

Unterrichtung

durch die Bundesregierung

Dreizehntes Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999

Inhaltsverzeichnis

Seite

Vorwort	13
Kurzfassung*	17

EINLEITUNG

Aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik

1. Zum Stellenwert der Wettbewerbspolitik	47
2. Wettbewerb und Regulierung auf Telekommunikationsmärkten	49
2.1 Ergebnisse des Sondergutachtens der Monopolkommission	49
2.2 Entwicklungen in der Regulierungspraxis	53
2.2.1 Marktbeherrschung bei Vorleistungen für Verbindungsleistungen ins Ausland	53
2.2.2 Entgelte für Zusammenschaltungsleistungen	53
2.2.3 Fakturierung und Inkasso	54
2.3 Europäische Telekommunikationspolitik	54
2.3.1 Review 1999	54
2.3.2 Vertragsverletzungsverfahren gegen die Bundesrepublik Deutschland	55
2.4 Mobilfunk	56
2.4.1 Nummernportabilität	56
2.4.2 Terminierungsgebühren	56
2.4.3 Versteigerung der UMTS-Lizenzen	57

	Seite
3. Restriktive Marktöffnung im Postsektor	59
3.1 Ergebnisse des Sondergutachtens der Monopolkommission	59
3.2 Vollständige Marktöffnung als Voraussetzung für Wettbewerb	59
3.3 Unabhängigkeit von Regulierungsentscheidungen?	61
4. Wettbewerbspolitische Probleme des Internet	62
4.1 Netzexternalitäten	63
4.2 Teilnehmeranschluss und vertikale Integration	63
4.3 Elektronischer Handel (E-Commerce)	64
4.4 Wettbewerbspolitische Empfehlungen	66
5. Liberalisierung des Energiemarktes	66
5.1 Deregulierung des Energiemarktes	66
5.2 Geringe Interventionsintensität bei der Marktöffnung	67
5.3 Beurteilung des Regulierungsrahmens und der Marktentwicklung	68
5.3.1 Marktstruktur	68
5.3.2 Preisentwicklung	69
5.3.3 Verbändevereinbarung	69
5.3.3.1 Transaktionsunabhängiges Punktmodell	70
5.3.3.2 T-Komponente	71
5.3.3.3 Lastprofile	71
5.3.4 Erfahrungen mit der Regulierungspraxis	72
5.4 Zukünftige Regulierungsnotwendigkeiten	73
5.4.1 Kapazitätsengpässe	74
5.4.2 Durchleitungspreise	75
5.5 Aktuelle Konzentrationsentwicklungen	76
6. Staatstätigkeit im Bankensektor	79
7. Reform des europäischen Kartellrechts	81
8. Paradigmenwechsel der europäischen und der deutschen Wirtschaftsstatistik	84
8.1 Anforderungen der Wettbewerbspolitik an die amtliche Wirtschaftsstatistik	84
8.2 Paradigmenwechsel der europäischen Wirtschaftsstatistik	86
8.2.1 Komplexe Unternehmen und Unternehmensgruppen	87
8.2.2 Bedeutung des Paradigmenwechsels für die Wirtschaftsstatistik	87
8.3 Initiativen der Monopolkommission zur Erfassung von Unternehmens- verbindungen	88
8.4 Ergebnisse der Machbarkeitsstudie des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung	89
8.5 Neue rechtliche Rahmenbedingungen der Konzentrationsstatistik – Novellierung von § 47 GWB	92
8.6 Einführung einer einheitlichen Unternehmensnummer zur Identifizierung von Angaben aus heterogenen Datenquellen	93

KAPITEL I

Einfluss des Beteiligungsnetzwerks von Unternehmen auf den Konzentrationsgrad	96
1. Paradigmenwechsel und Neuordnung der Wirtschaftsstatistik unter Einbeziehung komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen	96
1.1 Wirtschaftsstatistisches Reformkonzept der Europäischen Union	96
1.2 Stand der Reform in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union	100
1.2.1 Avantgarde der Unternehmensstatistik in den Niederlanden	100
1.2.2 Erfassung von Unternehmensgruppen in Großbritannien	101
1.2.3 Erfassung von Unternehmensgruppen in Frankreich	102
1.3 Notwendigkeit eines Paradigmenwechsels der deutschen Wirtschaftsstatistik	103
1.3.1 Geringe Reformbemühungen der Bundesstatistik	103
1.3.2 Rechtliche Rahmenbedingungen der Wirtschaftsstatistik	105
1.4 Konsequenzen eines Paradigmenwechsels für die deutsche Wirtschaftsstatistik – Reorganisation statistischer Erhebungen	108
1.4.1 Erfassung von Beteiligungsnetzwerken und Profiling	108
1.4.2 Grundsätze zur statistischen Geheimhaltung von Wirtschaftsdaten	109
1.4.3 Entbürokratisierung von Funktionen der amtlichen Statistik	111
2. Quantitative Erfassung kontrollierender Verbindungen deutscher Unternehmen mit ihren direkten und indirekten Eignern	112
2.1 Datenquellen zur Verflechtungsanalyse deutscher Unternehmen	112
2.1.1 Dun & Bradstreet Deutschland GmbH	113
2.1.2 Verband der Vereine Creditreform e.V.	114
2.1.3 Verlag Hoppenstedt GmbH	120
2.2 Strukturanalyse der direkten Beteiligungen an deutschen Unternehmen mit Eignern	123
2.2.1 Direkte Beteiligungen an allen Unternehmen mit Eignern	125
2.2.2 Direkte Beteiligungen an den größten Unternehmen mit Eignern	129
2.3 Analyse der direkten und indirekten Beteiligungen an deutschen Unternehmen mit Eignern	131
2.3.1 Verflechtung der Unternehmen mit den Konzernobergesellschaften	131
2.4 Zusammenfassung	138
3. Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad in den Wirtschaftsbereichen	139
3.1 Repräsentativität der Konzernstrukturdatenbank der Verlag Hoppenstedt GmbH im Vergleich zur amtlichen Unternehmensstatistik	139
3.1.1 Methodische und empirische Grundlagen	139
3.1.2 Auswahl repräsentativer Wirtschaftsabteilungen	141
3.2 Änderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades infolge der Gruppenbildung der Unternehmen	144
3.2.1 Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen in ausgewählten Wirtschaftsabteilungen des Produzierenden Gewerbes	144

	Seite
3.2.2 Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen in den Wirtschaftsabteilungen der Gesamtwirtschaft	144
3.3 Zusammenfassung	150
 KAPITEL II	
Ergebnisse der amtlichen Konzentrationsstatistik für Industrie und Handel	162
1. Konzeptionelle Grundlagen und Zweifel am Realitätsbezug der amtlichen Unternehmensstatistik	162
2. Tabellarischer Teil	163
 KAPITEL III	
Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)	209
1. Gegenstand und Ziel der Untersuchung	209
2. Die hundert größten Unternehmen 1996 und 1998	210
2.1 Methodik der Wertschöpfungsermittlung	210
2.2 Im Berichtszeitraum eingetretene Veränderungen	215
2.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten“	225
2.3.1 Wertschöpfung	225
2.3.2 Beschäftigte	226
2.3.3 Sachanlagen	227
2.3.4 Cashflow	228
2.4 Rechtsformen der „100 Größten“	230
3. Branchenspezifische Betrachtung	230
3.1 Geschäftsvolumen	230
3.1.1 Aussagegehalt der branchenspezifischen Geschäftsvolumina	230
3.1.2 Industrie	231
3.1.3 Handel	232
3.1.4 Verkehr und Dienstleistungen	237
3.1.5 Kreditgewerbe	240
3.1.6 Versicherungsgewerbe	242
3.2 Rentabilität	244
4. Verflechtungen der „100 Größten“	246
4.1 Problemstellung	246
4.2 Anteilsbesitz an den „100 Größten“	249
4.2.1 Gegenstand und Datenquellen	249
4.2.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“	250

	Seite
4.2.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner der „100 Größten“	258
4.3 Kooperationen im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen	266
4.3.1 Methodische Vorbemerkungen	266
4.3.2 Verflechtungen der zwanzig größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen	266
4.3.3 Verflechtungen der Kreditinstitute aus dem Kreis der „100 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen	273
4.4 Personelle Verflechtungen	274
4.4.1 Methodische Vorbemerkungen	274
4.4.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“	275
5. Die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen	289

KAPITEL IV

Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlusskontrolle	296
1. Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen	296
1.1 Die Entwicklung der Missbrauchsaufsicht in der Amtspraxis	296
1.2 Preissmissbrauch	296
1.2.1 Flugpreisspaltung	296
1.2.2 Missbräuchlich überhöhte Preise für die Überlassung von Teilnehmerdaten	298
1.3 Behinderungsmissbrauch	299
1.3.1 Zugang zu wesentlichen Einrichtungen	299
1.3.2 Verkäufe unter Einstandspreis	301
1.3.3 Nachträgliche Konditionenanpassung	303
2. Zusammenschlusskontrolle	304
2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen	304
2.2 Zusammenschlusstatbestand	306
2.2.1 Reichweite der Verbundklausel	306
2.2.2 Verstärkung einer bereits bestehenden Unternehmensverbindung	307
2.2.3 Wettbewerblich erheblicher Einfluss	308
2.3 Räumliche Marktabgrenzung	309
2.4 Marktbeherrschung	310
2.4.1 Verstärkung marktbeherrschender Stellungen auf regionalen Zeitungs- und Anzeigenmärkten	310
2.4.2 Marktbeherrschung auf dem Markt für Eisenbahnschwellen	312
2.4.3 Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung bei Universalwaschmitteln	313
2.5 Untersagungsabwendende Nebenbestimmungen	314
2.5.1 Zusagen	314
2.5.2 Bedingungen und Auflagen	329
2.6 Marktstrukturen und Wettbewerb im Handel	330

	Seite
3. Europäische Fusionskontrolle	333
3.1 Zuständigkeit der Europäischen Kommission	334
3.1.1 Territorialer Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung	334
3.1.2 Inhaltliche Reichweite der Kontrollkompetenz	336
3.2 Kontrolle von Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen	337
3.3 Marktbeherrschung	341
3.3.1 Einzelmarktbeherrschung	341
3.3.2 Oligopolistische Marktbeherrschung	343
3.3.3 Rechtsprechung	345
3.4 Kausalität	346
3.5 Änderungsverpflichtungen	347
3.5.1 Änderungsverpflichtungen in der ersten Verfahrensphase	347
3.5.2 Änderungsverpflichtungen in der zweiten Verfahrensphase	348
3.5.3 Inhalt der Änderungsverpflichtungen	349
3.6 Erneute Überprüfung eines Zusammenschlusses	350
3.7 Verweisungen gemäß Art. 9 FKVO	351
3.8 Berechtigte Interessen im Sinn des Art. 21 FKVO	355
3.9 Weiterentwicklung der Europäischen Fusionskontrolle	355
 KAPITEL V	
Wettbewerb und Regulierung im Multimedia-Bereich	357
1. Einführung	357
2. Regulierung und Wettbewerb auf dem Fernsehmarkt	357
2.1 Fernsehmarkt	357
2.1.1 Marktabgrenzung	357
2.1.2 Bereinigung der Marktstrukturen auf dem deutschen Fernsehmarkt	358
2.1.2.1 Pay-TV	358
2.1.2.2 Free-TV	359
2.2 Medienrechtliche Regulierung	360
2.2.1 Regulierungspraxis	360
2.2.2 Vierter Rundfunkänderungsstaatsvertrag	361
2.2.3 Bewertung der medienrechtlichen Regulierung	363
2.2.4 Digitales Fernsehen	364
2.2.5 Funktionsauftrag des öffentlich-rechtlichen Fernsehens	365
2.3 Zusammenfassung und ordnungspolitische Empfehlungen	367
3. Zukunft des Breitbandkabelnetzes	367
3.1 Netzstruktur	368
3.2 Netznutzung und wirtschaftliche Situation im Kabelmarkt	368
3.3 Netzausbau und neue Einnahmemöglichkeiten	369
3.3.1 Fernsehen	369

	Seite	
3.3.2	Kabeltelefonie	370
3.3.3	Internet-Zugang	370
3.4	Probleme beim Netzausbau	371
3.4.1	Trennung der Netzebenen	371
3.4.2	Medienrechtliche Nutzungsbeschränkungen	371
3.4.3	Telekommunikationsrechtliche Entgeltregulierung	371
3.4.4	Eigentümerschaft der Deutschen Telekom AG	372
3.5	Regulierungsbedarf für das Breitbandkabelnetz	373
3.5.1	Kanalbelegung	373
3.5.2	Entgeltregulierung	373
 KAPITEL VI		
	Buchpreisbindung	376
1.	Problemstellung	376
2.	Rahmenbedingungen des Buchmarktes	376
2.1	Historischer Abriss der deutschen Buchpreisbindung	376
2.2	Rechtlicher Rahmen	377
2.3	Wirtschaftliche Rahmendaten des deutschen Buchmarktes	379
3.	Rahmenbedingungen in ausgewählten Ländern	384
3.1	Übersicht	384
3.2	Ausgewählte jüngere Entwicklungen	385
3.2.1	Schweiz: Heftige Debatte um den Sammelrevers	385
3.2.2	Großbritannien: Zusammenbruch der Buchpreisbindung	385
3.2.3	Frankreich: Einführung der Preisbindung durch die „Loi Lang“	386
3.2.4	Schweden: Staatliche Förderung des Buchmarktes	387
4.	Europarechtlicher Rahmen und europarechtliche Entscheidungen zur Buchpreisbindung	388
4.1	Europarechtlicher Rahmen	388
4.2	Entscheidungspraxis des Europäischen Gerichtshofes und der Europäischen Kommission	389
4.2.1	Die Rechtssache „VBVB und VBBB/Kommission“	389
4.2.2	Die Rechtssachen „Leclerc/Au blé vert“ und „Driancourt/Cognet“	389
4.2.3	Die Rechtssachen „Publishers Association/Kommission“	390
4.2.4	Die deutsch-österreichische Buchpreisbindung	390
5.	Wettbewerbspolitische Analyse	393
5.1	Das Buch als Wirtschaftsgut: Titelvielfalt und Buchpreisbindung	394
5.2	Wettbewerbliche Wirkungen der Buchpreisbindung	397
5.3	Empirische Analyse	400

	Seite
5.3.1 Die Entwicklung des britischen Buchmarktes seit 1995	400
5.3.2 Der französische Buchmarkt, insbesondere zwischen 1979 und 1981	402
5.3.3 Die Entwicklung des schwedischen Buchmarktes seit 1970	402
5.3.4 Vergleich zwischen Ländern mit und ohne Preisbindung	405
5.4 Wettbewerbspolitische Einordnung des Systems der Buchpreisbindung	406
6. Kulturpolitische Anmerkungen	407
6.1 Das Buch, ein besonders förderungswürdiges Kulturgut?	407
6.2 Alternative Förderinstrumente	407
7. Perspektiven für eine zukünftige Marktregulierung	408
 KAPITEL VII	
Megafusionen	410
1. Einleitung	410
2. Bestandsaufnahme	410
3. Fusionsgründe	415
3.1 Fusionen als Instrumente zur Gestaltung der Unternehmensgröße und -struktur	415
3.2 Fusionen und die Entwicklung des Unternehmenssektors im zeitlichen Verlauf	416
3.3 Gründe für die derzeitige Fusionswelle	418
4. Beurteilung von Megafusionen aus wettbewerbs- und aus gesellschaftspolitischer Sicht	422
4.1 Wettbewerbspolitische Bedeutung der Fusionskontrolle	422
4.2 Zur Berücksichtigung der wirtschaftlichen Chancen von Fusionen	422
4.3 Die Veränderung der relevanten Märkte	423
4.4 Wettbewerbstranzendierende Beurteilung von Megafusionen	424
5. Internationales Fusionskontrollrecht: Zusammenarbeit oder Vereinheitlichung?	425
5.1 Zusammenarbeit	425
5.2 Vereinheitlichung	427
6. Zusammenfassung und Empfehlungen	428
 Anhang	
A: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 44 bis 47) in der Fassung der Bekanntmachung der Neufassung vom 26. August 1998 (BGBl. I S. 2546)	431
B: Untersagungen durch das Bundeskartellamt – Verfahrensstand Ende 1999 –	433
C: Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle – Verfahrensstand Ende 1999 –	445
D: Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten ...	515
E: Gutachten der Monopolkommission	519
 Verzeichnis der Abbildungen	
I.1: Dun & Bradstreet, Gliederung der Anzahl der Unternehmen und Niederlassungen – Deutschland 1999 –	114

	Seite
I.2: Verband der Vereine Creditreform, Gliederung der Anzahl der Unternehmen nach der Rechtsform – Deutschland 1999 –	117
I.3.1: Anteil deutscher Unternehmen mit Angaben über Anteilseigner und Beteiligungsquoten nach Rechtsformen – Deutschland 1999 –	118
I.3.2: Gliederung deutscher Unternehmen mit Anteilseignern nach Untergrenzen der Beteiligungsquote sowie nach Rechtsformen – Deutschland 1999 –	118
I.4.1: Anteil der Anteilseigner mit Angaben über deutsche Tochtergesellschaften und Beteiligungsquoten nach Rechtsformen – Deutschland 1999 –	119
I.4.2: Gliederung der Anteilseigner mit deutschen Tochtergesellschaften nach Untergrenzen der Beteiligungsquote sowie nach Rechtsformen – Deutschland 1999 –	119
I.5.1: Anteil der deutschen Unternehmen mit Eignern nach der unteren Grenze der Beteiligungsquote sowie nach Rechtsformen – Deutschland 1999 –	121
I.5.2: Anteil der Anteilseigner mit deutschen Tochtergesellschaften nach der unteren Grenze der Beteiligungsquote sowie nach Rechtsformen – Deutschland 1999 –	121
I.6: Anteil der Unternehmen mit kontrollierten Töchtern und kontrollierenden Eignern nach Rechtsformen – Deutschland 1999 –	122
I.7: Die Gliederung der Konzernstrukturdatenbank der Verlag Hoppenstedt GmbH nach Wirtschaftszweigen (WZ 93) des Produzierenden Gewerbes gemessen an der Zahl der Unternehmen und an den Umsatzerlösen – Deutschland 1997 –	124
I.8: Häufigkeitsverteilung der Anzahl der Unternehmen nach der Beteiligungsquote des größten direkten Eigners – Deutschland 1997/1998 –	126
I.9: Kumulierte Häufigkeitsverteilung der Unternehmen nach der Untergrenze der Beteiligungsquote des größten direkten Eigners – Deutschland 1998 –	128
I.10: Ausgewählte Beteiligungsquoten direkter Eigner an deutschen Unternehmen nach Teilmengen der Konzernstrukturdatenbank – Deutschland 1998 –	130
I.11.1: Kumulierte Häufigkeitsverteilung gemessen an der Anzahl der Unternehmen nach der Untergrenze der Beteiligungsquote des größten Anteilseigners – Deutschland 1997/1998 –	132
I.11.2: Kumulierte Häufigkeitsverteilung gemessen am Grund- und Stammkapital der Unternehmen nach der Untergrenze der Beteiligungsquote des größten Anteilseigners – Deutschland 1997/1998 –	132
I.12: Anzahl der Unternehmen nach der Art der Beteiligungsverflechtung mit ihren ultimativen Eignern – Deutschland 1998 –	138
I.13.1: Anzahl und Umsatz der wirtschaftlichen Einheiten sowie der Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index und am Variationskoeffizienten nach privaten und amtlichen Datenquellen – Deutschland 1997 –	143
I.13.2: Umsatz der wirtschaftlichen Einheiten sowie der Konzentrationsgrad gemessen an Konzentrationsraten nach privaten und amtlichen Datenquellen – Deutschland 1997 –	143
I.14.1: Veränderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades gemessen am Herfindahl-Index und am Variationskoeffizienten infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen – Deutschland 1997 –	145
I.14.2: Veränderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades gemessen an Konzentrationsraten infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen – Deutschland 1997 –	145
I.15.1: Veränderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen – Deutschland 1997 –	147
I.15.2: Veränderung des Variationskoeffizienten, der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des absoluten Konzentrationsgrades infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen – Deutschland 1997 –	147
I.16.1: Veränderung des Konzentrationsgrades gemessen am Herfindahl-Index und am Variationskoeffizienten infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen – Deutschland 1997 –	148

