergrund von Transformationsprozessen
[Beitrag zum 37. Forschungsseminar Radein „Wissenschaftliche Politikberatung – Theorien, Konzepte, Institutionen“, erscheint im Tagungsband (2004)]
- 07-2004 Thomas Döring, Stefan Heiland und Martin Tischer
Kommunale Nachhaltigkeitsindikatorenssysteme in Deutschland – Zum aktuellen Stand von Entwicklung und Anwendung
[erscheint in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Jg. 73 (2004), Heft 1, S. 96-111]
- 06-2004 Oliver Budzinski und Arndt Christiansen
Aktuelle Reformen in der Europäischen Wettbewerbspolitik
[erscheint in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 33. Jg., Herbst 2004]
- 05-2004 Helmut Leopold und Sandra Ludwig
Soziale Marktwirtschaft und europäische Wirtschaftsordnung
[erschienen in: Andersen, Uwe, u.a. (Hrsg.), Soziale Marktwirtschaft. Stagnation, Umbau oder Neubeginn? Politische Bildung, Jg. 37, H. 1, 2004, S. 43-59]
- 04-2004 Wolfgang Kerber
Applying Evolutionary Economics to Public Policy: The Example of Competitive Federalism in the EU
- 03-2004 Franziska Rischkowsky und Thomas Döring
E-Commerce und europäische Verbraucherpolitik
[erscheint in: Wirtschaftsdienst, Jg. 84, 5/2004]
- 02-2004 Jochen Röpke
Blinde Flecke der Wirtschaftspolitik: Von der Theorie der Parallelwelten und der Notwendigkeit einer De-Ontologisierung der Wirklichkeit
[erschienen in: Telepolis, 27.10.2003,
<http://www.heise.de/tp/deutsch/html/result.xhtml?url=/tp/deutsch/inhalt/co/15825/1.html&words=Blinde%20Flecke>]
- 01-2004 Ralf Geruschkat und Dirk Wentzel
Virtuelle Integration: Zur Rolle der Internet- und Medienwirtschaft im Integrationsprozess
[erschienen in: Cassel, Dieter / Welfens, Paul J.J. (Hrsg.), Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Integration, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Bd. 72, Stuttgart 2003, S. 157-186]
-
- 20-2003 Wolfgang Kerber
Evolutorische Ökonomik und Wirtschaftspolitik: Probleme und Perspektiven am Beispiel des Wettbewerbsföderalismus
[erscheint in: Dopfer, Kurt (Hrsg.), Studien zur Evolutorischen Ökonomik, Band VIII, Berlin (erscheint 2004)]
- 19-2003 Thomas Döring und Bernd Hansjürgens
Gemeindefinanzreform – sind grundlegende Veränderungen zu erwarten?
[erscheint in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik (Wirtschaftspolitisches Forum), Heft 3, 2003]
- 18-2003 Thomas Döring
Gutscheine als Instrument der Bildungsfinanzierung - Anmerkungen zum Vorschlag von Milton Friedman aus Sicht der Finanzwissenschaft
[erscheint in: Pies, Ingo / Leschke, Martin (Hrsg.), Milton Friedmans ökonomischer Liberalismus, Tübingen 2004]
- 17-2003 Thomas Döring und Dieter Ewringmann
Europäischer CO₂-Emissionshandel, nationale Gestaltungsspielräume bei der Vergabe von Emissionsberechtigungen und EU-Beihilfenkontrolle
[erscheint in: Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht, Heft 4, 2003]
- 16-2003 Helmut Leopold
Kulturelle Determinanten der wirtschaftlichen Entwicklung
[erschienen in: Höhmann, Hans-Hermann / Pleiners, Heiko (Hrsg.) Wirtschaftspolitik in Osteuropa zwischen ökonomischer Kultur, Institutionenbildung und Akteursverhalten. Russland, Polen und Tschechische Republik im Vergleich, Bremen, 2003, S. 14-41]
- 15-2003 Alfred Schüller
Wilhelm Röpke – Werk und Wirken in Marburg: Lehren für Gegenwart und Zukunft
[erscheint in: ORDO Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 54, Stuttgart 2003, S. 21-49]
- 14-2003 Oliver Budzinski
Pluralism of Competition Policy Paradigms and the Call for Regulatory Diversity
[Paper presented at the New York University, 2003-06-10, and at Philipps-University, Marburg, 2003-07-02]

- 13-2003 Lars P. Feld, Horst Zimmermann und Thomas Döring
Föderalismus, Dezentralität und Wirtschaftswachstum
[erscheint in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, Jg. 72, Heft 3, 2003, S. 1-17]
- 12-2003 Thomas Döring und Nils Otter
Provision of Local Public Services Between Legal Regulations and Administrative Responsibilities – the Case of Germany.
