

Jana Kristina Dammann

Der Begriff der Wettbewerbsbeschränkung

Eine rechtsvergleichende Analyse der US-amerikanischen
und europäischen Fusionskontrolle unter besonderer
Berücksichtigung nicht horizontaler Zusammenschlüsse



Nomos

Inhalt

Abkürzungsverzeichnis	13
Einleitung	15
1. Kapitel: Grundlagen	19
A. Begriff und Erscheinungsformen länderübergreifender Fusionen	19
I. Der Fusionsbegriff der FKVO	19
II. Der Fusionsbegriff des § 7 Clayton Act	20
III. Begriff der länderübergreifenden Fusion	21
B. Zuständigkeit für die Durchsetzung der Fusionskontrolle	22
I. Das Verfahren der Fusionskontrolle in der Europäischen Gemeinschaft	22
II. Das Verfahren der Fusionskontrolle in den USA	23
C. Entstehung von Jurisdiktionskonflikten zwischen den USA und der EU	25
I. Anknüpfungspunkte für die Überprüfung länderübergreifender Fusionen	25
II. Praxis in den USA und der EU bei der Überprüfung länderübergreifender Fusionen	28
1. Extraterritoriale Anwendung des europäischen Wettbewerbsrechts	28
2. Extraterritoriale Anwendung des US-amerikanischen Antitrustrechts	31
D. Zwischenergebnis	36
2. Kapitel: Die wettbewerbstheoretischen und wettbewerbspolitischen Grundlagen der Fusionskontrolle	37
A. Der Zusammenhang zwischen Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik	37
I. Die Lösung des Knappheitsproblems als Hauptaufgabe der Wirtschaftspolitik	37
II. Wettbewerb als zentrale Voraussetzung für marktwirtschaftliche Systeme	39
III. Funktionen des Wettbewerbs	41
1. Allokationsfunktion	41
2. Innovationsfunktion	41
3. Verteilungsfunktion	41

4. Freiheitsfunktion	41
5. Zwischenergebnis	42
IV. Ökonomische Effizienz als Maßstab für gesellschaftliche Wohlfahrt	42
1. Das Pareto-Kriterium	42
a. Tauschoptimum, Produktionsoptimum und optimale Produktionsstruktur	43
b. Das Pareto-Optimum im Zustand vollkommener Konkurrenz	44
aa. Voraussetzungen	44
bb. Preistheoretische Grundlagen	45
cc. Anpassungsprozesse bei vollkommener Konkurrenz	46
dd. Ergebnisse der Analyse	47
2. Stellungnahme	49
B. Die ökonomische Wirkungsweise von Unternehmenszusammenschlüssen und das Entstehen von Zielkonflikten	51
I. Kosteneffizienzen	52
1. Horizontale Unternehmenskonzentration	52
2. Vertikale Unternehmenskonzentration	54
3. Economies of scope durch konglomerate Unternehmenskonzentration	56
II. Technischer Fortschritt	57
III. Marktmachteffekte	60
1. Das reine Monopol als Referenzmodell	60
2. Marktmacht im Oligopol	63
3. Marktmachteffekte einzelner Zusammenschlussarten	65
a. Horizontale Zusammenschlüsse	65
aa. Einseitige Effekte	65
bb. Koordinierte Effekte	67
b. Vertikale Zusammenschlüsse	68
c. Konglomerate Zusammenschlüsse	69
aa. Portfolio Effekte	70
bb. Leverage Effekte	71
cc. Ausdehnung der Ressourcenstärke	74
dd. Die Ausschaltung potentieller Wettbewerber	74
IV. Zusammenfassung	75
C. Wohlfahrtstheoretische Kriterien zur Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen	76
1. Der „Gesamtwohlfahrtsansatz“	76
1. Das Trade-off-Modell von Williamson	76
2. Kritik und Modifikation	78
a. Berücksichtigung vorhandener Marktmacht	78
b. Reaktionen von Wettbewerbern	79
c. Dynamische Effekte	80