	Seite
I.16.2: Veränderung des Konzentrationsgrades gemessen an Konzentrationsraten infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen – Deutschland 1997 –	148
II.1: Rangfolge und Anteil der zehn größten Konzerne oder Gruppen, Anbieter und Unternehmen am Umsatz im Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren nach der amtlichen Statistik und nach privaten Datenquellen – Deutschland 1997 – . .	165
VII.1: Fusionen und Akquisitionen	411
VII.2: Kaufpreise der größten Unternehmen	413
VII.3: Fusionswellen in den Vereinigten Staaten	414

Verzeichnis der Tabellen

I.1: Anzahl der Unternehmen mit Tochter- und Muttergesellschaften nach der kontrollierenden Höhe der Beteiligungsquote und nach Rechtsformen – Deutschland 1999 –	116
I.2: Häufigkeitsverteilung der Anzahl der Unternehmen und deren Grund- bzw. Stammkapital nach der Beteiligungsquote des größten direkten Eigners – Deutschland 1998 – . .	127
I.3: Ausgewählte Beteiligungsquoten direkter Eigner an deutschen Unternehmen nach Teilmengen der Konzernstrukturdatenbank – Deutschland 1998 –	130
I.4: Anzahl der Unternehmen nach der Art der Beteiligungsverflechtung mit dem kontrollierenden ultimativen Eigner – Deutschland 1998 –	134
I.5: Anzahl der Unternehmen nach der Art der Beteiligungsverflechtung und der Konzern-eigenschaft des kontrollierenden ultimativen Eigners – Deutschland 1998 –	135
I.6: Anzahl der Unternehmen nach der Art der Beteiligungsverflechtungen, der Konzern-eigenschaft und dem Sitz des kontrollierenden ultimativen Eigners – Deutschland 1998 –	136
I.7: Ausgewählte zweistellige Wirtschaftsabteilungen des Produzierenden Gewerbes (WZ 93)	142
I.8: Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen auf die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und den Konzentrationsgrad in der Gesamtwirtschaft – Deutschland 1997 – . . .	146
I.9: Relative Änderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) in der Gesamtwirtschaft – Deutschland 1997 –	150
I.10: Höhe und Änderung der Zahl der wirtschaftlichen Einheiten infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) – Deutschland 1997 –	152
I.11: Höhe und Änderung der Umsatzerlöse infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) – Deutschland 1997 –	153
I.12: Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR3 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) – Deutschland 1997 – . . .	154
I.13: Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR6 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) – Deutschland 1997 – . .	155
I.14: Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR10 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) – Deutschland 1997 – .	156
I.15: Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR25 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) – Deutschland 1997 – .	157
I.16: Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR50 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) – Deutschland 1997 – .	158
I.17: Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR100 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) – Deutschland 1997 – .	159
I.18: Höhe und Änderung des Herfindahl-Index infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) – Deutschland 1997 –	160

	Seite
I.19: Höhe und Änderung des Variationskoeffizienten infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93) – Deutschland 1997 – . . .	161
II.1: Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe – WZ Abschnitte C, D und F –	166
II.2: Konzentration der Anbieter nach zweistelligen Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – GP Abschnitt C und D –	172
II.3: Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter nach zweistelligen Wirtschafts- und Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – GP Abschnitt C und D –	176
II.4: Konzentration der Betriebe nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – WZ Abschnitte C und D –	183
II.5: Konzentration der Unternehmen im Handel und Gastgewerbe – WZ 50, 51, 52, 55 – nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung, Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen)	188
II.6: Konzentration der Unternehmen im Kraftfahrzeughandel – WZ 50 – nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung, Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen)	191
II.7: Konzentration der Unternehmen im Großhandel – WZ 51 – nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Großhandel mit Kraftfahrzeugen, ohne Handelsvermittlung) . . .	194
II.8: Konzentration der Unternehmen im Einzelhandel – WZ 52 – nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	197
II.9: Konzentration der Unternehmen im Gastgewerbe – WZ 55 – nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen	200
II.10: Konzentration der Anbieter im funktionalen Großhandel nach zehn Warenhauptbereichen (einschl. Großhandel mit Kraftfahrzeugen u. a.) – WZ 51 –	203
II.11: Konzentration der Anbieter im funktionalen Einzelhandel nach zehn Warenhauptbereichen (einschl. Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen u. a.) – WZ 52 –	206
III.1: Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1996 und 1998	217
III.2: Zehner-Ranggruppen der jeweils „100 Größten“ nach Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen (bis 1992: alte Bundesländer) und nach Jahren	226
III.3: Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 1998	227
III.4: Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 1998	228
III.5: Die nach Cash-flow zehn größten Unternehmen 1998	229
III.6: Rechtsformen der „100 Größten“ 1996 und 1998	230
III.7: Die nach Umsatz fünfzig größten deutschen Industrieunternehmen 1996 und 1998 . . .	233
III.8: Die nach Umsatz zehn größten deutschen Handelsunternehmen 1996 und 1998	238
III.9: Die nach Umsatz zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen 1996 und 1998	241
III.10: Die nach Bilanzsumme zehn größten deutschen Kreditinstitute 1996 und 1998	243
III.11: Die nach Beiträgen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen 1996 und 1998	245
III.12: Rentabilität der Großunternehmen nach Branchen	248
III.13: Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1996 und 1998	251
III.14: Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen mit den meisten Beteiligungen 1996 und 1998	257

	Seite
III.15: Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1996 und 1998 nach Gruppen . . .	259
III.16: Aufschlüsselung der hundert größten Unternehmen 1996 und 1998 nach Gruppen . . .	265
III.17: Die Verflechtung zwischen den zwanzig größten Unternehmen 1996 und 1998 über Gemeinschaftsunternehmen	268
III.18: Die Verflechtungen zwischen den zehn Kreditinstituten aus dem Kreis der „100 Größ- ten“ 1996 und 1998 über Gemeinschaftsunternehmen	271
III.19: Die personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1996 und 1998	278
III.20: Häufigkeit der personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen 1996 und 1998	287
III.21: Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen 1970, 1996 und 1998 über Kontrollorgane	288
III.22: Aufschlüsselung der Mandatsträger in den Kontrollorganen der hundert größten Unter- nehmen 1996 und 1998 nach Gruppen	290
III.23: Die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt 1998 und 1999 an- gezeigten Unternehmenszusammenschlüssen	291
III.24: Häufigkeit der Beteiligungen der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1998 an Unternehmenszusammenschlüssen 1998/ 1999 nach Ranggruppen	295
IV.1: Übersicht über die Anzahl der angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse und der vom Bundeskartellamt ausgesprochenen Untersagungen, gegliedert nach Berichtszeit- räumen der Monopolkommission	304
IV.2: Art des Zusammenschlusstatbestandes der beim Bundeskartellamt angezeigten Unter- nehmenszusammenschlüsse	306
IV.3: Die Zusagenpraxis von 1975 bis 2000	316
IV.4: Vollzogene Zusammenschlüsse im Lebensmittelhandel (Groß- und Einzelhandel) in der Bundesrepublik Deutschland 1998 und 1999	331
VI.1: Verteilung der Umsätze im deutschen Buchmarkt auf die einzelnen Vertriebswege . . .	379
VI.2: Verteilung der Umsätze im deutschen Buchmarkt auf einzelne Warengruppen	380
VI.3: Entwicklung des Durchschnittspreises lieferbarer Bücher	381
VI.4: Buchpreisindex und Lebenshaltungskostenindex	381
VI.5: Buchpreisindex und Einzelhandelspreisindex	382
VI.6: Titelproduktion bei Büchern	382
VI.7: Entwicklung der Erlöse sowie der Personal- und Werbekosten im Verlagsbuchhandel .	383
VI.8: Buchpreisbindung in anderen europäischen Staaten	384
VII.1: Angemeldete Zusammenschlüsse bei der Europäischen Kommission	411
VII.2: Die größten Zusammenschlüsse in den Vereinigten Staaten	412
VII.3: Nationale Aufteilung der von der EU-Kommission 1991 bis 1997 geprüften Fälle	414

Vorwort

Gemäß § 44 Abs. 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) in der Bekanntmachung der Neufassung vom 26. August 1998¹⁾ legt die Monopolkommission ihr Dreizehntes Hauptgutachten (Zweijahresgutachten) vor.²⁾

Die Monopolkommission behandelt im Einleitungskapitel aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik sowie ordnungspolitische und konzentrationsstatistische Grundsatzfragen. Hierbei werden die Rolle und die Bedeutung der Wettbewerbspolitik für die Entwicklung der Volkswirtschaft thematisiert. In den Sektoren Telekommunikation, Post und Energie als Wirtschaftsbereichen mit Netzstruktur haben Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen zu Deregulierungsfortschritten geführt, auf die das vorliegende Gutachten eingeht. Die Monopolkommission erörtert außerdem Veränderungen des europäischen Kartellrechts, die Privatisierungsmöglichkeiten für den öffentlichen Kreditsektor und wettbewerbspolitische Probleme des Internet. Darüber hinaus werden die Anforderungen und mögliche Weiterentwicklungen der Unternehmensstatistik dargestellt.

Die Fortschreibungskapitel dieses Hauptgutachtens befassen sich mit der Analyse der Unternehmens- und Konzernkonzentration in den Bereichen der Industrie und des Handels (Kapitel I und II) und der Konzentration von Großunternehmen (Kapitel III). Zum gesetzlichen Auftrag gehört daneben eine Würdigung der Entscheidungspraxis zur Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und zur Fusionskontrolle, sowohl nach deutschem als auch nach europäischem Recht (Kapitel IV). Mit ihrer Stellungnahme zu Wettbewerb und Regulierung im Multimediabereich (Kapitel V) greift die Monopolkommission ein Thema auf, das bereits in den vorherigen Gutachten Gegenstand der Erörterung war. Sie nimmt in zwei Sonderkapiteln zudem eine kritische Bewertung der Buchpreisbindung vor (Kapitel VI) und geht auf die Problematik von Megafusionen ein (Kapitel VII).

Der Anlagenband zu diesem Gutachten enthält einen methodischen Teil, in dem Fragen der Konzentrationsstatistischen Erfassung und der Datenbasis behandelt werden. In einem anschließenden ausführlichen statistischen Teil wird die Unternehmenskonzentration in Form von tabellarischen Übersichten dokumentiert.

Bei der Vorbereitung dieses Hauptgutachtens wurde die Monopolkommission wiederum von Sachverständigen, Behörden und sonstigen Institutionen unterstützt, denen sie zu Dank verpflichtet ist. Der frühere Präsident des Bundeskartellamtes, Herr Dieter Wolf, sein Nachfolger im Amt, Herr Dr. Ulf Böge, der Vizepräsident, Herr Dr. Kurt Stockmann, sowie die zuständigen Beamten, insbesondere die Leiter der Beschlussabteilungen und der Grundsatzabteilung, haben zu den Vorarbeiten maßgeblich beigetragen.

¹⁾ BGBl. I S. 2546. Ein Auszug aus dem Gesetz (§§ 44 bis 47 GWB) ist im Anhang dieses Gutachtens (Teil A) abgedruckt.

²⁾ Die bisher veröffentlichten Haupt- und Sondergutachten der Monopolkommission sind im Anhang dieses Gutachtens (Teil E) aufgelistet.

Sie haben der Monopolkommission und ihren wissenschaftlichen Mitarbeitern in gemeinsamen Sitzungen und zahlreichen Einzelgesprächen Gelegenheit zur Erörterung der Entscheidungspraxis wie auch allgemeiner wettbewerbspolitischer Fragestellungen gegeben. Das Statistische Bundesamt hat durch Sonderaufbereitungen amtlicher Daten zum Konzentrationsstatistischen Untersuchungsprogramm der Monopolkommission beigetragen. Sein Präsident, Herr Johann Hahlen, und seine Mitarbeiter haben die Berichterstattung der Kommission wie in den Jahren zuvor durch die Erstellung der Konzentrationsstatistischen Standardaufbereitungen unterstützt.

Fragen der europäischen Fusionskontrolle wurden mit Vertretern der Generaldirektion für Wettbewerb der Europäischen Kommission diskutiert. Gegenstand des Fachgesprächs im Frühjahr 2000 war darüber hinaus die europäische Wettbewerbspolitik, insbesondere in den Sektoren Energie, Telekommunikation und elektronische Medien sowie die Fortentwicklung des europäischen Kartellrechts. Teilnehmer waren die Herren

- Götz Drauz
- Ronald Feltkamp
- Dietrich Kleemann
- Robert Klotz.

Bei der Erstellung der empirischen Datenbasis für die Konzentrationsstatistischen Analysen nach Unternehmensgruppen haben die größten deutschen Anbieter von Unternehmens- und Konzentrationsdatenbanken der Monopolkommission die erforderlichen Informationen kostenlos zugänglich gemacht.

- Verband der Vereine Creditreform e.V., Neuss
- Verlag Hoppenstedt GmbH, Darmstadt
- M + M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt/M.

Herr Dr. Jens Kamrath hat für die entsprechenden Untersuchungen in diesem Gutachten eine Datenbank aufgebaut, welche die Grundlage für die Analyse der Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen liefert, die in den gleichen Wirtschaftsbereichen tätig sind.

Die Unternehmen aus dem Berichtskreis der Untersuchungen zur aggregierten Konzentration stellten mit teilweise erheblichem Aufwand Jahresabschlussdaten für ihre inländischen Konzernteile zusammen. Der Deutsche Gewerkschaftsbund lieferte Angaben über die Mitgliedschaft von Gewerkschaftsvertretern in den Aufsichtsräten der Großunternehmen. Allen Genannten dankt die Monopolkommission für ihre hilfreiche Unterstützung.

In mehreren Fachgesprächen hat die Monopolkommission die wettbewerbspolitische Problematik der Buchpreisbindung erörtert. In einer Anhörung im Frühjahr 1999 hat der Börsenverein des Deutschen Buchhandels zu den relevanten Fragen Stellung genommen. Der Verband wurde vertreten durch die Herren

- Roland Ulmer
- Dr. Harald Heker
- Dr. Wolfgang Kirchhoff

sowie durch den Sachverständigen Herrn Prof. Dr. Bert Rürup.

Um die Problematik der Buchpreisbindung auch aus Sicht der Wirtschaftspraxis kennenzulernen, fand im Frühjahr 2000 eine Anhörung mit Unternehmern aus den Bereichen des Buchverlags und des Buchhandels statt. Die Fachdiskussion wurde geführt mit den Herren

- Thomas Bez
- Carel Halff
- Heinrich Hugendubel
- Heinz Lederer
- André M. Rettberg
- Herrmann-Arndt Riethmüller
- Dr. Rüdiger Salat
- Erwin Schumacher.

Das Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel hat zum Thema Megafusionen ein gleichnamiges Gutachten im Auftrag der Monopolkommission erstellt. Autoren waren die Herren Prof. Dr. Henning Klodt und Jörn Kleinert.

Im Sondergutachten 28 („Kartellpolitische Wende in der Europäischen Union?“) äußert sich die Monopolkommission zum Weißbuch der Europäischen Kommission vom 28. April 1999. Die Monopolkommission erkennt zwar eine grundsätzliche Reformbedürftigkeit der Verfahren zu Artt. 81 ff. EG-Vertrag an, hält aber den im Weißbuch vorgeschlagenen Weg nicht für zielführend. Der ins Auge gefasste Systemwechsel bedeutet verfahrensmäßig einen Übergang vom Verbotsprinzip (mit Administrativvorbehalt) zu einem Missbrauchsprinzip. Die Monopolkommission empfiehlt verhältnismäßigere Optionen für die Vereinfachung der Kartellverfahren und die Effizienzsteigerung des Ressourceneinsatzes.

Das Telekommunikationsgesetz und das Postgesetz sehen eine Überprüfung der Märkte für Telekommunikationsleistungen und Postdienste vor, um festzustellen, ob funktionsfähiger Wettbewerb besteht, der die sektorspezifische Regulierung entbehrlich macht. Diese Aufgabe hat der Gesetzgeber der Monopolkommission übertragen, die alle zwei Jahre (zeitgleich mit dem Bericht der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post) ein Gutachten erstellen soll. Im Sondergutachten 29 (Wettbewerb auf Telekommunikations- und Postmärkten?) kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass auf eine sektorspezifische Regulierung, einschließlich einer Ex-ante-Entgeltregulierung, der Telekommunikationsmärkte vorläufig nicht verzichtet werden kann. Dies gilt für Vorleistungs- und Endkundenmärkte. Im Ortsnetz ist der Wettbewerb bisher nur schwach entwickelt. Auf den Märkten für Fern- und Auslandsgespräche ist die Wettbewerbsintensität deutlich höher, dies allerdings vor allem als Folge der Regulierung. Würde man diese ganz oder teilweise zurücknehmen, bestünde die Gefahr einer wieder nachlassenden Wettbewerbsintensität. Auch im Postbereich kann nicht von funktionsfähigem Wettbewerb die Rede sein. Dieser kann sich frühestens dann entwickeln, wenn die weitreichende Exklusivlizenz der Deutschen Post AG entfällt. Politischen Bestrebungen, den reservierten Bereich über das Jahr 2002 hinaus zu verlängern, sollte daher nicht nachgegeben werden.

In ihrem Sondergutachten 30 befasst sich die Monopolkommission mit der Reform der Hochschulausbildung. Entscheidend sind die Einführung von

Studiengebühren sowie die Deregulierung der Studiengänge und der Arbeitsmärkte für wissenschaftliches Personal. Dies würde die Hochschulen zum Wettbewerb zwingen. Eigene Schwerpunkte und Profile ließen sich stärker entwickeln. Hierzu zählen beispielsweise ein veränderter Hochschulzugang und die Entwicklung eigenständiger Studien- und Prüfungsordnungen. Als wesentliche Voraussetzungen sollten die Kompetenzen der Hochschulen im Finanz- und Personalbereich sowie die Gestaltungsmöglichkeiten bei den internen Leitungs- und Entscheidungsstrukturen erweitert werden. Ein Wettbewerb zwischen den Universitäten schafft Effizienzreize und steigert die Leistungsfähigkeit des Systems einschließlich der Ausbildung der Studierenden. Dies hat letztlich auch Auswirkungen für die Chancen auf dem Arbeitsmarkt.