[Paper prepared for the ALPES Conference *Organizing Local Public Services*, Oviedo, September 15th-17th, 2003; erscheint im Tagungsband]
- 11-2003 Thomas Döring
Alternativen der Bereitstellung und Finanzierung kommunaler Infrastruktur
[erscheint in: Kühne, R. (Hrsg.), *Zukünftige Verkehrsplanung im Zeichen der Finanzkrise*, Berlin 2003]
- 10-2003 Thomas Döring
Räumliche Wissens-Spillovers und regionales Wirtschaftswachstum – Stand der Forschung und wirtschaftspolitische Implikationen
[erscheint in: Schmollers Jahrbuch – Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, voraussichtl. Heft 4, 2003]
- 09-2003 Alfred Schüller
Bürgerversicherung – Mangelverwaltungswirtschaft für alle
[erscheint in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Ludwig-Erhard-Stiftung, Bonn, Heft 97, 2003]
- 08-2003 Thomas Döring
Optionen zur Reform des kommunalen Einnahmesystems – Überblick und ökonomische Bewertung
[erscheint in: *Der Gemeindehaushalt – Zeitschrift für das kommunale Haushalts- und Wirtschaftsrecht*, Jg. 104, Heft 8, 2003]
- 07-2003 Klaus Heine und Wolfgang Kerber
Integrationstheorie und Wettbewerbsföderalismus
[erscheint in: Cassel, Dieter / Welfens, Paul J.J. (Hrsg.), *Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union*, 2003]
- 06-2003 Wolfgang Kerber und Oliver Budzinski
Competition of Competition Laws: Mission Impossible?
[erscheint in: Epstein, R. / Greve, M.S. (eds.), *The New Antitrust Paradox: Policy Proliferation in the Global Economy*, Washington, D.C., 2003]
- 05-2003 Oliver Budzinski
Cognitive Rules, Institutions, and Competition
[erscheint in: *Constitutional Political Economy*, Vol. 14 (3), 2003]
- 04-2003 Thomas Döring
Local governments as entrepreneurs: critical notes on the commercial activities of German local authorities from a public finance perspective
- 03-2003 Thomas Döring
German public banks under the pressure of the European Union subsidy proceedings
[erscheint in: *Intereconomics – Review of European Economic Policy*, Heft 2, 2003]
- 02-2003 Wolfgang Kerber
Wettbewerbsföderalismus als Integrationskonzept für die Europäische Union
[erscheint in: *Perspektiven der Wirtschaftswissenschaft* 2003]
- 01-2003 Friedrich Gröteke und Klaus Heine
Beihilfenkontrolle und Standortwettbewerb: „Institutionelle Rigiditäten“ als Rechtfertigung für die Vergabe einer Beihilfe
[erscheint in: *Wirtschaft und Wettbewerb* 2003]
-
- 22-2002 Hiroyuki Ono (Hrsg.) / Horst Zimmermann
Structural Changes in the Japanese and German Economies: What Can We Learn From One Another?
[erscheint in: Ono, Hiro (ed.), *Structural changes in the Japanese and German economies*, Tokyo (forthcoming 2002)]
- 21-2002 Thomas Döring
Räumliche Externalitäten von Wissen und ihre Konsequenzen für die Ausgestaltung des Finanzausgleichs
[erscheint in: Färber, G. (Hrsg.), *Räumliche Aspekte des föderativen Systems*, Hannover 2003]
- 20-2002 Wolfgang Kerber
International Multi-Level System of Competition Laws: Federalism in Antitrust
[erscheint in: Drexler, Josef (ed.), *The Future of Transnational Antitrust – From Comparative to Common Competition Law*, Berne/The Hague/London/Boston (forthcoming 2003)]
- 19-2002 Walter Hamm
Finanzpolitik für die kommende Generation
[erscheint in: *ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Bd. 53, Stuttgart 2002]
- 18-2002 Alfred Schüller
Sozialansprüche, individuelle Eigentumsbildung und Marktssystem
[erscheint in: *ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Bd. 53, Stuttgart 2002]
- 17-2002 Wolfgang Kerber
German and European Competition Policy: Perspectives for the 21st Century
[erscheint in: Ono, Hiro (ed.), *Structural changes in the Japanese and German economies*, Tokyo (forthcoming 2002)]
- 16-2002 Thomas Döring
German public banks– is their existence justified in a market economy?