II. Der Konsumentenwohlfahrtstandard	81
D. Die Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen im Rahmen der wettbewerbspolitischen Leitbilder	82
I. Die Theorie des funktionsfähigen Wettbewerbs / Harvard School	83
II. Chicago School	87
III. Theorie der Contestable Markets	90
IV. Transaktionskostenökonomik	91
V. Konzept des dynamischen Wettbewerbs	91
VI. Theorie der Wettbewerbsfreiheit	93
VI. Strategische Handels- und Industriepolitik	93
VII. New Empirical Industrial Organization und Simulationsmodelle	94
E. Zwischenergebnis und Entwicklung eines Bewertungsmaßstabes	97
3. Kapitel: Die rechtlichen Grundlagen der Fusionskontrolle	103
A. Die materiellrechtlichen Grundlagen in der EU	103
I. Art. 2 FKVO als materielle Rechtsgrundlage für die Fusionskontrolle	103
II. Marktabgrenzung	104
1. Sachliche Marktabgrenzung	105
2. Räumliche Marktabgrenzung	108
III. Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung	110
1. Marktanteile	111
2. Wettbewerbliche Vorteile der beteiligten Unternehmen	113
3. Marktzutrittsschranken und potentieller Wettbewerb	115
4. Finanzkraft	117
5. Zugang zu Absatz- und Beschaffungsmärkten	118
6. Gegengewichtige Marktmacht	121
IV. Kollektive Marktbeherrschung (Marktbeherrschung im Oligopol)	123
V. Effizienzen	124
VI. Erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs	127
VII. Die Verwendung ökonometrischer Methoden	129
B. Die materiellrechtlichen Grundlagen in den USA	130
I. § 7 Clayton Act als materielle Rechtsgrundlage für die Fusionskontrolle	130
II. Marktkonzentration als Ausgangspunkt der Untersuchung	131
1. Sachliche Marktabgrenzung	131
2. Räumliche Marktabgrenzung	133

III. Wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen	134
1. Coordinated Interaction	134
2. Unilateral Effects	135
IV. Berechnung der Marktanteile und der Marktkonzentration	136
V. Potentieller Wettbewerb	139
VI. Gegengewichtige Marktmacht	141
VII. Effizienzvorteile	141
VIII. Vertikale Zusammenschlüsse	145
IX. Die Verwendung ökonomischer Methoden	147
C. Zwischenergebnis	150
4. Kapitel: Der GE/Honeywell Zusammenschluss und seine Bewertung durch die Wettbewerbsbehörden	155
A. Der Zusammenschluss	155
B. Bewertung durch die Wettbewerbsbehörden	155
I. Die Entscheidung der Kommission	155
1. Der Markt für Flugzeugtriebwerke	156
a. General Electrics beherrschende Stellung aufgrund von Marktanteilen	156
b. Verstärkende Faktoren	157
aa. GE Capital	157
bb. GECAS	159
cc. Kein Wettbewerbsdruck	160
c. Schlussfolgerung	161
2. Der Markt für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse	161
3. Auswirkungen auf den Wettbewerb	163
a. Horizontale Wirkungen	163
b. Vertikale Wirkungen	164
c. Konglomerate Wirkungen	164
II. Die Entscheidung des Department of Justice	167
1. Horizontale Auswirkungen	167
2. GEs beherrschende Stellung auf dem Markt für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge	168
3. Ablehnung einer Verstärkung der beherrschenden Stellung durch konglomerate Effekte	169
C. Vergleich	171

5. Kapitel: Entwicklung der Entscheidungspraxis zu konglomeraten Effekten	173
A. Entscheidungspraxis in der EU	173
I. Guinness/Grand Metropolitan	173
II. Allied Signal/Honeywell	174
III. Boeing/McDonnell Douglas	175
IV. Boeing/Hughes	176
V. AT&T/NCR	177
VI. Tetra Laval/Sidel	178
1. Die Entscheidung der Kommission	178
2. Die Entscheidung des EuG	179
3. Die Entscheidung des EuGH	181
VII. GE/Honeywell	184
B. Entscheidungspraxis in den USA	186
I. Die erste Phase: FTC v. Procter & Gamble	186
II. Die zweite Phase: Erlass der Merger Guidelines von 1982	189
III. Parallelen in der Auslegung von § 2 Sherman Act	191
C. Zwischenergebnis	193
6. Kapitel: Normative Grundlagen des Wettbewerbsrechts in den USA und der EU	195
A. EU	195
I. Konzept des wirksamen Wettbewerbs	195
II. Die Berücksichtigung von Effizienzen bei der Beurteilung von Wettbewerbsbeschränkungen	200
B. USA	204
I. Die Vorläufer der modernen Antitrust Rechtsprechung	204
II. Die Aufweichung der <i>per se rule</i> unter dem Einfluss der Chicago School	208
C. Zusammenfassung	212