Mit Ablauf des Berichtszeitraums ergeben sich bei der Zusammensetzung der Monopolkommission Veränderungen. Nach dem Ende ihrer Amtszeit werden der Vorsitzende, Prof. Dr. Wernhard Möschel, sowie die Mitglieder Elke Weber-Braun und Heinz Greiffenberger nicht wiederberufen. Es gehörten der Monopolkommission Herr Prof. Dr. Möschel und Frau Weber-Braun jeweils drei Amtsperioden und Herr Greiffenberger eine Amtsperiode an. Die Amtszeit der Mitglieder Winfried Haastert und Prof. Dr. Martin Hellwig endet am 30. Juni 2002.

Neben den personellen Veränderungen hat sich ein Ortswechsel ergeben. Die Geschäftsstelle der Monopolkommission ist am 1. Januar 2000 nach Bonn verlegt worden.

Die Vorarbeiten zu diesem Hauptgutachten wurden von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Monopolkommission geleistet. Dem wissenschaftlichen Stab gehörten im Berichtszeitraum Herr Dr. Horst Greiffenberg als Generalsekretär sowie Frau Susanne Pannes-Welter, Frau Melanie Paulus, Frau Juliane Scholl, Frau Dr. Kerstin Terhoeven, Herr Dr. Wolfgang Elsenbast, Herr Dr. Rainer Feuerstack, Herr Dr. Felix Höffler, Herr Dr. Klaus Holthoff-Frank und Herr Volker Schlechtriemen an. An der Erstellung des Gutachtens haben außerdem Frau Marie-Luise Grans, Frau Karin Lohnert, Frau Roswitha Möller, Frau Birgit Scherz, Frau Elke Windscheidt und Herr Henrik Abram mitgewirkt. Die Monopolkommission dankt allen Beteiligten für die geleistete Arbeit, die insbesondere in der Schlussphase des Gutachtens weit über die Erfüllung der Dienstpflichten hinausgegangen ist.

Bonn, den 30. Juni 2000

W. Möschel

H. Greiffenberger W. Haastert M. Hellwig E. Weber-Braun

Kurzfassung*

Aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik

Zum Stellenwert der Wettbewerbspolitik

1.* In den Jahren 1998 und 1999 waren die Wirkungen einer auf Wettbewerb ausgerichteten Wirtschaftspolitik für die Bürger unmittelbar und deutlich sichtbar. Die auf die Marktöffnungen bei Telekommunikation und Energie folgenden Entwicklungen ließen unmittelbar erkennen, dass Wettbewerb die Anbieter zwingt, sich an den Wünschen der Verbraucher zu orientieren, auch wenn es sich bei der Telekommunikation zunächst um einen regulierungsgestützten Wettbewerb handelt. Diese sichtbaren Erfolge stärken die Akzeptanz einer auf Wettbewerb ausgerichteten Politik beim Bürger. Sie wirken dem Umstand entgegen, dass die Verbraucher als hauptsächlich Betroffene die positiven Wirkungen der Wettbewerbspolitik häufig nicht als solche erkennen, weshalb ihre Interessen im politischen Diskurs oft zu wenig zur Geltung kommen.

2.* Die Monopolkommission sieht in der Unabhängigkeit des Bundeskartellamts und der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) eine wesentliche Grundlage für eine auf einer „rule of law“ basierenden Wettbewerbspolitik. Die Unabhängigkeit dieser Behörden trägt dazu bei, dass die bei der Anwendung des Rechts gegebenen Ermessensspielräume nach einheitlichen Maßstäben ausgefüllt werden und nicht nach der jeweiligen Konvenienz im politischen Tagesgeschäft. Dies dient der Akzeptanz des Rechts bei den Betroffenen. Die Monopolkommission warnt vor etwaigen Tendenzen zur politischen Einflussnahme außerhalb der im Gesetz vorgesehenen Verfahren, etwa des Verfahrens für eine Ministererlaubnis bei der Fusionskontrolle. Solche Tendenzen sind geeignet, das Vertrauen der Marktteilnehmer in die Integrität der Entscheidungsprozesse zu unterminieren.

3.* Hin und wieder wird die Vorstellung geäußert, eine strikte Wettbewerbspolitik hindere den Staat daran, durch eine aktive Industriepolitik die wirtschaftliche Entwicklung zu fördern und zu steuern. Die Monopolkommission steht dieser Vorstellung skeptisch gegenüber. Sie hält die Wettbewerbspolitik selbst für die beste Form der Industriepolitik. Unternehmen im Wettbewerb haben den Anreiz, sich durch neue Entwicklungen von ihren Konkurrenten abzusetzen. Dabei müssen sie sich an den Bedürfnissen der Kunden orientieren. Soweit diese Bedürfnisse im Vorhinein nicht bekannt sind, dient der Wettbewerb zwischen den Unternehmen als Entdeckungsverfahren, um herauszufinden was die Bedürfnisse letztlich sind. Staatliche Interventionen beeinträchtigen die Leistungsfähigkeit dieses Verfahrens; die praktischen Erfahrungen mit aktiver Industriepolitik sind dementsprechend ernüchternd.

4.* Die Monopolkommission sieht keinen Gegensatz zwischen Preiswettbewerb und Innovationswettbewerb. Der Anreiz, sich durch Innovationen von den Konkurrenten abzusetzen, ist für die Unternehmen um so größer, je intensiver sie im Preiswettbewerb miteinander stehen. Auch der Druck des Preiswettbewerbs auf die Gewinne stellt nach Auffassung der Monopolkommission kein wesentliches Hindernis für Innovationswettbewerb dar. Viele der revolutionären Entwicklungen der letzten Jahrzehnte, etwa im Biotechnologie- und im Software-Bereich, kamen von neu gegründeten Unternehmen in den USA, die zur Finanzierung ihrer Innovationstätigkeit nicht auf Gewinne aus früheren Aktivitäten zurückgreifen konnten. Der offene Zugang zum Finanzsystem bot diesen Unternehmen einen vollgültigen Ersatz für die am Anfang noch fehlende Finanzierung durch frühere Gewinne.

Wettbewerb und Regulierung auf Telekommunikationsmärkten

5.* Die Monopolkommission hat im Dezember 1999 ihr erstes Gutachten gemäß § 81 Abs. 3 Telekommunikationsgesetz (TKG) veröffentlicht. Sie untersucht darin die Fragen, ob auf den Märkten der Telekommunikation funktionsfähiger Wettbewerb herrscht und ob insbesondere die Vorschriften zur Entgeltregulierung im TKG weiterhin erforderlich sind. Funktionsfähiger Wettbewerb im Sinne eines strukturell gesicherten Wettbewerbs, der auch dann fortbesteht, wenn die wettbewerbsgestaltende sektorspezifische Regulierung der Telekommunikation zurückgeführt wird, ist bisher nicht erreicht. Dies gilt, trotz unterschiedlicher Marktentwicklungen, für das Ortsnetz und das Fernnetz. Auf dem Markt für Ortsgespräche und Teilnehmeranschlüsse ist die Wettbewerbsintensität gering. Dafür sprechen die Marktstrukturdaten ebenso wie der fehlende Preiswettbewerb. Auf den Märkten für Fern- und Auslandsgespräche ist die Wettbewerbsintensität deutlich höher. Hier gibt es eine große Anzahl marktaktiver Wettbewerber, die Deutsche Telekom AG (DTAG) hat in den ersten zweieinhalb Wettbewerbsjahren Marktanteile in spürbarer Größenordnung verloren und es gibt erhebliche Preisrückgänge. Gleichwohl ist dieser Wettbewerb nicht aus sich heraus gesichert und funktionsfähig, sondern regulierungsbedingter Wettbewerb. Seine Existenz und Intensität wären nachhaltig gefährdet, wenn Regelungen wie die zur Netzbetreibervorauswahl, zur Zusammenschaltung, zum Netzzugang oder zum Inkasso zurückgenommen würden.

Gegen die Annahme funktionsfähigen Wettbewerbs spricht auch, dass die Telekom auf den relevanten Märkten für Orts- und Ferngespräche weiterhin deutlich marktbeherrschend ist. Dies zeigen die weiterhin hohen Marktanteile ebenso wie die Erfüllung weiterer Kriterien, die

das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) für das Vorliegen von Marktbeherrschung nennt.

6.* Vor diesem Hintergrund ist eine Rückführung der Entgeltregulierung noch nicht angebracht. Wettbewerb auf den nachgelagerten Endkundenmärkten setzt neben der Sicherung des Zugangs zu wesentlichen Vorleistungen zwingend die Kontrolle des dafür verlangten Entgelts voraus. Die Ex-ante-Entgeltregulierung auf den Endkundenmärkten soll unter den derzeitigen Bedingungen vor allem Quersubventionierungen und Preisdumping verhindern. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass das geltende Recht ohnehin flexibel ist. Sobald auf einem relevanten Markt keine Marktbeherrschung mehr vorliegt, entfällt die Regulierung automatisch.

Als Einwand gegen die Regulierung der Endkundenentgelte marktbeherrschender Telekommunikationsunternehmen wird vorgetragen, sie seien „bestreitbar“ im Sinne der ökonomischen Theorie. Die Monopolkommission steht dem skeptisch gegenüber. Das theoretische Konzept der bestreitbaren Märkte setzt sehr spezielle Bedingungen voraus. Sind diese nicht oder nur näherungsweise erfüllt, kann es zu drastisch anderen Marktergebnissen kommen. Auf Ortsgesprächsmärkten sind diese Bedingungen nicht, auf Ferngesprächsmärkten bestenfalls näherungsweise erfüllt. Wenn überhaupt von Bestreitbarkeit gesprochen werden kann, dann weil die sektorspezifische asymmetrische Regulierung die Fähigkeit der Telekom, auf Maßnahmen ihrer Konkurrenten unmittelbar zu reagieren, hemmt und damit den aktuellen und potentiellen Wettbewerb zu einer wirksamen Kraft werden lässt.

7.* Die Regulierungspraxis in der Zeit von Ende 1999 bis Frühjahr 2000 umfasst einige wichtige Entscheidungen. Eine betraf die Feststellung, dass die DTAG auf dem Vorleistungsmarkt für Verbindungsleistungen in das Ausland – nicht zu verwechseln mit dem Endkundenmarkt für Auslandsgespräche – nicht mehr marktbeherrschend ist. Damit entfällt die Entgeltregulierung in diesem Marktsegment. Problematisch an dieser Entscheidung ist aus Sicht der Monopolkommission die sachliche Marktabgrenzung. Hinzu tritt die fehlende Berücksichtigung der Resellergeschäfte. Nach dem Wegfall der Entgeltregulierung können die Wiederverkäufer von Verbindungsleistungen in Auslandsmärkte nicht mehr als marktunabhängige Wettbewerber angesehen werden.

In einer weiteren Entscheidung hat die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post die Entgelte für Zusammenschaltungsleistungen weiter abgesenkt. Die Monopolkommission begrüßt diesen für die Weiterentwicklung des Preiswettbewerbs auf dem Ferngesprächsmarkt wichtigen Schritt. Ebenso bedeutend für die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs ist die Entscheidung des Regulierers, dass die Telekom ihren Wettbewerbern weiterhin Fakturierungs- und Inkassoleistungen anbieten muss. Hier handelt es sich um wesentliche Vorleistungen, die zwar grundsätzlich und auf längere Sicht auch von den Wettbewerbern selbst erbracht werden können. In dem

Maße, in dem die notwendige Infrastruktur bei der DTAG bereits besteht und es nur zu kostenträchtigen Duplizierungen käme, wäre eine solche Lösung gesamtwirtschaftlich jedoch ineffizient.

8.* Die europäische Telekommunikationspolitik steht vor Weiterentwicklungen. Unter dem Stichwort „Review 1999“ findet gegenwärtig eine Überprüfung des Regelwerks für den Bereich der Telekommunikation statt. Ziel ist die Anpassung des bestehenden Ordnungsrahmens an die nach der Liberalisierung der Telekommunikation veränderten Marktbedingungen. Bei den Vorschlägen der Europäischen Kommission steht nicht nur die Fortentwicklung des Wettbewerbs in der Telekommunikation, sondern auch die Frage der Konvergenz der Technologien und Marktentwicklungen im Blickpunkt des Interesses.

Gegen die Bundesrepublik Deutschland sind im Bereich der Telekommunikation mehrere Vertragsverletzungsverfahren anhängig. Ein weiteres Verfahren ist in der Vorbereitungsphase. Dabei wird der Vorwurf erhoben, die nationale TK-Regulierung gewährleiste nicht, dass die DTAG kostenorientierte Entgelte für die Bereitstellung des Teilnehmeranschlusses verlange. In der Substanz geht es um die Beseitigung eines wesentlichen Wettbewerbshindernisses im Ortsnetz, nämlich die Preis-Kosten-Schere zwischen den Endkunden- und Vorleistungsentgelten für den Teilnehmeranschluss.

9.* Anders als bei der Festnetztelefonie ist die Verpflichtung zur Rufnummernportabilität beim Mobilfunk bisher ausgesetzt. Dies stellt ein wesentliches Wettbewerbshemmnis dar, weil dadurch die Wechselkosten für die Kunden erhöht werden. Die Monopolkommission begrüßt deshalb, dass die RegTP die Mobilfunkbetreiber zur Nummernportabilität verpflichtet, bedauert allerdings, dass ihnen dafür eine sehr lange Übergangsfrist bis zum Februar 2002 gewährt worden ist.

Auf dem Mobilfunkmarkt ist kein Anbieter marktbeherrschend. Ausgenommen hiervon sind die Märkte für Terminierungsleistungen in das Mobilfunknetz. Das sind solche Leistungen, mit denen ein Netzbetreiber einem anderen Netzbetreiber, bzw. dessen Kunden, den Zugang zu einem Anschluss eines seiner Kunden vermittelt. In diesem Bereich ist jeder Anbieter automatisch Monopolist für den Anschluss zu seinen eigenen Kunden, der nur über das Netz seines Mobilfunkanbieters erreicht werden kann. Aufgrund dieser Monopolstellung sind die Preise für Terminierungsleistungen keiner wettbewerblichen Kontrolle unterworfen. Die wettbewerbspolitisch kritische Wirkung von Terminierungsentgelten ist allerdings nicht auf den Bereich Mobilfunk beschränkt, sondern ein allgemeines Problem von Netzindustrien. Der Teilnehmer eines Kommunikationsnetzes berücksichtigt bei seiner Netzwahl vorrangig die Gebühren, die er für Gespräche zahlen muss. Daher unterliegen Entgelte für Telefonate aus einem Mobilfunknetz heraus unmittelbar der Kontrolle durch den Wettbewerb. Für seine Entscheidung nachrangig sind dagegen die Kosten, die anderen durch Terminierungsentgelte entstehen, wenn sie den Teilnehmer an-

rufen, also die Entgelte für Gespräche in ein Mobilfunknetz. Aufgrund dieser Externalität sind Terminierungsgebühren auch langfristig der Kontrolle durch den Wettbewerb entzogen.

10.* Die RegTP hat entschieden, die Lizenzen für die dritte Mobilfunkgeneration (UMTS), die einen breitbandigen mobilen Teilnehmeranschluss ermöglicht, durch ein Versteigerungsverfahren zu vergeben. Die Monopolkommission begrüßt diese Entscheidung. Ein Versteigerungsverfahren hat gegenüber dem alternativen Ausschreibungsverfahren („Beauty Contest“) den Vorteil, dass es eher geeignet ist, eine effiziente Allokation der Frequenzen zu erreichen. Außerdem garantiert es maximale Transparenz und im Vergleich zum Vergabeverfahren eine höhere Chancengleichheit. Die Entscheidung für ein Versteigerungsverfahren ist vor allem aufgrund der hohen Preise, die in Frequenzauktionen erzielt werden, kritisiert worden. Die meisten Kritikpunkte überzeugen indes nicht. Es wurde argumentiert, dass Unternehmen, die „zu hohe“ Preise in der Auktion zahlen, hinterher das Geld fehlt, die entsprechenden Netze aufzubauen. Ein solches Fehlkalkül der Auktionsteilnehmer ist jedoch gerade wegen der hohen Preise, die die Auktionsteilnehmer zu sehr überlegtem Handeln in der Auktion veranlassen werden, unwahrscheinlich. Auch das Argument, die hohen Auktionspreise müssten am Ende die Konsumenten durch hohe Preise für UMTS-Dienste zahlen, spricht nicht gegen ein Auktionsverfahren. Wenn es den Besitzern von UMTS-Lizenzen möglich ist, hohe Preise zu verlangen und hohe Gewinne zu erzielen, so werden sie dies unabhängig davon tun, ob sie die Lizenzen teuer oder billig erworben haben. Dass ein – möglicherweise beträchtlicher – Teil dieser Gewinne vorab in der Auktion abgeschöpft wird, ist vielmehr aus Gerechtigkeitserwägungen erwünscht, denn eine preisgünstige Vergabe der Lizenzen käme einem Geschenk des Steuerzahlers an die Aktionäre der Mobilfunkunternehmen gleich. Gerade weil ein Versteigerungsverfahren vorzugswürdig ist, wäre es allerdings wünschenswert gewesen, sich europäisch auf dieses Verfahren zu einigen und so mögliche Verzerrungen zugunsten solcher Unternehmen zu vermeiden, die in ihrem eigenen Land per Ausschreibungsverfahren möglicherweise bevorzugt zum Zuge gekommen sind und gleichzeitig in anderen Ländern an Auktionen teilnehmen können.

Um die positiven Effizienzwirkungen von Auktionen zu erzielen, bedarf es des richtigen Auktionsdesigns. Auktionen wie die für die UMTS-Lizenzen entscheiden über die Möglichkeit des Marktzugangs. Wieviele Lizenzen vergeben werden, hängt vom Ausgang der Auktion ab, im Fall der UMTS-Auktion können dies vier, fünf oder sechs Lizenzen sein. Der Wert der für den Marktzutritt notwendigen Lizenzen wird endogen vom Ausgang der Auktion bestimmt. Kommen nur wenige Anbieter zum Zuge, so werden sie aufgrund der geringeren Wettbewerbsintensität in Zukunft höhere Gewinne erzielen können als in dem Fall, in dem eine Vielzahl von Teilnehmern lizenziert wird. Diese Endogenität des Wertes der Lizenzen kann dazu führen, dass Marktzutritt nicht im gewünschten Umfang

stattfindet, wenn wenige Bieter hohe Gebote in der Erwartung von wettbewerbsfreien Gewinnen machen. Verstärkt wird diese Gefahr im Fall der UMTS-Lizenzen dadurch, dass die Mobilfunkbetreiber, die bereits am Markt sind, geringere Kosten beim Aufbau eines UMTS-Netzes haben als Neueinsteiger. Mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit werden daher nur die vier bereits im Markt befindlichen Mobilfunkunternehmen Lizenzen erhalten. Dem wäre vorgebeugt worden, wenn man wie in Großbritannien eine Lizenz für einen Neueinsteiger reserviert hätte.

Restriktive Marktöffnung im Postsektor

11.* In ihrem ersten Sondergutachten gemäß § 44 Postgesetz in Verbindung mit § 81 Abs. 3 Telekommunikationsgesetz spricht sich die Monopolkommission für eine vollständige Marktöffnung im Bereich der Postdienstleistungen aus. Die der Deutschen Post AG eingeräumte Exklusivlizenz sollte – wie im Postgesetz vorgesehen – Ende 2002 entfallen. Der Exklusivbereich schränkt die Möglichkeiten der Wettbewerber, in der Briefbeförderung tätig zu werden, erheblich ein. Die Konkurrenten sind auf Nischenangebote beschränkt und ihr Marktanteil beträgt bislang weniger als 1 %. Die Deutsche Post AG verfügt über Größenvorteile, große Finanzkraft und hohe Reputation und sie kauft in- und ausländische Unternehmen in Wachstumsbranchen, wie dem Kurier-, Express- und Paketbereich, auf. Daher verfügt sie in einem liberalisierten Postmarkt über erhebliche Wettbewerbsvorteile, die ihr auch bei einer asymmetrischen Marktöffnung zugute kommen.