[Paper presented at the symposium "Structural changes in the Japanese and German economies" at Toyo University (Japan), October 10-11, 2002; erscheint in stark gekürzter Form im Tagungsband]

- 15-2002 Oliver Budzinski
The International Competition Network and its Governance of Cross-border Mergers
[Paper prepared for the 2nd CSI-Conference on *International Institutions and Multinational Enterprises – Global Players, Global Markets*, Innsbruck, November 20th-22nd, 2002]
- 14-2002 Alfred Schüller und Gerrit Fey
Globalisierungsprozesse: Ursachen, Auswirkungen und ordnungspolitische Spannungsfelder
[erscheint in: Schüller, Alfred / Thieme, H. Jörg (Hrsg.), *Ordnungsprobleme der Weltwirtschaft, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft Band 71*, Stuttgart, 2002]
- 13-2002 Ralf Geruschkat
Elektronischer Welthandel, Wettbewerb und staatliche Handlungsmöglichkeiten
[erscheint in: Schüller, Alfred / Thieme, H. Jörg (Hrsg.), *Ordnungsprobleme der Weltwirtschaft, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft Band 71*, Stuttgart, 2002]
- 12-2002 Helmut Leipold
Kulturelle Einflußfaktoren der Integration in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung
[erscheint in: Schüller, Alfred / Thieme, H. Jörg (Hrsg.), *Ordnungsprobleme der Weltwirtschaft, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft Band 71*, Stuttgart, 2002]
- 11-2002 Oliver Budzinski
Internationale Wettbewerbspolitik zwischen Zentralität und Dezentralität
[erscheint in: Schüller, Alfred / Thieme, H. Jörg (Hrsg.), *Ordnungsprobleme der Weltwirtschaft*, Stuttgart: Lucius & Lucius]
- 10-2002 Oliver Budzinski
Institutional Aspects of Complex International Competition Policy Arrangements
[Paper prepared for the INFER-Conference on *Current Issues in Competition Theory and Policy*, August 2002, Bonn; to be published in the Conference Volume]
- 09-2002 Thomas Döring
Lässt sich ein Abbau der öffentlichen Verschuldung politökonomisch erklären?
[erscheint in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, Jg. 51, Heft 2, 2002]
- 08-2002 Alfred Schüller
Wirtschaftspolitik im wiedervereinigten Deutschland – Erfolge und Mißerfolge
[in gekürzter Fassung erschienen in: Sogang-Universität Seoul (Hrsg.), *Geteilte Länder vor den Problemen des Zusammenwachsens, Drittes Koreanisch-Deutsches Kolloquium, 15.-18.10.2001, Seoul 2002*, S. 235-242]
- 07-2002 Wolfgang Kerber
Wettbewerbspolitik
[erscheint in: *Vahlens Kompendium zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik*, 8. Auflage, München 2002]
- 06-2002 Wolfgang Kerber und Klaus Heine
Institutional evolution, regulatory competition and path dependence
[erscheint in: Pelikan, P. / Wegner, G. (eds.), *Institutional Evolution, Regulatory Competition and Path Dependence, Evolutionary Thinking on Economic Policy*, Cheltenham 2002]
- 05-2002 Wolfgang Kerber und Klaus Heine
Zur Gestaltung von Mehr-Ebenen-Rechtssystemen aus ökonomischer Sicht
[erscheint in: Ott, C. / Schäfer, H.-B. (Hrsg.), *VIII. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts, Vereinheitlichung des Zivilrechts in transnationalen Wirtschaftsräumen – Beiträge zur Evolution von Recht und zentraler Rechtsetzung*, Tübingen 2002]
- 04-2002 Oliver Buzinski
Perspektiven einer internationalen Wettbewerbspolitik
- 03-2002 Stefan Grundmann und Wolfgang Kerber
European System of Contract Laws – a Map for Combining the Advantages of Centralised and Decentralised Rulemaking
[erscheint in: Grundmann, S. / Stuyck (Hrsg.), *An Academic Greenpaper on European Contract Law*, Kluwer 2002]