12.* Die Argumente, welche gegen eine asymmetrische Marktöffnung vorgebracht werden, stellen einseitig auf das Unternehmensinteresse der Deutschen Post AG ab und vernachlässigen die Verbraucher. Aus Sicht der gewerblichen Wirtschaft und der privaten Postkunden ist ein funktionsfähiger Wettbewerb vorzugswürdig, denn im Falle einer vollständigen Marktöffnung ist zu erwarten, dass die Preise sinken und die Angebotsqualität und -vielfalt zunehmen werden. Wenn zunehmender Wettbewerb die Deutsche Post AG und andere Anbieter von Postdienstleistungen zwingt, den Bedürfnissen ihrer Kunden stärker Rechnung zu tragen, verbessert sich die Funktionsfähigkeit der gesamten Volkswirtschaft. Möglichen Preismissbräuchen kann mithilfe des nationalen und europäischen wettbewerbsrechtlichen Instrumentariums wirkungsvoll begegnet werden.

13.* Für die weitere Wettbewerbsentwicklung sind die regulatorischen Rahmenbedingungen – und zwar insbesondere die Entgeltregulierung marktbeherrschender Unternehmen – von Bedeutung. Vor diesem Hintergrund ist vor weiteren Eingriffen in die regulatorischen Kompetenzen der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post ausdrücklich zu warnen. Die ministerielle Weisung vom 27. März 2000, mit der die Briefporti der Deutschen Post AG bis zum 31. Dezember 2002 auf dem gegenwärtigen Niveau verbleiben, begegnet rechtlichen und ordnungspolitischen Bedenken. Die Entgeltgenehmigung

marktbeherrschender Unternehmen fällt in den Zuständigkeitsbereich der Regulierungsbehörde. Da die entsprechende Regelung im Postgesetz eindeutig ist, hätte es der vom Minister vorgenommenen Auslegung nicht bedurft. Die ministerielle Weisung setzt ferner die mit dem Postgesetz bewirkte Schutzfunktion außer Kraft, denn das Briefporto entspricht bis auf weiteres nicht den Kosten einer effizienten Leistungsbereitstellung. Ab dem 1. September 2000 tritt daher ein genehmigungsloser Zustand im Hinblick auf die von der Deutschen Post AG geforderten Entgelte ein. Schließlich erscheint es fraglich, ob es sich um eine allgemeine Weisung oder um eine Weisung im Einzelfall handelt. Aus wettbewerbspolitischer Sicht ist eine solche Intervention abzulehnen, denn sie gefährdet die Unabhängigkeit der Regulierungsbehörde nachhaltig.

Wettbewerbspolitische Probleme des Internet

14.* Im stark wachsenden Internet-Bereich ergeben sich wettbewerbspolitische Probleme vor allem durch den Netzcharakter des Internets. Aufgrund der Netzexternalitäten ist der Markt der Netzbetreiber stark konzentriert. Je größer ein Netz bereits ist, desto attraktiver wird es und um so wichtiger ist es, als Internet Service Provider (ISP) ein Verbindungsabkommen mit diesem Netz zu schließen. Die Untersuchungen der amerikanischen und europäischen Wettbewerbsbehörden im Fusionsfall WorldCom/MCI zeigten, dass es nur wenige ISP gibt, die globale Interkonnektivität, also die Verbindung mit allen anderen Teilnehmern, garantieren können. Dies verleiht diesen Unternehmen erhebliche Marktmacht gegenüber anderen ISP, die als Wiederverkäufer von globaler Interkonnektivität agieren. Wettbewerbspolitisch problematisch ist auch der individuelle Teilnehmeranschluss an das Internet. Dieser wird zumeist über das Telefonnetz realisiert. Jeder ISP muss als unverzichtbare Vorleistung auf die Infrastruktur der Deutschen Telekom AG zurückgreifen. Alternative Anschlusstechnologien wie Breitbandkabelnetz, UMTS oder Powerline sind zurzeit noch nicht wirtschaftlich genug oder müssen erst noch aufgebaut werden. Es ist daher auch weiterhin notwendig, die entsprechenden Vorleistungen der DTAG der Ex-post-Entgeltregulierung der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post zu unterwerfen.

Über Fragen des Zugangs hinaus sollte das Internet jedoch nach Möglichkeit nicht reguliert werden. Es scheint ohnehin kaum möglich, nationale Vorschriften für den Warenverkehr im Internet durchzusetzen, z. B. die deutsche Versteigerungsverordnung auf Internet-Auktionen anzuwenden. Auch Abrechnungssysteme für Electronic-Commerce (E-Commerce) sollten, obwohl sie einen Engpasscharakter haben können, nicht reguliert werden. Für größere Zahlungen können bewährte Zahlungsmodalitäten genutzt werden (Kreditkarte, Rechnungsstellung, Nachnahme). Problematischer ist der Bereich so genannter Micro-Payments. Dort bietet sich die Abrechnung über die Telefonrechnung der DTAG als besonders kostengünstige Lösung an. Für Anbieter von E-Commerce ist es je-

doch grundsätzlich möglich und zumutbar, ein eigenes Inkasso-System aufzubauen. Im Fall von ungerechtfertigten Diskriminierungen seitens der DTAG stehen diesen Anbietern außerdem die Instrumente des allgemeinen Kartellrechts zur Verfügung.

Liberalisierung des Energiemarktes

15.* Im Rahmen der Deregulierung des europäischen Energiemarktes hat Deutschland einen wenig interventionistischen Weg zur Marktöffnung eingeschlagen. Eingriffe in die bestehende Industriestruktur unterblieben. Anders als in anderen Ländern fand für die Elektrizitätswirtschaft keine vertikale Separierung von Stromerzeugung, Netzbetrieb, Handel und Vertrieb statt. In der für die leitungsgebundene Energiewirtschaft zentralen Frage der Nutzung fremder Netze („Durchleitung“) ist der Weg des verhandelten Netzzugangs gewählt worden. Die Marktteilnehmer sollen die Konditionen für die Durchleitung selbst aushandeln. Eine eigene Regulierungsbehörde ist nicht geschaffen worden. Man vertraut stattdessen auf die nachträgliche Missbrauchsaufsicht durch das Bundeskartellamt auf der Grundlage des allgemeinen Kartellrechts im Zusammenspiel mit dem Energiewirtschaftsgesetz.

Beim Erdgas kommt die Marktöffnung bisher nur langsam voran. Im Frühjahr 2000 lagen erste Eckpunkte für eine Verbändevereinbarung Gas zur Regelung des Netzzugangs in der Gaswirtschaft vor. Weiter fortgeschritten sind die Liberalisierungsbemühungen im Bereich der Stromwirtschaft. Die ersten Erfahrungen sind positiv. Die von den betroffenen Interessenvertretungen ausgehandelte und seit dem 1. Januar 2000 gültige Verbändevereinbarung II ist ein deutlicher Fortschritt gegenüber früheren Regelungen und grundsätzlich geeignet, den verhandelten Netzzugang zu realisieren. Positiv zu bewerten ist die Einführung eines entfernungsunabhängigen Transportentgeltes. Dieses „Briefmarkensystem“ erleichtert die Stromdurchleitung, da der Strom innerhalb einer Tarifzone zu einem festen Preis durchgeleitet wird. Kritisch zu beurteilen ist, dass nicht das gesamte Bundesgebiet eine einzige Tarifzone ist, sondern zwei verschiedene Zonen geschaffen wurden. Beim Transport von einer Zone in die andere – und bei der Überschreitung der Staatsgrenze – fallen zusätzliche Entgelte („T-Komponente“) an. Dadurch wird das Eindringen in andere Regionen erschwert und der Wettbewerb behindert.

Das Bundeskartellamt hat in ersten Verfahren verdeutlicht, dass es möglich ist, auf der Grundlage des GWB die Stromdurchleitung zu erzwingen („Berliner Stromdurchleitung/BEWAG“). Für die Verbraucher sind deutliche Vorteile der Marktöffnung in Form erheblich gesunkener Strompreise erkennbar. Der Preis für private Kleinkunden fiel zwischen 1998 und 1999 um ca. 10 %. Für industrielle Großabnehmer fielen die Preise sogar um ungefähr 30 %.

16.* Trotz dieser erfreulichen Entwicklungen ist der Strommarkt noch weit von einem funktionsfähigen Wett-

bewerb entfernt. Die Preissenkungen der Vergangenheit beruhen fast ausschließlich auf dem Wirken potentieller Konkurrenz. Durch gesenkte Preise soll der Eintritt neuer Konkurrenten in das eigene Versorgungsgebiet verhindert werden. Nach wie vor haben die Stromversorger – insbesondere bei Kleinkunden – im Bereich ihrer früher durch Demarkationsverträge gegen Wettbewerb abgeschotteten Versorgungsgebiete eine Monopolstellung. Stromdurchleitung in fremde Gebiete findet bisher nur in wenigen Fällen statt. Dies mag zum einen an der kurzen Frist liegen, seit der Stromdurchleitung möglich ist. Zum anderen ist der fehlende aktuelle Wettbewerb in weiten Bereichen durch die stark konzentrierte Marktstruktur bedingt. Vier Unternehmen – RWE, PreussenElektra (VEBA), Bayernwerk (VIAG), Energie Baden-Württemberg – nehmen als voll integrierte Energieversorgungsunternehmen (EVU) dominante Stellungen auf allen Stufen des Marktes ein. Sie erzeugen über 70 % des Stroms, ihnen gehört das Fernnetz in ihren jeweiligen Versorgungsgebieten, durch Beteiligungen sind sie auch erheblich bei der Verteilung auf unteren Ebenen und direkt und indirekt bei der Letztkundenversorgung tätig. An den übrigen vier großen EVU sind sie in unterschiedlichem Umfang beteiligt.

Es ist zu hoffen, dass die Stromdurchleitung zum Regelfall wird. Ein funktionierendes Durchleitungsreglement ist eine Voraussetzung dafür, dass aktueller Wettbewerb möglich wird, in jedem Fall aber potentieller Wettbewerb wirksam bleibt. Um funktionsfähigen Wettbewerb auf der Grundlage eines funktionierenden Durchleitungsreglements zu erreichen, müssen die großen EVU stärker untereinander in Konkurrenz treten. Bisher ist Binnenkonkurrenz kaum vorhanden. Sie ist innerhalb eines engen Oligopols und den gesellschaftsrechtlichen Verbindungen zwischen den Oligopolmitgliedern auch wenig wahrscheinlich, zumal es beim Strom keinen Innovationswettbewerb und nur geringe Möglichkeiten der Produktdifferenzierung und des Qualitätswettbewerbs gibt. Wichtigster Wettbewerbsparameter ist der Strompreis. Da gleichzeitig die Stromnachfrage sehr wenig preisreagibel ist, ist der Anreiz groß, den Preiswettbewerb, bei dem alle Anbieter nur verlieren können, durch oligopolistisches Parallelverhalten zu verhindern. Eine weitere Marktkonzentration – in Form der geplanten Fusionen von VEBA / VIAG und RWE/VEW – würde dieses Problem zusätzlich verstärken. Wesentliche Wettbewerbsimpulse sind kurzfristig vor allem durch den Eintritt ausländischer Wettbewerber zu erwarten. Dafür müssen die grenzüberschreitenden Transportentgelte für Strom niedrig sein und die entsprechenden Kuppelstellen zum Ausland, über die der Strom in das deutsche Netz eingespeist wird, von den deutschen EVU ausgebaut werden.

17.* Wenn Stromdurchleitung zum Regelfall wird, kommen auf das Bundeskartellamt – das bisher seine Rolle als Ersatzregulierer weitgehend problemlos ausgefüllt hat – neue und schwierige Aufgaben zu. Kapazitätsengpässe beim Zugang zum nationalen Übertragungsnetz (Interconnectoren) und Zugang zu Verteilnetzen werden an Relevanz gewinnen. Ein Engpassmanagement muss die knappen Kapazitäten auf die Nachfrager aufteilen. Das

vom Bundeskartellamt bisher vorgeschlagene System der „Repartierung“, also der anteiligen Bedienung aller angemeldeten Nachfragen, mag für die Anfangsphase der Markttöffnung notwendig sein, da es den Markteintritt erleichtert. Es ist aber nicht unproblematisch. Bei der Repartierung gibt es keine Preissignale, die eine effiziente Allokation der knappen Kapazitäten unterstützen.

Es steht zu vermuten, dass das Bundeskartellamt in Zukunft verstärkt mit Beschwerden über zu hohe Durchleitungsentgelte befasst sein wird. Denn ein Netzbetreiber kann die Durchleitung nicht nur grundsätzlich mit dem Argument fehlender Kapazität verweigern, sondern auch prohibitiv hohe Entgelte verlangen. Die Praxis wird zeigen, ob dieses Problem effektiv durch die nachträgliche Missbrauchsaufsicht in den Griff zu bekommen ist. Die Kriterien für eine Missbrauchsaufsicht sind nicht leicht zu handhaben. Entgelte müssen Entschädigungen nicht nur für den aktuellen Betrieb, sondern in Form von Abschreibungen auch für die Netzinvestitionen enthalten. Bei deren Ermittlungen bestehen erhebliche Informationsprobleme. Zeitaufwendige Verfahren oder das Fehlen der sofortigen Vollziehbarkeit der Entscheidungen des Bundeskartellamtes können dazu führen, dass ein Newcomer schon wieder vom Markt verschwunden ist, bevor er in letzter Instanz Recht bekommen hat.

18.* Während des Berichtszeitraums wurden die Zusammenschlüsse VEBA/VIAG und RWE/VEW bei der Europäischen Kommission bzw. dem Bundeskartellamt angemeldet. Den Fall VEBA/VIAG gab Brüssel am 13. Juni 2000 unter Auflagen frei, der Abschluss des Verfahrens RWE/VEW wird für Juli 2000 erwartet.

19.* Nach Auffassung der Europäischen Kommission hätte der Zusammenschluss von VEBA und VIAG in seiner ursprünglichen Form zu einer gemeinsamen beherrschenden Stellung der neuen Unternehmensgruppe einerseits und RWE andererseits auf dem Markt für die Stromabgabe von der Verbundebene geführt. Die Europäische Kommission legte ihrer wettbewerblichen Einschätzung den bundesweiten Markt zugrunde. Eine EU-weite Marktabgrenzung zog sie aufgrund der geringen Importquote, der limitierten Interconnectorenkapazität sowie dem anfallenden Transportentgelt für grenzüberschreitende Stromlieferungen zu Recht nicht in Betracht.

20.* Schon bislang war der relevante Markt hoch konzentriert. Nach dem Zusammenschluss würden VEBA/VIAG, RWE und die gemeinsam beherrschte VEAG ca. 80 % der Marktanteile halten. Dagegen erreicht keiner der verbleibenden Wettbewerber Marktanteile über 10 %. Die Oligopolmitglieder würden ferner über etwa 80 % der Hochspannungs-Übertragungsnetze und somit über die für einen Stromwettbewerb mittels Durchleitung notwendigen Ressourcen verfügen. Daraus resultiert die Gefahr, dass auf Durchleitung angewiesene Wettbewerber diskriminiert werden. Die führende Position der Dyopolisten wird ferner durch ihre starke Stellung auf den nachgelagerten Märkten abgesichert, die ihnen eine breite Absatzbasis garantiert. Schließlich wirkt sich die Ausgestaltung

der Verbändevereinbarung II, insbesondere hinsichtlich der T-Komponente und der Regelenergie, positiv auf die Wettbewerbsposition von VEBA/VIAG und RWE aus. Aktuelle Wettbewerber sind wegen ihres geringen Wettbewerbspotenzials nicht in der Lage, die wettbewerblichen Verhaltensspielräume der Oligopolisten zu begrenzen. Der Eintritt neuer Konkurrenten erscheint aufgrund der außerordentlich hohen Marktzutrittsbarrieren nicht wahrscheinlich. Mit wesentlichem Wettbewerb zwischen VEBA/VIAG und RWE ist nach Auffassung der Europäischen Kommission nicht zu rechnen. Vielmehr begünstigen die Gleichwertigkeit der beiden Unternehmensgruppen, ihre gesellschaftsrechtlichen Verflechtungen, die Homogenität des Gutes Strom, die hohe Markttransparenz sowie die stagnierende Nachfrage und die geringe Preiselastizität der Nachfrage ein wettbewerbsbeschränkendes Parallelverhalten.

21.* Um die wettbewerblichen Bedenken der Europäischen Kommission in dem Zusammenschlussvorhaben VEBA/VIAG – in Verbindung mit dem vom Bundeskartellamt geprüften Zusammenschluss zwischen RWE und VEW – auszuräumen, wurde den beteiligten Unternehmen eine Vielzahl von Bedingungen auferlegt. Hierbei handelt es sich zum einen um Veräußerungszusagen, welche die gesellschaftsrechtlichen Verflechtungen zwischen den beiden großen Unternehmensgruppen aufzulösen vermögen; zum anderen sagten die Unternehmen zu, die für Durchleitungstransaktionen zugrunde gelegten Konditionen wettbewerbskonformer auszugestalten und einen Teil ihrer Kapazitäten an den Stromkuppelstellen mit dem Ausland freizugeben. Die Veräußerungszusagen betreffen die Kapitalanteile an dem ostdeutschen Verbundunternehmen VEAG, die zusammen mit den Beteiligungen an dem Braunkohlelieferanten LAUBAG und den Bergrechten veräußert werden. Zugleich werden Abnahmeverpflichtungen der ostdeutschen Regionalversorger, an denen die Zusammenschlussbeteiligten ebenfalls Kapitalanteile halten, gegenüber der VEAG für einen Zeitraum von sieben Jahren eingegangen. Die übrigen Veräußerungszusagen beziehen sich auf die vorhandenen Kapitalbeteiligungen an anderen deutschen Versorgungsunternehmen (VEW, Rhenag, BEWAG, HEW). Die Unternehmen verpflichteten sich ferner, bei Durchleitungstransaktionen auf die Erhebung der T-Komponente zu verzichten, eine kostenadäquatere Berechnung der mit der Bereitstellung von Regelenergie verbundenen Kosten vorzunehmen und die Strompreise nach ihren einzelnen Komponenten (Netznutzungsentgelt, Energiepreis, Zählung/Ablesung, Sonstiges) auszuweisen.