- 02-2002 Stefan Grundmann und Wolfgang Kerber
Information Intermediaries and Party Autonomy – The Example of Securities and Insurance Markets
[erschieden in: Grundmann, Stefan / Kerber, Wolfgang / Weatherill, Stephen, *Party Autonomy and the Role of Information in the Internal Market*, Berlin/New York 2001]
- 01-2002 Dirk Wentzel
Principles of Self-Regulation
-
- 11-2001 Helmut Leipold
Kulturspezifische Zusammenhänge zwischen gesellschaftlicher Regelteilung und wirtschaftlicher Arbeitsteilung
[erscheint in: Eger, Th. (Hrsg.): *Kulturelle Prägung, Entstehung und Wandel von Institutionen*, Berlin 2002]
- 10-2001 Thomas Döring und Thilo Pahl
Kooperative Lösungen in der Umweltpolitik - eine ökonomische Sicht
[erscheint in: Hansjürgens, B. / Kneer, G. / Köck, W. (Hrsg.): *Kooperative Umweltpolitik - Möglichkeiten und Grenzen aus interdisziplinärer Sicht*, Baden-Baden 2002]
- 09-2001 Alfred Schüller
Weltwirtschaftliche Integration der Transformationsländer als ordnungsökonomische Aufgabe
[erscheint in: Oberreuter, Heinrich / Steinkamm, Armin (Hrsg.), *Festschrift Prof. Dr. Jürgen Schwarz. ORDO INTER NATIONES – Perspektiven und Elemente zur Weltordnung*, Freiburg 2002]
- 08-2001 Wolfgang Kerber und Nicole J. Saam
Competition as a Test of Hypotheses: Simulation of Knowledge-generating Market Processes
[erschieden in: *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, Vol. 4, No. 3, 2001]

- 07-2001 Wolfgang Kerber und Viktor Vanberg
Constitutional Aspects of Party Autonomy and its Limits: The Perspective of Constitutional Economics
[erscheint in: Grundmann, Stefan / Kerber, Wolfgang / Weatherill, Stephen (Hrsg.): Party Autonomy and the Role of Information in the Internal Market, Berlin, New York, 2001]
- 06-2001 Klaus Heine und Wolfgang Kerber
European Corporate Laws, Regulatory Competition and Path Dependence
[erscheint in: European Journal of Law and Economics, Vol. 13, No. 1, 2002]
- 05-2001 Horst Zimmermann und Thilo Pahl
Spending Efficiency of International Financing Institutions: Determinants of Efficiency and a Research Design
[erscheint in: Government and Policy, 2001]
- 04-2001 Klaus Heine und Erich Oltmanns
Zur Politischen Ökonomie der Statistik
[erscheint in: Allgemeines Statistisches Archiv, Jg. 86, 2002]
- 03-2001 Thomas Döring
Optionen für eine politisch umsetzbare Reform des Länderfinanzausgleichs - Konzeptionelle Überlegungen und deren Illustration anhand einer Simulationsrechnung
[erscheint in: Doehler, Elmar / Esser, Clemens (Hrsg.): Die Reform des Finanzausgleichs - Neue Maßstäbe im deutschen Föderalismus? Bonn 2001]
- 02-2001 Wolfgang Kerber und Sandra Hartig
The Rise and Fall of the German Miracle
[erscheint in: Critical Review, 2001]
- 01-2001 Wilhelm Meyer
Der Wohlstand der Nationen und die Moral der Wirtschaftssubjekte
[erschienen in: ORDO. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft. Bd. 51. Lucius & Lucius, Stuttgart 2000, S. 127-167]
-
- 21-2000 Ulrich Fehl und Carsten Schreiter
Prozeß und Ordnung
[erschienen in: Leipold, H. / Pies, I. (Hrsg.): Zur Konzeption von Ordnungstheorie und Ordnungspolitik. Stuttgart 2000, S. 101-122]
- 20-2000 Thilo Pahl und Wolfgang Kerber
„Alliance for Jobs, Training and Competitiveness“. A German Approach for Reducing Unemployment
[erscheint in: Zimmermann, Horst (Hrsg.): Pressing Problems in Fields of Economic Policy in Japan and Germany. Marburg 2001]
- 19-2000 Wolfgang Kerber und Oliver Budzinski
Wettbewerbspolitik. Zum Problem wachsender Unternehmenskonzentration auf globalisierten Märkten
[erscheint in: Koch, L. (Hrsg.): Wirtschaftspolitik im Wandel, München/Wien, 2000]