22.* Die Monopolkommission befürwortet die mit den Veräußerungszusagen realisierte Entflechtung der gesellschaftsrechtlichen Verbindungen zwischen den Unternehmensgruppen VEBA/VIAG sowie RWE/VEW. Es ist jedoch fraglich, ob sich die VEAG nach Ablauf der sieben Jahre zu einem wettbewerbsfähigen Konkurrenten der beiden Unternehmensgruppen entwickeln wird. Hiergegen sprechen die Bindung an eine ineffiziente Technologie und die Tatsache, dass das Unternehmen bislang auf Abnahmeverpflichtungen angewiesen war und auch künf-

tig sein wird. Daher sind die wettbewerblichen Wirkungen, die von einem funktionsfähigen Durchleitungsregime ausgehen, von besonderer Bedeutung. Der Verzicht auf die T-Komponente und die übrigen Zusagen, welche eine Verbesserung der Durchleitungsbedingungen bewirken, sind aus wettbewerblicher Sicht zu begrüßen. Die in diesem Zusammenhang vereinbarten Zusagen bedürfen indes einer laufenden Überwachung und sind insofern problematisch. Da ein enges Oligopol dreier großer Stromerzeugungsgruppen entsteht, kommt es für die Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen in erster Linie auf die Wirksamkeit eines Wettbewerbs durch ausländische Energieversorgungsunternehmen an. Von den für sie reservierten 700 Megawatt stellt die VEBA 400 Megawatt zur Verfügung. Dies erfasst nur einen Teil des an diesem Interconnector möglichen Wettbewerbspotentials. In diesem Zusammenhang hätte eine Lösungsmöglichkeit darin bestanden, den Unternehmen den Ausbau der Interconnectoren aufzugeben.

Staatstätigkeit im Bankensektor

23.* Die Monopolkommission hat sich wiederholt kritisch mit der wirtschaftlichen Tätigkeit des Staates im Bankensektor befasst und einen Rückzug von Bund, Ländern und Gemeinden aus diesem Schlüsselbereich einer Volkswirtschaft befürwortet. Ihre ausgedehnte Präsenz führt zu wettbewerbspolitischen Defekten. Anstaltslast und Gewährträgerhaftung verzerren den Wettbewerb mit privaten Banken. Länder und Kommunen als Nachfrager von Bankdienstleistungen halten das Geschäft „im eigenen Hause“. Schließlich bewirken die überkommenen Strukturen Allokationsverzerrungen.

Hinzu kommen ordnungspolitische Defizite. Länder und Kommunen instrumentalisieren ihre Landesbanken bzw. Sparkassen zu industriepolitischen Zwecken. Gegenüber der Effizienz von Märkten sind dies in der Regel inferiore Lösungen. Überdies tragen öffentlich-rechtliche Kreditinstitute zu einer Ausdehnung der staatlichen Wirtschaftstätigkeit in anderen Märkten bei.

Schließlich bestehen Demokratiedefizite. Die genannten industriepolitischen Einflussnahmen vollziehen sich weitgehend außerhalb einer parlamentarischen und einer öffentlichen Kontrolle. Es kann zu ungunsten Verfilzungen zwischen öffentlicher Hand und öffentlichem Kreditgewerbe kommen.

24.* Eine so weitreichende Präsenz des Staates als Anbieter von Bankleistungen lässt sich heute nicht mehr mit einem spezifischen Auftrag rechtfertigen. Die weitaus meisten öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute agieren als Universalbanken auf offenen Märkten nicht anders als die privaten Kreditbanken auch.

Reformhoffnungen verbinden sich mit dem europäischen Gemeinschaftsrecht. Anstaltslast und Gewährträgerhaftung verstoßen gegen die Beihilfavorschriften der Art. 87 ff. EG-Vertrag (EGV). Eine materielle Privatisierung der öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute wäre da-

rauf die durchgreifende Antwort. Zu vermeiden sind Scheinlösungen. Eine solche wäre die Zahlung einer Prämie an die Gewährträger für die von ihnen übernommene Garantie und deren Verrechnung mit Gewinnausschüttungen. Dann änderte sich am gegenwärtigen Zustand praktisch nichts.

Reform des europäischen Kartellrechts

25.* Das europäische Wettbewerbsrecht befindet sich seit einigen Jahren in einer tiefgreifenden Reformphase. Im Dezember 1999 erließ die Europäische Kommission eine umfassende Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen, die im Mai dieses Jahres um Leitlinien zur Anwendbarkeit des Art. 81 EGV auf Vertikalvereinbarungen ergänzt wurde. Wettbewerbspolitisch war diese Reform wenig umstritten, da sich vertikale Abreden in der Mehrzahl effizienzfördernd auswirken. Mit der geplanten tiefgreifenden Änderung des Wettbewerbsverfahrensrechts, die vor allem horizontale Wettbewerbsbeschränkungen betrifft, setzte sich die Monopolkommission in ihrem Sondergutachten 28 eingehend auseinander. Gegen die Umsetzung des geplanten Systemwechsels von einer Ex-ante-Kontrolle mittels Anmeldung zu einer Ex-post-Kontrolle durch Abschreckung bestehen massive rechtliche und wettbewerbspolitische Bedenken (Notwendigkeit einer Änderung des EG-Vertrages, Gefährdung des Wettbewerbsschutzes, Rechtsunsicherheit, namentlich zulasten kleiner und mittlerer Unternehmen, fehlende Kohärenz in der Rechtsanwendung, Aushöhlung der nationalen Kartellrechte). Die Monopolkommission hat verhältnismäßigere Optionen vorgeschlagen, um das Ziel eines effizienten Wettbewerbschutzes zu erreichen.

26.* Der Entwurf von Leitlinien zur Anwendbarkeit des Art. 81 EGV auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit verdeutlicht, dass es der Europäischen Kommission nicht um eine bloße Änderung des Verfahrensrechts geht. Vielmehr beabsichtigt sie, mit den vorgeschlagenen Reformen einen grundsätzlichen Wandel in der materiellen Bewertung von horizontalen Wettbewerbsbeschränkungen zu vollziehen. Entgegen weit verbreiteter Überzeugung und ihrem eigenen bisherigen Ansatz misst die Europäische Kommission neuerdings Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern positive Wirkungen bei, die nur in Verbindung mit Marktmacht entfallen sollen. Der hierin zum Ausdruck kommende Paradigmenwechsel muss vor dem Hintergrund eines effizienten Wettbewerbsschutzes um so riskanter erscheinen, als ihm eine fundierte ökonomische Analyse nicht vorausgegangen ist.

Paradigmenwechsel der europäischen und der deutschen Wirtschaftsstatistik

27.* Die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission ist ein wesentlicher Teil des in § 44 Abs. 1 GWB gesetzlich bestimmten Auftrags der Monopolkom-

mission. Er besteht darin, im Kontext der Zusammenfassungskontrolle den Stand und die Entwicklung der Unternehmenskonzentration unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten darzustellen und zu bewerten. Zur Erfüllung dieses Auftrags steht die Monopolkommission vor dem Problem, dass die von der amtlichen Statistik zur Verfügung gestellten Daten

- die Existenz von Konzernen und sonstigen auf externem Unternehmenswachstum beruhenden Konzentrationstatbeständen ignorieren,
- die Diversifizierung der Unternehmen in verschiedene Märkte und die Größenstrukturen der Anbieter – insbesondere im Handel – nur unzureichend erfassen,
- keine Messung der von der inländischen Produktion abweichenden Struktur des inländischen Angebots zu lassen, da die Anzahl und Größe der Exporteure und Importeure in den einzelnen Güter- und Warenbereichen nicht aufbereitet werden.

Aus diesem Grunde ist es nicht möglich, die Größenstrukturen und den Konzentrationsgrad in den Wirtschaftsbereichen realistisch zu erfassen. Die Ergebnisse der amtlichen Wirtschaftsstatistik sind insoweit systematisch irreführend. Der Wettbewerbs-, Struktur- und Mittelstandspolitik fehlt es auf diesen Gebieten an sicheren empirischen Grundlagen.

28.* Zu der von der Monopolkommission monierten Diskrepanz zwischen den amtlich ermittelten und den tatsächlich gegebenen Größenstrukturen der Wirtschaft wird beispielhaft auf die Struktur der größten Anbieter im Lebensmittelhandel 1997 hingewiesen:

- Nach den amtlichen Angaben beträgt der Anteil des Gesamtumsatzes der zehn größten Unternehmen mit Schwerpunkt im Wirtschaftsbereich „Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren“ 34,5 %,
- der amtlich ermittelte Anteil der zehn größten Anbieter, die Umsätze ausschließlich mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren erzielen, beträgt 25,2 %,
- tatsächlich beträgt der Marktanteil der zehn größten Konzerne und Gruppen im Lebensmittelhandel 83,6 %.

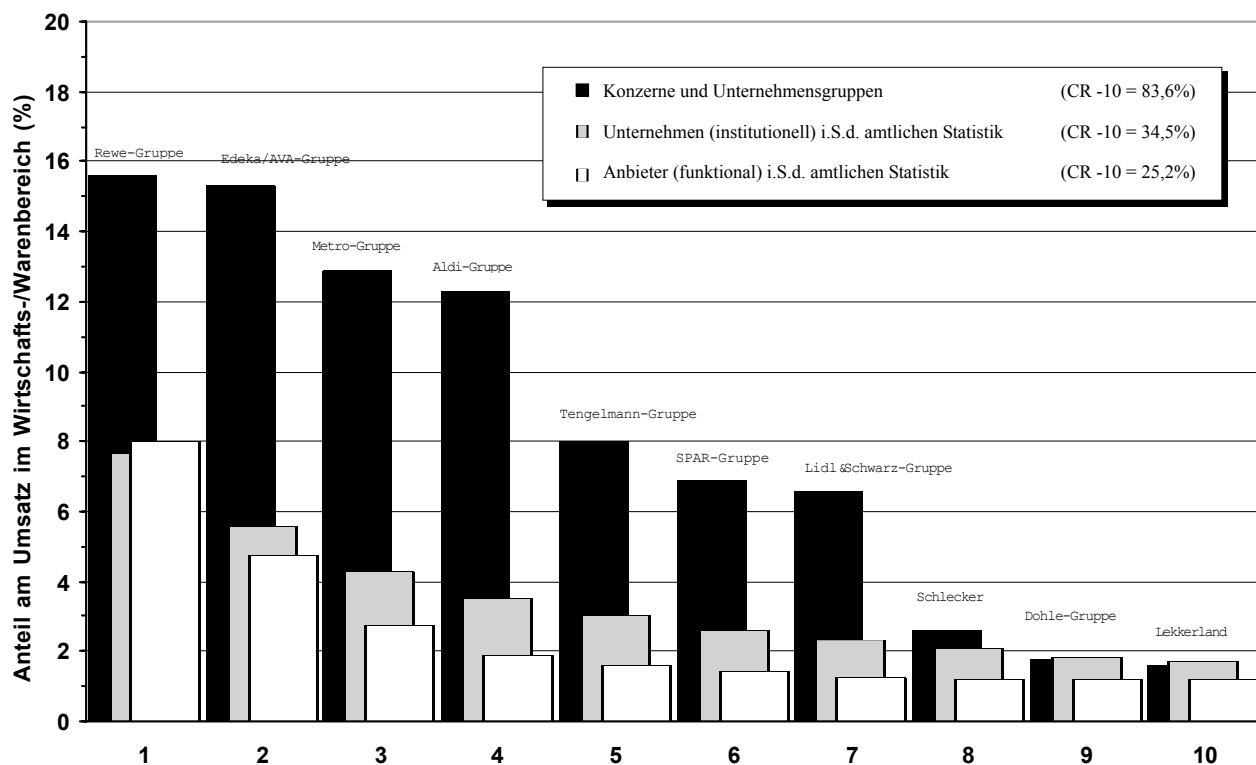
Trotz gewisser methodischer Einschränkungen ist die große Diskrepanz zwischen den amtlich ermittelten und den tatsächlich gegebenen Größenstrukturen im Lebensmittelhandel nicht zu relativieren. Sie betrifft zudem einen gesamtwirtschaftlich zentralen sowie wettbewerbs- und mittelstandspolitisch besonders sensiblen Wirtschaftsbereich (vgl. die folgende Abbildung).

29.* Die Unterschiedlichkeit und die Defizite der Unternehmensstatistik in den europäischen Ländern – insbe-

Rangfolge und Anteil der zehn größten Konzerne oder Gruppen, Anbieter und Unternehmen¹⁾ am Umsatz²⁾ im Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren nach der amtlichen Statistik und nach privaten Datenquellen

Konzerne und Gruppen	238 584 Mio. DM Umsätze im Food-Bereich von Unternehmensverbindungen und unabhängigen Handelsunternehmen mit Vollsortiment an Lebensmitteln (einschl. Randsortiment) und direktem Warenbezug vom Hersteller (ohne Innenumsätze, einschl. Mehrwertsteuer)
Anbieter	208 543 Mio. DM Umsätze im Warenhauptbereich „Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken, Tabakwaren“ von Unternehmen, unabhängig von ihrem wirtschaftlichen Schwerpunkt (ohne Mehrwertsteuer)
Unternehmen	212 449 Mio. DM Gesamtumsätze von Unternehmen im Sinne kleinster rechtlich selbstständiger Einheiten mit Schwerpunkt im Wirtschaftsbereich WZ 52.11 „Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Haupttrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren“, (ohne Mehrwertsteuer)

- Deutschland 1997 -



Quellen:

Amtliche Statistik: Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 26. Mai 2000; dass., Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1997. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Private Datenquellen: M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main, TOP Firmen 1999, Strukturen, Umsätze, Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, 1998, S. IV.20 - 26.

Anmerkungen:

- 1) Die Einzelangaben für Unternehmen (institutionelle Abgrenzung) und Anbieter (funktionale Abgrenzung) im Sinne der amtlichen Statistik können aufgrund der dort ausgewiesenen Konzentrationsraten nur in relativ engen Grenzen näherungsweise interpoliert werden. Infolge der statistischen Geheimhaltung sind zu diesen Angaben keine konkreten Firmennamen zugänglich.
- 2) Aufgrund der unterschiedlichen konzeptionellen Ansätze sind nicht nur die Anzahl der Marktteilnehmer und deren Marktanteile, sondern auch das jeweilige Marktvolumen unterschiedlich.

sondere in Deutschland als dem größten Mitgliedstaat – beeinträchtigen die wirtschafts- und wettbewerbspolitische Datenbasis zur Weiterentwicklung des Gemeinsamen Marktes. Die Europäische Union hat Handlungsbedarf erkannt und bereits 1993 in zwei weitreichenden Verordnungen des Rates die methodischen und rechtlichen Grundlagen gelegt, die notwendige Harmonisierung mit einer grundlegenden Neuordnung der Unternehmensstatistik in den Mitgliedstaaten zu verbinden. Kern der Reform ist ein Paradigmenwechsel der Unternehmensstatistik durch eine neue realitätsbezogene Abgrenzung der statistikrelevanten wirtschaftlichen Einheiten unter Berücksichtigung von komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen.

Die deutsche amtliche Statistik hat sich den Reformbemühungen für eine realitätsbezogene Unternehmensstatistik bislang verschlossen. Sie hat trotz der eigens geschaffenen europäischen und deutschen Rechtsgrundlagen hierfür weder die methodischen noch die technisch-organisatorischen Vorbereitungen getroffen und die ihr zur Verfügung stehenden Datenquellen genutzt.

30.* Seit dem 1988 veröffentlichten Siebten Hauptgutachten ist die Monopolkommission intensiv bemüht, das Statistische Bundesamt zu überzeugen, Konzerne und sonstige Unternehmensverbindungen bei der Aufbereitung der amtlichen Unternehmensstatistik zu berücksichtigen. Die Kommission hat die Rechtslage geprüft und praktikable Lösungsvorschläge ausgearbeitet. Sie hat zur Vorbereitung des vorliegenden Hauptgutachtens Ende 1999 beim Statistischen Bundesamt eine Zusatzaufbereitung für Bundeszwecke nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 lit. b BStatG beantragt, umfangreiche und kostspielige Vorarbeiten übernommen und für über 20 000 deutsche Unternehmen Angaben zu deren Konzern- und Gruppenzugehörigkeit übermittelt. Das Amt hat unter Berufung auf rechtliche, technische und finanzielle Schwierigkeiten die für die gesetzlich vorgeschriebene Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission erforderlichen Arbeiten nicht ausgeführt. Damit liegen auch zu diesem Gutachten keine aussagekräftigen konzentrationsstatistischen Angaben vor.

31.* Die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie zur Verbesserung der Konzentrationsberichterstattung Anfang 1997 in Auftrag gegebene Machbarkeitsstudie des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung liegt seit Mitte 1999 vor und ist seit Anfang 2000 zu Veröffentlichung freigegeben. Sie hat nach eingehenden Untersuchungen das Konzept, den empirischen Befund und die Empfehlungen der Monopolkommission bestätigt. Die Studie wird durch ein rechtswissenschaftliches Gutachten von Immenga/Rauther untermauert, das den neuen statistikrechtlichen Begriff der Unternehmensgruppe handels-, gesellschafts- und wettbewerbsrechtlich systematisch verankert und für die praktische Anwendung operationalisiert. In einem weiteren Gutachten von Kammerath wird ein informationstheoretisches und datentechnisches Verfahren entwickelt, komplexe Beteiligungsnetzwerke zwischen Unternehmen mit Hilfe einer relationalen Datenbankstruktur aufzubereiten.

Das Statistische Bundesamt und die für es verantwortlichen Stellen haben an der kritischen Bestandsaufnahme der Bundesstatistik harsche Kritik geübt und dem Institut nahe gelegt, sich hiervon zu distanzieren. Eine sachliche Notwendigkeit und rechtliche Verpflichtung, Unternehmensverbindungen bei der Aufbereitung von Angaben über Unternehmen und Betriebe zu berücksichtigen, bestehe für die Bundesstatistik nicht. Darüber hinaus sei es ihr aufgrund zwingenden deutschen Rechts untersagt, hierfür außerhalb der amtlichen Statistik bestehende Datenquellen zu nutzen oder von der Monopolkommission aufbereiten zu lassen. Der Monopolkommission erscheint diese Auffassung jedoch nicht nachvollziehbar, wenn man die wettbewerbspolitischen Erwägungsgründe und rechtlichen Vorgaben der Europäischen Union, die zu ihrer Anwendung erlassenen deutschen Vorschriften sowie die durch die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts und das Bundesstatistikgesetz bestimmten allgemeinen Aufgaben der Bundesstatistik berücksichtigt.

32.* Die Bundesregierung hat die Notwendigkeit einer wettbewerbspolitisch aussagekräftigen Datenbasis stets grundsätzlich anerkannt, aber keine konkreten Änderungen bewirkt. Gegenwärtig liegt ein Regierungsentwurf vor, um durch eine Novellierung von § 47 GWB dem Statistischen Bundesamt zu erlauben, Unternehmensverbindungen bei der Aufbereitung amtlicher Unternehmensdaten für die Monopolkommission zu berücksichtigen, wenn sie entsprechende Angaben bereitstellt. Diese Option steht dem Amt jedoch bereits seit langem offen.

Die Monopolkommission sieht in dem Novellierungsvorschlag der Bundesregierung zu § 47 GWB ein positives Signal, das die bislang erhobenen rechtlichen Bedenken teilweise beseitigt, allerdings auf eine verbindliche Regelung zur Nutzung der amtlichen Datenquellen für die Monopolkommission verzichtet. Die Kommission war in die Beratungen zur Vorbereitung der Novelle nicht einbezogen und steht deren konkretem Wortlaut eher skeptisch gegenüber. Er läßt bei restriktiver wörtlicher Auslegung Raum für eine sachlich nicht gerechtfertigte enge Abgrenzung des Kreises der zu untersuchenden Unternehmen, eine Verschärfung der statistischen Geheimhaltungsvorschriften, eine Einschränkung der Kooperation mit den Statistischen Landesämtern und ein unnötig kostenträchtiges technisches Verfahren. Darüber hinaus bleibt offen, inwieweit die Vorschrift eine Sonderregelung darstellt, die die jeder privaten oder öffentlichen Stelle zustehende Befugnis, statistische Sonder- oder Zusatzaufbereitungen für Bundeszwecke zu beantragen, im Falle der Monopolkommission einschränkt. Trotz dieser Skepsis vertraut die Monopolkommission darauf, dass es in der politischen Logik des Regierungsentwurfs liegt, nicht nur eine formale Option zu eröffnen, sondern auch tatsächlich eine rasche und effiziente Verbesserung in den nachgeordneten Behörden durchzusetzen.

33.* Das Konzept der Monopolkommission, Angaben über Unternehmensverbindungen aus Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik mit amtlichen Angaben zu verbinden, setzt ein effizientes, fehlertolerantes und flexibles maschinelles Identifizierungsverfahren von Unternehmen in unterschiedlichen Datenquellen voraus. Das ist

nicht ganz unproblematisch, da in Deutschland kein einheitliches und eindeutiges Unternehmenskennzeichen besteht. Die Monopolkommission begrüßt daher, dass das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie Anfang 2000 eine Arbeitsgruppe unter Beteiligung der Monopolkommission eingesetzt hat, um die Einführung einer bundeseinheitlichen, behördenübergreifenden und auch im Außenverhältnis verwendbaren Unternehmensnummer vorzubereiten, für die in Staat und Wirtschaft zunehmend Bedarf besteht.

I. Einfluss des Teilnetzwerks von Unternehmen auf den Konzentrationsgrad

34.* In den Kapiteln I und II der Hauptgutachten wurden traditionell die Ergebnisse der Konzentrationsstatistischen Aufbereitungen für die Bereiche Industrie und Handel analysiert, die das Statistische Bundesamt zweijährlich für die Monopolkommission durchführt. Nach der zunehmenden Skepsis gegenüber dem Realitätsbezug und Informationsgehalt der amtlichen Ergebnisse wird diese Tradition durchbrochen.

In Kapitel I untersucht die Monopolkommission die wesentlichen mit dem Paradigmenwechsel der europäischen und der deutschen Wirtschaftsstatistik verbundenen ökonomischen, methodischen, rechtlichen, technischen und organisatorischen Voraussetzungen und Konsequenzen. Sie berichtet über das Konzept des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften (EuroStat) und den Stand der Reform in anderen europäischen Mitgliedstaaten. Anschließend werden die Ergebnisse von Alternativrechnungen zur amtlichen deutschen Statistik interpretiert, die die Kommission im Rahmen des europäischen Konzepts mit Hilfe privater Datenquellen ermittelt hat. Kapitel II gibt die Ergebnisse der amtlichen Aufbereitungen für die Bereiche Industrie und Handel lediglich nachrichtlich wieder.

35.* Die Europäische Union hat – gestützt auf langjährige Vorarbeiten der Vereinten Nationen zur Internationalen Klassifikation der Wirtschaftszweige (ISIC Rev. 3) – seit Beginn der neunziger Jahre eine weitreichende Reform der amtlichen Wirtschaftsstatistik eingeleitet. Der Europäische Rat hat 1990 zunächst die europäische Klassifikation der Wirtschaftszweige (NACE Rev. 1) grundlegend revidiert und 1993 in einem weiteren Schritt unter Mitwirkung der Generaldirektionen Binnenhandel und Wettbewerb sowie des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften die statistischen Einheiten der Wirtschaft neu definiert und die Einrichtung von Unternehmensregistern angeordnet. Damit wurden die statistischen, methodischen und technisch-organisatorischen Grundlagen für einen nachhaltigen Paradigmenwechsel der Wirtschaftsstatistik in den europäischen Mitgliedstaaten geschaffen:

- Die unrealistische Gleichsetzung des statistischen Begriffs „Unternehmen“ mit einer einzelnen rechtlichen

Einheit wird aufgegeben. Zukünftig ist zu berücksichtigen, dass ein Unternehmen im wirtschaftlichen Sinne auch mehrere rechtliche Einheiten – z. B. durch Verselbständigung von Unternehmensteilen – umfassen und ein „komplexes Unternehmen“ bilden kann.

- Die Existenz von Unternehmensverbindungen in Gestalt von Konzernen, Kooperationen und sonstigen kontrollierten Verbindungen wird berücksichtigt. Sie bilden unter den acht begrifflich unterschiedenen „Statistischen Einheiten der Wirtschaft“ die eigene Kategorie „Unternehmensgruppen“.
- Für eine organisatorisch effiziente Organisation und Nutzung der Wirtschaftsdaten sind von den Mitgliedstaaten harmonisierte und weitgehend vollständige Unternehmensregister aufzubauen, denen ein konsistenter Datenbestand für flexible Anwendungsmöglichkeiten zugrunde liegen muss.
- Datenquellen für den Aufbau und die Aktualisierung des Unternehmensregisters sind nicht länger in erster Linie amtliche Erhebungen mit Auskunftspflicht, sondern auch administrative und gerichtliche Register sowie allgemein zugängliche Quellen. Darüber hinaus ist für die Nutzung des Unternehmensregisters wesentlich, dass die amtliche Statistik ihm Angaben entnehmen und als Merkmale für Wirtschaftsstatistiken verwenden darf, auch wenn diese nicht gesetzlich ausdrücklich angeordnet sind.

36.* Die Verordnungen des Europäischen Rates gelten unmittelbar in jedem Mitgliedstaat. Der 1993 eingeleitete europäische Paradigmenwechsel dient in erster Linie der Funktionsfähigkeit des Gemeinsamen Marktes durch Harmonisierung der Wirtschaftsstatistik, die Beobachtung der strukturellen Veränderungen der Wirtschaft, der Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und der Verhinderung von Wettbewerbsverzerrungen. Die Bundesregierung hat dem deutschen Gesetzgeber die EG-UnternehmensregisterVO 1992 zuvor mit der Begründung vorgelegt, dass

„Informationen über die Struktur der Unternehmen und Unternehmensgruppen, insbesondere über Fusions-, Übernahme- oder Verschmelzungsmaßnahmen zur Verfügung stehen müssen“.

Im Rahmen der verbindlichen europarechtlichen Vorgaben und Wahlmöglichkeiten hat sich der deutsche Gesetzgeber im Statistikregistergesetz von 1998 dazu entschieden, kontrollierende Verbindungen zwischen rechtlichen und wirtschaftlichen Einheiten zu erfassen, die in Gestalt komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen bestehen, diese Angaben auch aus Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik zu gewinnen und für wirtschaftsstatistische Aufbereitungen zu berücksichtigen

37.* Das Statistische Amt der Europäischen Union nimmt bei der methodischen und operationalen Ausgestaltung des Paradigmenwechsels der Wirtschaftsstatistik eine Avantgardefunktion ein. Verschiedene europäische

Mitgliedstaaten haben das neue Konzept zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen und komplexen Unternehmen inzwischen in das nationale System eingeführt, dieses ergänzt oder mit ihm abgestimmt – darunter insbesondere Frankreich, Großbritannien und die Niederlande. Deutschland hat sich der europäischen Zusammenarbeit auf diesem Gebiet weitgehend versagt. Es behindert damit als größter Mitgliedstaat den europäischen Reformprozess, ist auf den sich in Europa bereits vollziehenden Paradigmenwechsel methodisch, organisatorisch und technisch weitgehend unvorbereitet und hat die ihm zur Verfügung stehenden Möglichkeiten nicht genutzt.

Der Paradigmenwechsel der Wirtschaftsstatistik hat für die Praxis der amtlichen Statistik weitreichende Konsequenzen. Er verlangt jedoch nicht nur, deren Kapazitäten den veränderten Anforderungen anzupassen, sondern bietet auch die Chance, durch eine Reorganisation der Datenbeschaffung und -verwaltung, die öffentlichen Mittel effektiver einzusetzen und die administrativen Belastungen der Wirtschaft zu verringern. Infolge der Einbeziehung von Unternehmensgruppen und komplexen Unternehmen bietet sich an, in diesen Fällen auf die statistische Befragung jeder einzelnen rechtlichen Einheit, die einer Unternehmensverbindung angehört, zu verzichten. Anstelle dessen können die erforderlichen Angaben über verbundene Unternehmen gebündelt bei derjenigen Einheit erhoben werden, die für das Rechnungswesen gegenüber der obersten Leitungsebene verantwortlich und berichtspflichtig ist. Spiegelbildlich kann in diesen Fällen auch die Zuständigkeit der verschiedenen für eine größere Anzahl von Einzelunternehmen verantwortlichen Statistischen Ämter auf jeweils ein Amt konzentriert werden. Dieses Verfahren spart administrative Kosten, entlastet die Wirtschaft und mildert die Konsistenz-, Kontinuitäts- und Aktualitätsprobleme statistischer Erhebungen. Angaben zur Struktur und Zugehörigkeit der einzelnen rechtlichen Einheiten zum Beteiligungsnetzwerk von komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen können privaten Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken entnommen und mittels eines unternehmens- und gruppenspezifischen „Profiling“ ergänzt und aufbereitet werden.

Eine engere Kooperation der Statistischen Ämter mit privaten Anbietern bietet die Chance, sich auf den Kernbereich der amtlichen Statistik zu konzentrieren und Einsparpotentiale zu nutzen. In den Fällen, in denen Dienstleistungen bei der Beschaffung, Verwaltung, Verarbeitung und Aufbereitung statistischer Angaben von der privaten Wirtschaft unter Wahrung der qualitativen und rechtlichen Anforderungen effizienter als von einer staatlichen Behörde erledigt werden können, ist zu erwägen, diese Funktionen auszugliedern.

38.* Die Monopolkommission hat das geltende Statistikkrecht geprüft, ob es dem notwendigen Paradigmenwechsel der deutschen Wirtschaftsstatistik entgegensteht. Sie ist zu dem Ergebnis gekommen, dass die Bundesstatistik bereits im Rahmen ihrer allgemeinen Aufgaben nach § 1 Bundesstatistikgesetz (BStatG) verpflichtet – zumin-

dest jedoch berechtigt – ist, die amtliche Unternehmensstatistik durch die Berücksichtigung von Unternehmensverbindungen zu modernisieren. Spätestens seit den entsprechenden Verordnungen des Europäischen Rates von 1993 ist die Erfassung von Unternehmensverbindungen vorgesehen. Im deutschen Statistikkrecht wurden die europäischen Vorgaben 1998 durch das Statistikkregistergesetz (StatRegG) konkretisiert und von der europarechtlichen Option Gebrauch gemacht, die Unternehmensgruppen und komplexe Unternehmen definierende „Kontrolle einer Einheit durch eine andere“ als Merkmal im Statistikkregister aufzunehmen.

Unstrittig ist auch, dass eine Erhebung von Angaben zum Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen mithilfe allgemein zugänglicher oder sonstiger statistikexterner Datenquellen rechtlich möglich und praktisch vorrangig ist, um eine zusätzliche Belastung der Wirtschaft möglichst zu vermeiden. Dies ist aufgrund der geltenden Publizitäts- und Offenlegungsvorschriften und der hieraus folgenden Transparenz einzelwirtschaftlicher Daten für nahezu alle größeren Unternehmen möglich. Da der Schutzzweck der statistischen Geheimhaltung in diesen Fällen entfallen ist, wird empfohlen, die statistischen Geheimhaltungsvorschriften entsprechend anzupassen.

39.* Der notwendige Paradigmenwechsel der Wirtschaftsstatistik setzt zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen und komplexen Unternehmen eine aussagekräftige Datenbasis über verflochtene Unternehmen voraus. Zusätzliche und umfassende amtliche Befragungen mit Auskunftspflicht scheiden wegen der erheblichen Kosten, kurzfristig nicht aufzubauender Fachkenntnisse bei den Statistischen Ämtern und der administrativen Belastung der Wirtschaft aus. Amtliche Erhebungen sind jedoch auch insoweit nicht erforderlich, als ein wesentlicher Teil der Informationen allgemein zugänglichen Datenquellen entnommen werden kann, die z. B. in Gestalt des Handelsregisters oder privat angebotener Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken vorliegen. Die Monopolkommission hat die infrage kommenden statistikexternen Datenquellen insbesondere nach Umfang und Detailliertheit, empirischer Aussagekraft, methodischer Eignung, Zuverlässigkeit und Aktualität geprüft. Daneben sind die Recherche- und Auswertungsmöglichkeiten des Datenbanksystems und die Weiterverarbeitungsfähigkeit der Ergebnisse von Bedeutung. Im Ergebnis kommen für statistische Zwecke die drei größten Beteiligungsdatenbanken in Deutschland – diejenigen der Verlag Hoppenstedt GmbH, der Vereine Creditreform e.V. und der Dun & Bradstreet Deutschland GmbH – in die engere Wahl.

40.* Um konkretere Anhaltspunkte für die Ergiebigkeit statistikexterner Beteiligungsdatenbanken zur Berücksichtigung von Unternehmensverbindungen bei der Aufbereitung der amtlichen Unternehmensstatistik zu gewinnen, sind folgende Sachverhalte von Bedeutung:

- Anzahl der deutschen Unternehmen, zu denen belastbare, detaillierte und repräsentative Angaben über Beteiligungsverhältnisse vorliegen,

- Anteil der reinen Tochtergesellschaften an allen deutschen Unternehmen als Indikator des Verflechtungsgrades,
- Anteil der Unternehmen, die mehrheitlich aufgrund einer Beteiligungsquote von 50 % und mehr bzw. über 50 % kontrolliert werden.

Die Monopolkommission hat hierzu mithilfe eines externen Gutachters exemplarisch die Konzernstrukturdatenbank des Verlages Hoppenstedt untersucht, die sich auf die Erfassung von Beteiligungsnetzwerken spezialisiert hat. Als Kriterien der vertikalen Vernetzung gelten Beteiligungsketten zwischen Anteilseignern und Unternehmen über mehrere Stufen und bei horizontaler Betrachtung direkte Beteiligungen eines Eigners an mehreren Unternehmen. Zum Berichtsjahr 1997 wurden folgende empirische Eckwerte gewonnen:

- Zu rund 30 000 der größten deutschen Unternehmen in allen Rechtsformen sowie zu über 450 Konzernen liegen detaillierte und gesicherte Angaben über Verflechtungstatbestände vor.
- Rund zwei Drittel der Unternehmen sind reine Tochterunternehmen, die selbst über keinen Anteilsbesitz an anderen Unternehmen verfügen, während das übrige Drittel an anderen Unternehmen beteiligt ist.
- Rund 77 % der Unternehmen werden von einem direkten Eigner mit einer Beteiligungsquote von über 50 % mehrheitlich kontrolliert, 55 % der Unternehmen besitzen einen einzigen Anteilseigner, d. h. sie werden über eine Anteilsquote von 100 % vollständig kontrolliert. 7 % der Unternehmen besitzen einen oder zwei Anteilseigner mit einer Quote von genau 50 %.
- Rund 85 % der Unternehmen werden von einem ultimativen Eigner direkt oder indirekt über eine oder mehrere Beteiligungsstufen oder -ketten kontrolliert. Die ergibt sich, wenn man das sich vielfach über mehrere Stufen und verschiedene Ketten erstreckende Beteiligungsnetzwerk zwischen den Unternehmen berücksichtigt. Von den kontrollierten Unternehmen werden rund 50 % der Unternehmen bereits auf der ersten und rund 24 % auf der zweiten Stufe kontrolliert. Weniger als 1 % der Unternehmen werden über mehrere Beteiligungsketten kontrolliert.

Aufgrund des hohen Repräsentativitätsgrads der Datenbank, die gemessen am Umsatz schätzungsweise rund 70 % der Gesamtwirtschaft, ohne Kredit- und Versicherungsunternehmen erfasst, ergeben sich folgende Erkenntnisse:

- Das Beteiligungsnetzwerk der größten Unternehmen ist bereits mit einer Anzahl von rund 30 000 Unternehmen darstellbar.
- Rund 85 % der Unternehmen können einer Unternehmensgruppe zugeordnet werden.

- Mit einer Anteilsquote von 50 % und mehr auf jeder Stufe lassen sich kontrollierende Beziehungen zwischen Unternehmen nahezu vollständig über eine einzelne Beteiligungskette erfassen, die bis hin zum ultimativen Eigner über direkte und indirekte Beteiligungsverhältnisse führt.
- Für kontrollierende Beziehungen, die auf Minderheitsbeteiligungen oder qualitativen Kriterien beruhen und nicht immer sicher identifizierbar sind, verbleibt nur ein relativ geringer Spielraum.

Durch die Ergebnisse – die auch mit dem Befund des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung übereinstimmen – wird exemplarisch belegt, dass außerhalb der amtlichen Statistik bestehende Datenquellen repräsentative Angaben zum Beteiligungsnetzwerk der größten Unternehmen enthalten, die überwiegende Mehrheit der verbundenen deutschen Unternehmen kontrolliert wird und die Kontrollbeziehungen über ein quantitativ eindeutig definierbares Kriterium erfasst werden können. Daraus folgt, dass der Realitätsbezug der amtlichen Unternehmensstatistik durch die Berücksichtigung von kontrollierten Unternehmensverbindungen mithilfe von Angaben aus externen Datenquellen erheblich gesteigert werden kann.

41.* In einem weiteren Schritt untersucht die Monopolkommission, wie stark der Konzentrationsgrad in den Wirtschaftsbereichen unter Berücksichtigung der Gruppenbildung der Unternehmen vermutlich ansteigt. Dieser Einfluss ist ohne die Verbindung mit den auf breiter empirischer Basis ermittelten und den einzelnen Wirtschaftsbereichen zugeordneten Angaben der amtlichen Unternehmensstatistik nicht exakt zu bestimmen. Da – aus den dargelegten Gründen – eine Kooperation mit dem Statistischen Bundesamt auf diesem Gebiet nicht möglich war, konnten nur erste empirische Anhaltspunkte ermittelt werden. Danach steigt in einzelnen der 27 herangezogenen Wirtschaftsabteilungen des Produzierenden Gewerbes der

- Umsatzanteil der jeweils drei größten Unternehmen (Konzentrationsrate CR₃) bis auf mehr als das Doppelte sowie der
- Herfindahl-Index auf über das Dreifache

der amtlichen Angaben. Andere Bereiche konnten mangels vergleichbarer amtlicher Ergebnisse nicht entsprechend untersucht werden. Lediglich für den Bereich des Lebensmittelhandels liegen konkrete Angaben vor. Unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen steigt der

- Umsatzanteil der drei (zehn) größten Unternehmen von 17,5 (34,5) % auf 43,8 (83,6) % an.

Der Anstieg der Konzentrationsrate CR₃ (CR₁₀) beträgt aufgrund der Gruppenbildung rund 17 (50) Prozentpunkte. Danach können die amtlichen Ergebnisse kein realistisches Abbild der Konzentration in der Wirtschaft liefern.

II. Ergebnisse der amtlichen Konzentrationsstatistik für Industrie und Handel

42.* Die Monopolkommission befürchtet, dass die Konzentrationsstatistischen Ergebnisse der amtlichen Unternehmensstatistik nicht nur in den exemplarisch untersuchten, sondern auch in anderen Wirtschaftsbereichen durch die Vernachlässigung von Konzernen und sonstigen Unternehmensgruppen keine verlässliche Grundlage für eine realistische Abbildung der Marktanteilsstrukturen liefern und zu einer weitreichenden Fehldiagnose des tatsächlichen Konzentrationsgrades führen können. Sie sind insoweit als empirisch gesicherte Informations-, Beurteilungs- und Entscheidungsgrundlagen für Politik, Wirtschaft und Wissenschaft ungeeignet und machen eine wettbewerbspolitische Bewertung der wirtschaftlichen Konzentration unmöglich.