- 18-2000 Alfred Schüller
Soziale Marktwirtschaft und Dritte Wege
[erscheint in: ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Lucius & Lucius, Stuttgart 2000, Band 51, S. 169-202]
- 17-2000 Martin Dietz und Ulrich Fehl
Der deutsche Markt für Pkw-Reifen im Zeichen der Globalisierung
[erschienen in: Walter, H. / Hegner, S. / Schechler, J.M. (Hrsg.): Wachstum, Strukturwandel und Wettbewerb. Festschrift für Klaus Herdzina. Stuttgart 2000, S. 463-491]
- 16-2000 Horst Zimmermann
Wider den Internalisierungszwang. Argumente gegen eine übermäßige Nutzung des Konzeptes der externen Effekte
[erscheint in: einer Festschrift im Jahr 2001]
- 15-2000 Sebastian Jungermann und Klaus Heine
Die Buchpreisbindung – elektronische Medien und der Markt für Verlagszeugnisse
[erschienen in: Computer und Recht, 16. Jg., Heft 8/2000, S. 526-535]
- 14-2000 Wolfgang Kerber
Law and Economics – Ein neuer Ansatz zur Analyse institutioneller Rahmenbedingungen
[erscheint in: Leipold, Helmut / Pies, Ingo (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik – Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven; Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 64, Stuttgart 2000, S. 146-170]
- 13-2000 Klaudius Heda, Klaus Heine und Erich Oltmanns
Indexfonds als Instrument der Kapitalanlage zur Altersvorsorge. Eine ökonomische und juristische Analyse
[erscheint in: Die Aktiengesellschaft, 2001]
- 12-2000 Thomas Döring
Oliver Williamsons Organisationsökonomik – zwischen allgemeiner Methode und bereichsspezifischer Analyse
[erscheint in: Pies, Ingo / Leschke, Martin (Hrsg.): Oliver Williamsons Organisationsökonomik. Konzepte der Gesellschaftstheorie, Bd. 7, Tübingen, 2001]
- 11-2000 Helmut Leipold
Informale und formale Institutionen: Typologische und kulturspezifische Relationen
[erscheint in: Leipold, H. / Pies, I. (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik: Konzeption und Entwicklungsperspektiven, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 64, Stuttgart 2000, S. 1-28]
- 10-2000 Alfred Schüller
Theorie des wirtschaftlichen Systemvergleichs – Ausgangspunkte, Weiterentwicklung und Perspektiven
[erschienen in: Leipold, H. / Pies, I. (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik: Konzeption und Entwicklungsperspektiven, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 64, Stuttgart 2000, S. 52-81]

- 09-2000 Thomas Döring
Reform Needs in German Fiscal Federalism
[erscheint in: Zimmermann, Horst (Hrsg.): Pressing Problems in Fields of Economic Policy in Japan and Germany, Marburg 2000]
- 08-2000 Thomas Döring und Dieter Stahl
Institutionenökonomische Überlegungen zur Neuordnung des bundesstaatlichen Finanzausgleichs – Anmerkungen zum Urteil des Bundesverfassungsgerichts über ein „Maßstäbengesetz“ für den Länderfinanzausgleich vom 11. November 1999
[erscheint in: Studien zur Ordnungsökonomik, Stuttgart 2000]
- 07-2000 Thomas Döring und Thilo Pahl
Umweltberichterstattung unter dem Nachhaltigkeitspostulat - Ein systematisierender und bewertender Literaturüberblick
[erscheint in: Hansjürgens, Bernd (Hrsg.): Regionale Umweltberichterstattung unter dem Leitbild einer nachhaltigen Entwicklung – Bestandsaufnahme, Probleme, Forschungsbedarf, Marburg 2000]
- 06-2000 Alfred Schüller
Das Menschenbild der christlichen Kirchen aus ordnungsökonomischer Sicht
[erscheint in: Hasse, Rolf (Hrsg.): Das Menschenbild in Wirtschaft und Gesellschaft. Bern/ Stuttgart/ Wien 2000, S. 79-134]
- 05-2000 Alfred Schüller
Der Euro – Anfang vom Ende des „neuen Leviathan“ in Europa?
[erscheint in: Leube, Kurt R. (Hrsg.): Vordenker einer neuen Wirtschaftspolitik. Wirtschaftsordnung, Marktwirtschaft und Ideengeschichte. Festschrift für Christian Watrin. The International Library of Austrian Economics, Band 5, Frankfurt am Main 2000, S. 207-221]
- 04-2000 Ulrich Fehl
Der Wandel als Chance für Genossenschaften
[erscheint in: Kirk, M./ Kramer, J.W./ Steding, R. (Hrsg.): Genossenschaften und Kooperation in einer sich wandelnden Welt. Festschrift für Prof. Dr. Hans-H. Münkner zum 65. Geburtstag. LIT Verlag, Münster/ Hamburg/ London 2000, S. 3-23]
- 03-2000 Klaus Heine, Erich Oltmanns und Dieter Stahl
**The Impact of Cognition on Institutions:
How does the Motive of Control Affect the Building of Financial Institutions?**
[erscheint in: Proceedings of XXV Annual Colloquium of the International Association for Research in Economic Psychology (IAREP) and the Society for the Advancement of Behavioral Economics (SABE), July 12-16, 2000 in Baden, Vienna/Austria]
- 02-2000 Thomas Döring und Dieter Stahl
**Die föderale Finanzverfassung – grundlegend reformbedürftig?
Entwicklungsstand und Reformbedarf der vertikalen Zuordnung von Aufgaben, Ausgaben und Einnahmen im deutschen Finanzföderalismus**
[erscheint in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Heft 3, 2000]
- 01-2000 Hans-Günter Krüsselberg
Der vermögensrechtliche Zugang zur Familienpolitik
[erscheint in: Habisch, A./ Jans, B./ Stutzer, E. (Hrsg.): Familienwissenschaftliche und familienpolitische Signale – Festschrift zum 70. Geburtstag von Prof. Dr. Max Wingen, Vektor-Verlag, Graftschaff 2000]
-
- 17-1999 Alfred Schüller
Subsidiäre Sozialpolitik: Neuordnung des Verhältnisses von Selbsthilfe, freiwilliger Solidarität und staatlicher Absicherung
[erscheint in: Bund Katholischer Unternehmer (Hrsg.): In christlicher Verantwortung. 50 Jahre Bund Katholischer Unternehmer, Frankfurt am Main 1999, S. 191-220]
- 16-1999 Thomas Döring
Finanzföderalismus in den Vereinigten Staaten von Amerika und in der Bundesrepublik Deutschland
[erscheint in: Wentzel, B. / Wentzel, D. (Hrsg.): USA und Deutschland in institutionenvergleichender Sicht, Tübingen 2000]
- 15-1999 Hans-Günter Krüsselberg
Wilhelm Röpkes Lehre von der Politischen Ökonomie
[erscheint in: ORDO, Band 50, 1999]
- 14-1999 Helmut Leipold
Die Osterweiterung als Prüfstein für die Reformfähigkeit der EU
[erscheint in: Nutzinger, Hans G. (Hrsg.): Osterweiterung und Transformationskrisen, Berlin 2000]
- 13-1999 Horst Zimmermann und Thilo Pahl
Unbekannte Risiken. Innovationsbezug und umweltpolitische Aufgaben
[erscheint in: Hansjürgens, Bernd (Hrsg.): Umweltrisikopolitik, Zeitschrift für angewandte Umweltforschung (ZAU), Sonderheft 10/1999]
- 12-1999 Wolfgang Kerber
Europäische Fusionskontrolle: Entwicklungslinien und Perspektiven
[erscheint in: Oberender, Peter (Hrsg.): Die Europäische Fusionskontrolle, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Band 270, Berlin 2000, S. 69-97]
- 11-1999 Wolfgang Kerber
Interjurisdictional Competition Within the European Union
[erscheint in: Fordham International Law Journal, Vol. 23, 2000, Symposium, S. S217-S249]
- 10-1999 Wolfgang Kerber
Rechtseinheitlichkeit und Rechtsvielfalt aus ökonomischer Sicht
[erscheint in: Grundmann, Stefan (Hrsg.): Systembildung und Systemlücken in Kerngebieten der Harmonisierung. Europäisches Schuldvertrags- und Gesellschaftsrecht, Tübingen 1999]

- 09-1999 Ulrich Fehl
Konzertierte Aktionen, Runde Tische, Aktionsbündnisse: Mittel gegen oder Ausdruck von Politikversagen?