Die Monopolkommission verzichtet daher erstmalig darauf, die Ergebnisse der amtlichen Konzentrationsstatistik nach Unternehmen und Anbietern in den verschiedenen Wirtschafts-, Güter- bzw. Warenbereichen der Industrie und des Handels eingehender zu interpretieren und zu bewerten. Es erscheint dementsprechend auch nicht möglich, die Wirtschaftsbereiche nach der Höhe der absoluten und der relativen Konzentration in eine Rangfolge einzuordnen und dadurch mit dem Eindruck einer mehr oder weniger starken möglichen Beeinträchtigung der Wettbewerbsintensität zu verbinden.

Um den bisherigen Nutzern der standardisierten Konzentrationsstatistischen Aufbereitungen eine Fortschreibung der Ergebnisse zu ermöglichen, werden diese zum Berichtsjahr 1997 in der den vorangehenden Hauptgutachten entsprechenden Form unkommentiert wiedergegeben.

III. Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

43.* Ausgangspunkt der Berichterstattung der Monopolkommission zur Beurteilung von Stand und Entwicklung der aggregierten Konzentration ist die Ermittlung der hundert größten Unternehmen aus allen Wirtschaftsbereichen nach dem Kriterium der Wertschöpfung. Dabei bezieht sich die Analyse ausschließlich auf die inländischen Konzernbereiche. Die Untersuchung des derart abgegrenzten Kreises der Großunternehmen erstreckt sich auf die Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen im Hinblick auf Anteilsbesitz, die Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen und personelle Verbindungen. Außerdem wird die Beteiligung der hundert größten Unternehmen an den dem Bundeskartellamt nach § 39 Abs. 6 GWB (§ 23 GWB a.F.) angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen untersucht. Die Betrachtung der hundert gemessen an ihrer Wertschöpfung größten Unternehmen wird ergänzt durch die Ermittlung der gemessen an branchenspezifischen Geschäftsvolumina

größten Unternehmen des Produzierenden Gewerbes, Handels- und Dienstleistungsgewerbes, Kreditgewerbes sowie des Versicherungsgewerbes. Als Indikator für die in den einzelnen Wirtschaftszweigen herrschende Wettbewerbsintensität wird die Wertschöpfungsrendite herangezogen.

44.* Die Ermittlung der hundert nach der Wertschöpfung der Inlandskonzerne größten Unternehmen erlaubt den direkten Vergleich zwischen Unternehmen verschiedener Branchen und Wirtschaftsbereichen hinsichtlich ihres Beitrags zum Sozialprodukt. In den Fällen, in denen die für die Berechnung der inländischen Wertschöpfung benötigten Daten dem Geschäftsbericht des betreffenden Unternehmens nicht zu entnehmen waren, wurde eine Befragung durchgeführt. Sofern weder die veröffentlichten Unternehmensdaten noch die Ergebnisse der Befragung detaillierte Daten zur Ermittlung der inländischen Wertschöpfung einzelner Unternehmen lieferten, wurde diese geschätzt. Durch eine umfassende Überprüfung der Schätzmethoden anhand der durch Befragung erhobenen Daten konnte die Monopolkommission die ausreichende Güte der Schätzverfahren verifizieren.

45.* Insgesamt wiesen die hundert größten Unternehmen eine Wertschöpfung von rund 480 Mrd. DM auf. Sie stieg gegenüber 1996 um 13,4 % und damit stärker als in der Vorperiode. Die Wertschöpfung aller Unternehmen erhöhte sich im Berichtszeitraum dagegen lediglich um 5,7 % (1994/96: 14,6 %). Der Anteil der hundert Größten an der Wertschöpfung aller Unternehmen erhöhte sich somit in 1998 auf 18,6 % (1996: 17,8 %).

46.* Eine Betrachtung der „100 Größten“ nach Zehner-Ranggruppen macht deutlich, dass zwischen den Ranggruppen ein großes Gefälle besteht, welches sich jedoch seit 1996 verringert hat. Die zehn größten Unternehmen hatten an der Wertschöpfung aller untersuchten Großunternehmen einen Anteil von 40,8 %, der unter dem Wert der Vorperiode (42,4 %) lag. Der Anteil der zwanzig größten Unternehmen an der Wertschöpfung der „100 Größten“ verringerte sich ebenfalls von 61,3 % im Jahr 1996 auf 59,3 % 1998.

47.* Soweit die jeweiligen Daten für beide Jahre festgestellt werden konnten, wurde die Entwicklung der Großunternehmen zwischen 1996 und 1998 auch nach den Merkmalen Anzahl der Beschäftigten, Sachanlagevermögen und Cashflow aufgezeigt.

In die Untersuchung der Beschäftigtenzahlen wurden 83 Unternehmen einbezogen, die in beiden Berichtsjahren unter den hundert Größten waren. Ihr Anteil an der Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen betrug 1998 15,1 % gegenüber 14,8 % 1996. An dem Beschäftigungsrückgang aller Unternehmen waren die „100 Größten“ überproportional beteiligt.

Das Sachanlagevermögen lag bei 54 Unternehmen für beide Jahre vor. Unternehmen des Kredit-, Versicherungs- und Dienstleistungsgewerbes wurden nicht berücksichtigt. Die einbezogenen Unternehmen erreichten 31,1 %

(1996: 30,5 %) des Sachanlagevermögens aller Unternehmen aus den betreffenden Wirtschaftsbereichen.

Der Cashflow stand für 50 Unternehmen aus dem Berichtskreis für die Jahre 1998 und 1996 zur Verfügung. Zum Cashflow aller Unternehmen trugen sie zu 37,6 % (1996: 37,1 %) bei. Für die Anteilserhöhung war das Cashflow-Wachstum der Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten in Höhe von 28 % ursächlich, dem eine etwas schwächere Entwicklung des Cashflow bei allen Unternehmen gegenüberstand.

48.* Von den Konzernobergesellschaften der betrachteten 100 Unternehmen haben 77 die Rechtsform einer Aktiengesellschaft. Somit bleibt diese Rechtsform wie bereits in der Vergangenheit im Berichtskreis vorherrschend. Insgesamt betrug die Zahl der Kapitalgesellschaften unter den „100 Größten“ 86. Die Zahl der Personengesellschaften im Untersuchungskreis verminderte sich gegenüber 1996 von acht auf sechs. Erstmals in der Gruppe der wertschöpfungsstärksten Unternehmen enthalten sind Konzernobergesellschaften in der Rechtsform des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit (drei Unternehmen). Weitere in geringer Zahl vertretene Rechtsformen sind Körperschaften öffentlichen Rechts sowie eine Stiftung.

49.* Neben der Wertschöpfung werden häufig weitere Merkmale zur Beurteilung der Unternehmensgröße herangezogen, welche direkt aus dem Jahresabschluss zu ersehen sind. Dies ist im Falle von Industrie-, Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen sowie Handelsunternehmen der Umsatz. Die Größe von Kreditinstituten wird bevorzugt anhand der Bilanzsumme beurteilt und die der Versicherungsunternehmen anhand ihrer Beitragseinnahmen. Die Wertschöpfung ist jedoch als überlegenes Größenkriterium zu betrachten, da sie im Gegensatz zu den genannten, das Geschäftsvolumen kennzeichnenden alternativen Merkmalen den branchenübergreifenden Vergleich von Unternehmen erlaubt und den Grad ihrer vertikalen Integration widerspiegelt. Die Untersuchung der gemessen an ihrem Geschäftsvolumen größten Unternehmen stellt daher eine ergänzende Untersuchung mit dem Ziel dar, die Bedeutung von Großunternehmen in den einzelnen Wirtschaftszweigen näher zu beleuchten.

Übereinstimmungen zwischen den Ranglisten anhand der Wertschöpfung und anhand der branchenspezifischen Geschäftsvolumina bestehen insoweit, als die Unternehmen, welche in den einzelnen Wirtschaftszweigen das höchste Geschäftsvolumen aufweisen, stets auch zu mindestens 70 % dem Kreis der „100 Größten“ Unternehmen angehören, welcher anhand der Wertschöpfung abgegrenzt wird.

Wie die folgende Darstellung zeigt, übertraf die Entwicklung des Geschäftsvolumens der jeweils größten Unternehmen in der Mehrzahl der betrachteten Wirtschaftszweige die allgemeine Marktentwicklung. Lediglich die fünfzig größten Industrieunternehmen wiesen ein niedrigeres Umsatzwachstum auf als die Gesamtheit der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes. Gemessen an

dem Anteil des Geschäftsvolumens aller in einer Branche tätigen Unternehmen, der auf die jeweils zehn größten Unternehmen der Branche entfällt, ist im Versicherungs- und Kreditgewerbe eine vergleichsweise hohe Konzentration zu verzeichnen.

Die fünfzig größten Industrieunternehmen wiesen 1998 gemeinsam einen Umsatz von 981 Mrd. DM gegenüber 929 Mrd. DM 1996 aus. Dies entspricht einem Wachstum von 5,6 % (1994/96: 9,7 %). Die Gesamtheit der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes erzielte 1998 gemäß Umsatzsteuerstatistik einen Umsatz von 3 397 Mrd. DM und somit eine Umsatzsteigerung gegenüber 1996 in Höhe von 7,6 %. In Übereinstimmung mit der Entwicklung der meisten vorhergehenden Berichtszeiträume lag das Umsatzwachstum der größten Industrieunternehmen somit unter dem Branchendurchschnitt.

Der Umsatz der zehn größten Handelsunternehmen nahm zwischen 1996 und 1998 um 8,2 % zu. Sein Wachstum war somit geringer als in der Vorperiode, in der der Zuwachs 17,8 % betragen hatte. Insgesamt erreichten die zehn größten Handelsunternehmen Umsätze von 204 Mrd. DM. Im Vergleich zu den Umsätzen aller Unternehmen des Handelssektors, die bei 2 392 Mrd. DM lagen und im Berichtszeitraum ein Wachstum von 5,7 % aufwiesen, entwickelten sich die Branchengrößten überdurchschnittlich gut. Die Liste der größten Handelsunternehmen ist wie in den Vorjahren insofern unvollständig, als einige große Firmengruppen mangels konsolidierter Jahresabschlüsse nicht berücksichtigt werden konnten, obwohl angenommen werden muß, dass sie unter einheitlicher Leitung stehen (Metro, Tengelmann und Aldi). Dadurch wird die Konzentration im Handel unterschätzt.

Die zehn umsatzstärksten Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes wiesen 1998 insgesamt Umsatzerlöse von 198 Mrd. DM aus. Damit erzielten sie ein Umsatzwachstum gegenüber 1996 von 16,8 %, welches die Umsatzentwicklung aller Unternehmen dieses Wirtschaftsbereichs um 3,8 % übertraf.

Die Bilanzsumme der zehn größten Kreditinstitute lag 1998 bei 5 274,2 Mrd. DM. Sie erhöhte sich gegenüber 1996 um 32,9 %. Die Zuwachsrate der Bilanzsumme aller Kreditinstitute bewegte sich mit 25,7 % auf einem nur etwas geringeren Niveau. Die unkonsolidierte Bilanzsumme der von den Bankkonzernen konsolidierten Kreditinstitute betrug 1998 5 532 Mrd. DM. Die zehn größten Kreditinstitute hatten somit einen Anteil an der Bilanzsumme aller Kreditinstitute von 48,7 %.

Die zehn größten Versicherungsunternehmen erzielten insgesamt Beitragseinnahmen in Höhe von 165 Mrd. DM. Der Änderungsrate ihrer Beitragssumme in Höhe von 20,7 % stand ein Wachstum aller Versicherungen von 5,8 % gegenüber. Der Anteil der unkonsolidierten Brutto-Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungsunternehmen an den Bruttobeiträgen aller Erst- und Rückversicherungsunternehmen beträgt für das Geschäftsjahr 1998 55,5%. Die Versicherungsbranche stellt somit von

den hier untersuchten Wirtschaftszweigen denjenigen dar, dessen Geschäftsvolumen im höchsten Umfang auf Großunternehmen entfällt. Angesichts des im Vergleich zur allgemeinen Marktentwicklung überproportionalen Wachstums des Geschäftsvolumens der großen Versicherungskonzerne ist mit weiteren Konzentrationsvorgängen zu rechnen.

50.* Die Rentabilität einer Unternehmung kann als Indikator für den Grad herangezogen werden, in dem der Preis der abgesetzten Waren und Dienstleistungen über die mit ihrer Erstellung verbundenen Kosten hinausgeht. Eine hohe Rendite kann ein Hinweis darauf sein, dass die in einer Branche erzielten Produktivitätsfortschritte nicht in Form von Preissenkungen an die Käufer bzw. die Bezieher von Dienstleistungen weitergegeben wurden, sondern in Form einbehaltener oder ausgeschütteter Unternehmensgewinne das Vermögen der Eigenkapitalgeber mehren. Weiterhin kann eine hohe Rentabilität der Unternehmen als Hinweis auf das Bestehen von Marktzutrittschranken betrachtet werden. Die Monopolkommission untersucht daher die branchendurchschnittlichen Renditen der Großunternehmen. Als Maß für den Unternehmenserfolg wurde der Jahresüberschuss bzw. Jahresfehlbetrag der inländischen Konzerngesellschaften zuzüglich der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag herangezogen. Dieser wurde zur Ermittlung der Geschäftsvolumenrendite durch die oben beschriebenen Geschäftsvolumenmerkmale dividiert. Da die Geschäftsvolumenrendite der unterschiedlichen Branchen aufgrund der abweichenden Abgrenzung des Geschäftsvolumens sowie des unterschiedlichen branchentypischen Umfangs der vertikalen Integration nur eine eingeschränkte branchenübergreifende Vergleichbarkeit besitzt, wird außerdem die Wertschöpfungsrendite in Form des Quotienten aus Unternehmenserfolg und Wertschöpfung des inländischen Konzerns einschließlich der Erträge und Aufwendungen aus Beteiligungen und Gewinnabführungsverträgen ermittelt. Aus realgüterwirtschaftlicher Sicht stellt sie den Anteil dar, den die Erhöhung des Vermögens der Eigenkapitalgeber an dem Wert hat, der den von anderen Unternehmen bezogenen Realgütern (inkl. Dienstleistungen) durch den in der Unternehmung abgelaufenen Leistungserstellungsprozess insgesamt zugefügt wurde.

51.* Innerhalb einer groben Klassifikation der Wirtschaftszweige in Versicherungs- und Kreditgewerbe, Industrie, Handel sowie Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe ist der Wirtschaftszweig, in dem bezogen auf die Wertschöpfung in 1998 im Durchschnitt der höchste Unternehmenserfolg erzielt wurde, das Versicherungsgewerbe (35,6 %). Bezogen auf die Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen ergibt sich eine Rendite von 5,4 %.

Mit 30 % die zweithöchste durchschnittliche Wertschöpfungsrendite wurde durch die Großunternehmen des Kreditgewerbes erzielt. Da sich die Geschäftsvolumenrendite der Kreditinstitute (0,3 %) auf die Bilanzsumme bezieht, ist sie nicht mit der derjenigen der Versicherungsunternehmen und Nichtfinanzinstitute vergleichbar.

Die durchschnittliche Wertschöpfungsrendite der Ver-

kehrs- und Dienstleistungsunternehmen fällt mit 27,1 % geringer aus als die der Finanzinstitute. Wiederum erheblich niedriger fällt die Rendite aus, sofern ausschließlich die im Verkehrssektor tätigen Großunternehmen betrachtet werden (15 %). Auch im Hinblick auf die Umsatzrendite sind die Verkehrsunternehmen weniger profitabel als die Unternehmen des Dienstleistungssektors.

Gemessen an der Erfolgs/Wertschöpfungs-Relation gehört der industrielle Sektor zu den weniger rentablen Wirtschaftsbereichen. Die durchschnittliche Wertschöpfungsrendite der Industrieunternehmen liegt mit 23,3 % jedoch höher als die der Handelskonzerne (16,4 %). Unter den Industrieunternehmen erzielen die Energieversorger, die Hersteller von EDV-Produkten sowie die Nahrungs- und Genussmittelproduzenten eine vergleichsweise hohe Wertschöpfungsrentabilität. Als wenig profitabel erweisen sich dagegen die Metallindustrie, der Maschinenbau sowie die Unternehmen der Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik. Die geringste durchschnittliche Wertschöpfungsrentabilität aller Unternehmen erzielen die sonstigen Industrieunternehmen (7,7 %). Die vergleichsweise geringe Umsatzrendite der Handelsunternehmen erklärt sich zum Teil aus dem geringen Grad ihrer vertikalen Integration.

Sofern man die Rentabilität der Unternehmen als geeigneten Indikator für die Wettbewerbsintensität in einzelnen Wirtschaftsbereichen akzeptiert, lässt sich aus den oben beschriebenen Ergebnissen ableiten, dass im Sektor der Finanzdienstleistungen sowie der sonstigen Dienstleistungen, im Bereich der Energieversorgung und der EDV-Industrie eine verhältnismäßig geringe Wettbewerbsintensität herrscht. Der Handel, das Verkehrsgewerbe und zahlreiche industrielle Branchen sind dagegen von einer hohen Wettbewerbsintensität gekennzeichnet.

52.* Die Anteilseigner der „100 Größten“ werden zum einen hinsichtlich der Verflechtungen der hundert Größten untereinander untersucht, zum anderen wird die gesamte Anteilseignerstruktur der Unternehmen des Berichtskreises analysiert. Bei den meisten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ veränderten sich die Besitzverhältnisse nicht wesentlich. Sofern Veränderungen stattfanden, waren häufig Anteilseigner aus dem Kreis der hundert Größten beteiligt. Die Änderungen der Kapitalverflechtungen zwischen den hundert Größten waren zum einen eine Folge der Wechsel in der Zusammensetzung des Unternehmenskreises, zum anderen resultierten sie aus Erwerb und Veräußerung von Kapitalanteilen. Die meisten Beteiligungen wies wie in den Vorjahren die Allianz AG auf.

Die Anzahl der untersuchten Unternehmen, welche sich mehrheitlich in Streubesitz befanden, verringerte sich im Zeitraum 1996/1998 um fünf auf 22. Die Eigenkapitalanteile von 21 der „hundert Größten“ sind nicht mehrheitlich einer der unterschiedlichen Anteilseignergruppen – Großunternehmen; ausländischer Einzelbesitz; öffentliche Hand; Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen; Streubesitz sowie Sonstige Anteilseigner – zuzuordnen. Von den zuletzt genannten waren 16 Beteiligungsgesellschaften anderer Unternehmen aus dem

Berichtskreis. Die Anzahl der Unternehmen, deren Eigenkapital sich mehrheitlich in ausländischem Einzelbesitz befindet, stieg von 14 in 1996 auf 17 Unternehmen in 1998. In öffentlicher Hand befanden sich wie bereits 1996 13 der betrachteten Unternehmen. Ebenfalls nahezu unverändert blieb die Anzahl der Unternehmen, welche sich mehrheitlich im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen befanden (1998: 18).