[erschieden in: Chatzimakakis, G. / Hinte, H. (Hrsg.): Brücken zwischen Freiheit und Gemeinwohl, Bonn 1999, S. 138-161]
- 08-1999 Alfred Schüller
Friedrich A. von Hayeks Sozialprinzipien und das Beschäftigungsproblem in Deutschland
[erschieden in: Apolte, Thomas / Caspers, Rolf / Welfens, Paul J.J. (Hrsg.): Standortwettbewerb – Wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik, Baden-Baden 1999]
- 07-1999 Wolfgang Kerber
Wettbewerbspolitik als nationale und internationale Aufgabe
[erschieden in: Apolte, Thomas / Caspers, Rolf / Welfens, Paul J.J. (Hrsg.): Standortwettbewerb – Wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik, Baden-Baden 1999]
- 06-1999 Thomas Döring
Nationale Finanzpolitik in der Europäischen Währungsunion
[erschieden in: Mückl, Wolfgang J. (Hrsg.): Europäische Währungsunion, Paderborn 1999]
- 05-1999 Hans-Günter Krüsselberg
Theoriebildungen im 17., 18. Und 19. Jahrhundert
[erschieden in: Korff, W. u. a. (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftsethik, Bd. 1, Gütersloh 1999, S. 375-461]
- 04-1999 Thomas Döring
Probleme des Länderfinanzausgleichs aus institutionenökonomischer Sicht
[erschieden in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 1999]
- 03-1999 Horst Zimmermann
Innovation in Nonprofit Organizations
[erschieden in: Annals of Public and Cooperative Economics, 1999]
- 02-1999 Ulrich Fehl
Neokeynesianische Theorie: Eine einfache graphische Darstellung
[erschieden in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 28. Jahrgang, Heft 3/1999, S. 106-113]
- 01-1999 Ulrich Fehl
Zur marktprozeßtheoretischen Beurteilung des Patentschutzes
[erschieden in: Erlei, M./ Leschke, M./ Sauerland, D./ Schulz, E. (Hrsg.): Beiträge zur angewandten Wirtschaftstheorie, Regensburg 1999]
-
- 09-1998 Ulrich Fehl
Bündnis für Arbeit
[erschieden in: Knappe, Eckhard / Berthold, Norbert (Hrsg.): Ökonomische Theorie der Sozialpolitik, Bernhard Külp zum 65. Geburtstag, Heidelberg 1998, S. 207-222]
- 08-1998 Ulrich Fehl
Subsidiarität und Genossenschaften im Wettbewerbszusammenhang
[erschieden in: Mückl, Wolfgang (Hrsg.): Subsidiarität. Gestaltungsprinzip für eine freiheitliche Ordnung in Staat, Wirtschaft und Gesellschaft, Paderborn 1999, S. 201-226]
- 07-1998 Ulrich Fehl und Carsten Schreiter
Interdependenzen von Güter- und Finanzsphäre
[erschieden in: Thieme, Hans Jörg (Hrsg.): Finanzmärkte, Stuttgart 1998/99]
- 06-1998 Carsten Schreiter
Die Entwicklung von Organisationsstrukturen der Unternehmung im wissenschaftenden und wissenverwertenden Prozeß
[erschieden in: Lorenz, Hans-Walter (Hrsg.): Studien zur Evolutorischen Ökonomik IV, Berlin 1999]
- 05-1998 Bernd Hansjürgens
The influence of Knut Wicksell on Richard Musgrave and James Buchanan
[erschieden in: Public Choice, 1999]
- 04-1998 Alfred Schüller
Der wirtschaftspolitische Punktualismus: Triebkräfte, Ziele, Eingriffsformen und Wirkungen
[erschieden in: ORDO, Band 49, 1998, S. 105-126]
- 03-1998 Thomas Döring und Matthias Wohltmann
Ausweitung kommunaler Wirtschaftstätigkeit aus finanzwissenschaftlicher Sicht
[erschieden in: Archiv für Kommunalwissenschaften, 1. Halbjahresband, 1999, S. 45-64]
- 02-1998 Wolfgang Kerber
Erfordern Globalisierung und Standortwettbewerb einen Paradigmenwechsel in der Theorie der Wirtschaftspolitik?
[erschieden in: ORDO, Band 49, 1998, S. 253 - 268]
- 01-1998 Wolfgang Kerber
Zum Problem einer Wettbewerbsordnung für den Systemwettbewerb
[erschieden in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Band 17, 1998, S. 199-230]