53.* Die Anzahl der Verflechtungen der zwanzig größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen war in 1998 mit 32 derartigen Unternehmensbeziehungen gegenüber 1996 (39 Verflechtungen) leicht vermindert. Insgesamt bestanden 78 (1996: 82) Gemeinschaftsunternehmen. In einigen Fällen erfolgte der Kontakt zwischen zwei Unternehmen über mehrere Gemeinschaftsunternehmen; in wenigen Fällen waren mehr als zwei Gesellschaften an einem gemeinsamen Unternehmen beteiligt. Durch besonders intensive Zusammenarbeit über Gemeinschaftsunternehmen, die in derselben Branche tätig waren wie die Obergesellschaften, zeichneten sich wie bereits in den Vorjahren die Unternehmen der Energiewirtschaft und der Chemischen Industrie aus.

Neben den zwanzig größten Unternehmen wurden die Kreditinstitute aus dem Kreis der „100 Größten“ hinsichtlich ihrer Verflechtungen über Gemeinschaftsunternehmen untersucht. Sie wiesen 1998 mit 20 (1996: 19) Kontakten einen vergleichsweise hohen Verflechtungsgrad auf. Der größte Teil der Gemeinschaftsunternehmen war als Anlage- und Verwaltungsgesellschaften, sonstige Dienstleistungsunternehmen, hier vor allem im Leasingbereich, und in der Kreditwirtschaft selbst tätig.

54.* Bei der Untersuchung der personellen Verflechtungen waren ausschließlich diejenigen Unternehmensverbindungen berücksichtigt, bei denen eine oder mehrere Personen gleichzeitig den Geschäftsführungs- oder Kontrollorganen von mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ angehören. 1998 entsandten 38 (1996: 42) Unternehmen Mitglieder ihrer Geschäftsleitung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus dem Kreis der hundert Größten. Sie waren damit in den Kontrollorganen von 60 (1996: 69) Unternehmen des Berichtskreises vertreten. Die Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder betrug 152 (1996: 186) und nahm damit zwischen 1996 und 1998 ab. Auch die Anzahl der Verbindungen über Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen verminderte sich: Sie betrug 76 gegenüber 101 im Jahr 1996. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ist die Frage von Interesse, ob durch Mandatsträger Unternehmen gleicher Wirtschaftszweige miteinander verbunden werden. 1998 wurden 27 Verflechtungen dieser Art festgestellt gegenüber 26 im Jahr 1996. Die Anzahl der Fälle, in denen eine personelle Verbindung mit einer Kapitalbeteiligung einherging, blieb gegenüber 1996 unverändert bei zwölf.

55.* Mit der Untersuchung der Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt nach § 39 Abs. 6 GWB (§ 23 GWB a. F.) angezeigten vollzogenen Unternehmenszusammenschlüssen betont die Monopol-

kommission die wettbewerbspolitische Bedeutung des externen Wachstums der „100 Größten“. An den 1998/99 insgesamt angezeigten 3 070 (1996/97: 3 185) Zusammenschlüssen waren Unternehmen aus dem Betrachtungskreis in 1 206 (1996/97: 889) Fällen beteiligt. Bereinigt um Doppelzählungen erhöhte sich der Anteil der hundert Größten an der Gesamtzahl der Fusionen damit von 26,2 % auf 37,4 %.

56.* Insgesamt belegen diese Ergebnisse keinen wettbewerbspolitisch bedenklichen Konzentrationstrend. Bemerkenswert ist jedoch der hohe Konzentrationsgrad im Versicherungs- und Kreditgewerbe, welcher von einer im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen überdurchschnittlichen Rentabilität der großen Kreditinstitute und Versicherungen begleitet wird.

IV. Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlusskontrolle

57.* Die Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen bleibt innerhalb der nationalen Kartellamtpraxis weiterhin von nachgeordneter Bedeutung. Daran hat auch die Ausgestaltung des neuen § 19 Abs. 1 GWB als echte, unmittelbar wirkende Verbotsnorm nichts geändert. Die Schwerpunkte der Missbrauchsaufsicht lagen in den Bereichen Energiewirtschaft und Telekommunikation. Die Reichweite des neugeschaffenen Netzzugangstatbestands des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB – Zugang zu wesentlichen Einrichtungen – wurde bei der wettbewerblichen Öffnung der Strommärkte und im Bereich der Verkehrswirtschaft getestet. Im ersten Fall ging es um die Verweigerung der Stromdurchleitung seitens der Berliner Bewag AG. In einem weiteren Verfahren wurde der Zugang zum Fährhafen Puttgarden angeordnet. Daneben hat das Bundeskartellamt erstmals Verfahren wegen des Verdachts auf unbillige Behinderung durch Verkäufe unter Einstandspreisen durchgeführt. Es zeigte sich, dass es in der Praxis schwierig ist, den Einstandspreis festzustellen. Zugleich wurde jedoch auch deutlich, dass die Annahme, führende Handelsunternehmen verfolgten per Preisdumping gezielte Verdrängungsstrategien gegenüber mittelständischen Handelsunternehmen, unbegründet ist. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes begründet war der Vorwurf gegen die Metro AG, im Zusammenhang mit der Übernahme der allkauf-Gruppe ungerechtfertigt Vorzugskonditionen von ihren Lieferanten verlangt zu haben. Missbräuchlich im Sinne von § 20 Abs. 3 GWB sind nach Auffassung des Bundeskartellamtes in jedem Fall Konditionenanpassungen, die von abhängigen kleinen und mittleren Anbietern rückwirkend für Zeiten vor dem Zusammenschluss verlangt werden.

58.* Weiterhin gering bleibt der Stellenwert der Preismissbrauchsaufsicht. Die bisher schon vorhandenen methodischen und praktischen Probleme, die der Nachweis eines Preismissbrauchs aufwirft, sind durch die neuere

Rechtsprechung eher noch verstärkt worden. Der Bundesgerichtshof folgt dem Kammergericht in der Auffassung, dass eine Preisspaltung jedenfalls dann nicht missbräuchlich sei, wenn das höhere Entgelt nicht einmal die langfristig voll zugewiesenen einschlägigen Kosten des in Rede stehenden Unternehmens, einschließlich einer angemessenen Kapitalverzinsung, deckt. Dies wirft Probleme auf. Die Zurechnung von fixen Kosten oder von Gemeinkosten auf einzelne Leistungen unterliegt einer gewissen Willkür. Hinzu kommt, dass die tatsächlichen Kosten eines marktbeherrschenden Unternehmens nicht den Kosten der effizienten Leistungserbringung entsprechen müssen. Dies stellt die Justitabilität der Preismissbrauchsaufsicht infrage.

59.* In den Jahren 1998 und 1999 wurden beim Bundeskartellamt 3 070 vollzogene Unternehmenszusammenschlüsse angezeigt. Damit bleiben die Fallzahlen im Vergleich zu den Vorjahren in etwa konstant. Acht Zusammenschlüsse wurden wegen des Entstehens oder der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung untersagt. Daneben wurden insgesamt 41 Fälle registriert, in denen Zusammenschlussvorhaben aufgrund wettbewerblicher Bedenken des Bundeskartellamtes vor der förmlichen Entscheidung aufgegeben oder modifiziert wurden. Seit dem 1. Januar 1999 greifen die im Rahmen der Sechsten GWB-Novelle geänderten Verfahrensabläufe der Fusionskontrolle. Alle Fälle im so genannten Hauptprüfungsverfahren werden durch eine Verfügung des Bundeskartellamtes freigegeben oder untersagt. Eine Freigabe kann nunmehr unter Bedingungen und Auflagen erfolgen. Im Jahr 1999 wurde in etwa 60 Fällen das Hauptprüfungsverfahren eingeleitet, 39 Verfahren wurden mit einer Verfügung abgeschlossen.

60.* Bei einer Untersuchung der Fusionsaktivitäten nach Art des Zusammenschlusses zeigt sich, dass weiterhin der Anteils- und Vermögenserwerb sowie die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen im Vordergrund stehen. Der im Zuge der GWB-Novelle eingeführte Zusammenschlusstatbestand des Kontrollerwerbs hat in der bisherigen Amtspraxis noch keine nennenswerte Wirkung entfaltet. Dies liegt vor allem daran, dass der Gesetzgeber beim Übergang zum Konzept des Kontrollerwerbs im Wesentlichen das bisherige System der Einzeltatbestände beibehalten hat. Die überwiegende Zahl der Zusammenschlüsse wird damit einen Einzeltatbestand und zugleich den Tatbestand des Kontrollerwerbs erfüllen.

In einer Reihe von Fällen hatte das Bundeskartellamt darüber zu entscheiden, ob der Anteilserwerb eines Unternehmens, das mit der Zielgesellschaft bereits vorher verbunden war, unter die Zusammenschlusskontrolle fällt. Dies ist dann der Fall, wenn die bestehende Unternehmensverbindung wesentlich verstärkt wird. Die Frage, ob die Verstärkung einer Unternehmensverbindung wesentlich ist, wird in der Amtspraxis unterschiedlich beurteilt. Dies betrifft vor allem die Fälle, in denen eine Mehrheitsbeteiligung durch Hinzuerwerb weiterer Anteile aufgestockt wird. Nach Auffassung der Monopolkommission

sollte der Tatbestand weit ausgelegt werden. Damit bleibt sichergestellt, dass die Beurteilung der Wettbewerbswirkungen von Beteiligungsvorgängen möglichst erst im Rahmen der materiellen Fusionskontrolle erfolgt.

Im Wesentlichen unverändert übernommen in das neue Fusionskontrollrecht wurde der bisherige Zusammenschlusstatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB a. F. Damit werden sonstige Unternehmensverbindungen der Zusammenschlusskontrolle unterstellt, wenn sie zu einem wettbewerblich erheblichen Einfluss auf die Zielgesellschaft führen. Anders als die alte Norm wurde der neue § 37 Abs. 1 Nr. 4, wie die übrigen Tatbestände auch, präventiv gefasst. In der Anwendungspraxis spielt der Tatbestand vor allem in der leitungsgebundenen Energiewirtschaft eine gewisse Rolle. Ansonsten bleibt er weiterhin von eher untergeordneter Bedeutung.

61.* Bei der Abgrenzung räumlich relevanter Märkte verfährt das Bundeskartellamt nach der Linie, dass ein Markt in wirtschaftlicher Betrachtung, je nach den vorhandenen Wettbewerbsbeziehungen, größer sein kann als das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland. Dagegen ist der für die Feststellung der Voraussetzungen für die formale und materielle Anwendung des GWB relevante räumliche Markt allenfalls so groß wie das Bundesgebiet. Der Gesetzgeber hatte im Anschluss an die Diskussion um den Backofenmarkt-Beschluss des Bundesgerichtshofs mit einer Klarstellung im Hinblick auf die Berücksichtigung von Auslandswettbewerb bei der Fusionskontrolle in § 19 Abs. 2 Nr. 2 GWB reagiert. Das Bundeskartellamt hat dem im Kern schon immer Rechnung getragen. Die neuere Entscheidungspraxis, in der im Rahmen der wirtschaftlichen Betrachtung räumlich relevante europäische oder weltweite Märkte abgegrenzt werden, ist insoweit eher eine Bestätigung der bisherigen Amtspraxis als eine „neue Linie“.

62.* Vier von sechs Untersagungen des Jahres 1998 betrafen Zusammenschlüsse von regionalen Tageszeitungen oder Anzeigenblättern. Drei der vier Untersagungen betrafen die Westdeutsche Allgemeine Zeitung (WAZ). Zweimal hatte sie versucht, ihre bisherige Beteiligung an dem Zeitungsverlag Iserlohner Kreisanzeiger indirekt durch Zwischenschaltung einer dritten Person zu erhöhen. In einem weiteren Fall ging es um den Erwerb eines Anzeigenblatts durch den mit der WAZ verbundenen Thüringischer Landeszeitung Verlag. Der Zusammenschluss ist in mehrfach modifizierter Form vollzogen worden. Die notwendige Entflechtung ist, wie zumeist in solchen Fällen, schwierig und steht bisher noch aus.

63.* Eine weitere Untersagung betrifft Anbieter von Betonschwellen für den Gleisbau. Der Zusammenschluss hätte auf einem räumlich relevanten Regionalmarkt zu einem Marktanteil von knapp 70 % geführt. Damit wäre eine marktbeherrschende Stellung entstanden. Dies vor allem auch, da der relevante Markt nach Auffassung des Amtes vor Marktzutritten und damit vor potentielltem Wettbewerb weitgehend geschützt ist. Marktzutrittsbarrieren sind vor allem die hohen Transportkosten, die

Lieferungen von weiter entfernt ansässigen Anbietern ausschließen. Die Monopolkommission steht dieser Begründung skeptisch gegenüber. Zweifelhaft erscheint die These von einem vor Marktzutritten geschützten Regionalmarkt. Da der Transport von Betonschwellen nahezu ausschließlich durch die Deutsche Bahn AG und über die Schiene erfolgt, ist die Bahn frei, Betonschwellen auch bei weiter entfernten Anbietern zu beschaffen. Sie bestimmt die Transportkosten und damit die Höhe der Marktzutrittsbarrieren. Im Übrigen ist die Deutsche Bahn AG mit einem Marktanteil von über 90 % marktbeherrschender Nachfrager für Betonschwellen. Dies gilt auch, wenn ein Teil der Schwellen nicht direkt, sondern über die ausführenden Gleisbauunternehmen beschafft wird. Marktbeherrschung auf der Nachfragerseite kann Marktbeherrschung auf der Anbieterseite im Sinne einer gegengewichtigen Marktmacht relativieren. Voraussetzung ist allerdings, dass einem Nachfrager Bezugsalternativen zur Verfügung stehen und dass dieser sich bei der Ausübung seiner Nachfrage ökonomisch rational verhält. Beides kann im vorliegenden Fall unterstellt werden.

64.* Die von den Unternehmen Henkel und Luhs geplante Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zur Herstellung von Wasch- und Reinigungsmitteln für den Handelsmarkenvertrieb wurde untersagt, da der Zusammenschluss die beherrschende Stellung von Henkel bei Universalwaschmitteln verstärkt hätte. Strittig war insbesondere die sachliche Marktabgrenzung. Das Bundeskartellamt hat produktbezogene Teilmärkte für Universalwaschmittel, Spezialwaschmittel, Weichspüler usw. abgegrenzt, ohne jedoch eigenständige relevante Märkte für den Vertrieb als Hersteller – bzw. Handelsmarke abzugrenzen. Entscheidend sei – so das Amt – die Sicht des Endverbrauchers, für den Hersteller- und Handelsmarke eines Waschmittels ohne weiteres funktional austauschbar sind. Demgegenüber steht die Auffassung, entscheidend für die Marktabgrenzung sei nicht die Sicht der Endverbraucher, sondern die des Einzelhandels. Für den wiederum seien Waschmittel als Hersteller- und Handelsmarken eben nicht austauschbar.

Nach Auffassung der Monopolkommission ist der Schutzzweck der Fusionskontrolle nicht allein auf den Endverbraucher, sondern auf alle Marktteilnehmer gerichtet. Für die sachliche Marktabgrenzung bedeutet dies, dass für sie die Sicht des Einzelhandels durchaus erheblich sein kann. In einem konkreten Fall ist jedoch nicht auszuschließen, dass beide Betrachtungsweisen letztlich zum gleichen Ergebnis, d. h. zu demselben sachlich relevanten Markt führen, etwa dann, wenn die Sicht der Endverbraucher auf die Sicht des liefernden Handels durchschlägt.

65.* Mit Inkrafttreten der Sechsten GWB-Novelle zu Beginn des Jahres 1999 ist die seit 1975 andauernde Praxis des Bundeskartellamtes, untersagungsabweisende Zusagen entgegenzunehmen, beendet. Nach neuem Recht können Freigabeverfügungen des Bundeskartellamtes mit Bedingungen und Auflagen verknüpft werden. Drei Arten von Nebenbestimmungen sind zu unterscheiden, die aufschiebende und die auflösende Bedingung sowie die Auf-

lage. Letztere ist von den Unternehmen nach Vollzug des Zusammenschlusses zu erfüllen. Die dabei möglichen Probleme – ungewisse Rechtsfolgen einer Nichterfüllung, Umsetzung von Entflechtungen – entsprechen denen der Zusagenpraxis nach altem Recht. Die Entflechtungsproblematik betrifft auch die auflösende Bedingung. Im Hinblick auf die Rechtsfolgen unproblematisch ist lediglich die aufschiebende Bedingung. Die Freigabeverfügung erlangt erst Rechtskraft, wenn die Bedingung erfüllt ist. Ein nicht freigegebener Zusammenschluss unterliegt dem Vollzugsverbot.

Im Jahr 1999 wurden fünf Freigabeverfügungen des Bundeskartellamtes mit Nebenbestimmungen versehen. Trotz der damit verbundenen Unsicherheiten wurden zur Abwendung von Untersagungen überwiegend Auflagen, vor allem Veräußerungsauflagen, gemacht. In einem Fall hängt die Erfüllung einer Auflage von einem dritten Unternehmen ab. In einem anderen Fall soll der Wettbewerb dadurch gesichert werden, dass interessierten Konkurrenten der Zugang zu einem Patent, einschließlich des zugehörigen Know-hows, ermöglicht wird. Letzteres erfordert unter Umständen eine laufende Verhaltenskontrolle, die nach § 40 Abs. 3 Satz 2 GWB nicht zulässig ist.

66.* Die Konzentrationsentwicklung im Lebensmittelhandel hat im Berichtszeitraum einen unterschiedlichen Verlauf genommen. Im Jahr 1998 gab es eine Reihe von Großfusionen, namentlich die Übernahme der allkauf- und der Kriegbaum-Gruppe durch die Metro AG, die Mehrheitsbeteiligung der EDEKA Zentrale AG an der AVA und die Übernahme der Karstadt AG durch die Schickedanz-Holding, mit denen die Handelskonzentration spürbar vorangetrieben wurde. Im Jahr 1999 dagegen gab es vor allem Übernahmen im Zusammenhang mit Umstrukturierungen bei führenden Handelsunternehmen. Dabei hat die Metro, zum Teil aber auch Tengemann, Beteiligungen mit beträchtlichen Umsätzen an Unternehmen aus der Verfolgergruppe der führenden Handelsunternehmen abgegeben. Diese Entwicklung hat eindeutig dekonzentrierte Wirkungen.

Insgesamt schätzt die Monopolkommission die Situation des Wettbewerbs im Handel, speziell im Lebensmittelhandel, weiterhin positiv ein. Dazu trägt unter anderem bei, dass sich der Trend eines weiter aufholenden Verfolgerfeldes im Lebensmittelhandel fortsetzt. Die zunächst geäußerte Befürchtung, international stark expandierende ausländische Wettbewerber, wie die amerikanische Wal Mart Stores, würden mit zusätzlichen Übernahmen die Konzentrationstendenzen auf dem deutschen Markt kurzfristig verstärken, sind bisher nicht eingetreten. Auffällig – für die Verbraucher allerdings durchaus positiv – ist der im Lebensmittelhandel besonders stark ausgeprägte Preiswettbewerb. Befürchtungen, dieser führe mittels Verkäufen unter Einstandspreisen zur Verdrängung von mittelständischen Einzelhändlern, haben sich bisher nicht bestätigt. In die Diskussion geraten sind zum wiederholten Male das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung. Die Monopolkommission hält beides für verzichtbar.

67.* Im Rahmen der europäischen Fusionskontrolle

stieg die Zahl der angemeldeten Zusammenschlussvorhaben bis zum 31. Dezember 1999 auf 1 168 an. 1998 gingen 235 Notifizierungen bei der Europäischen Kommission ein, auf das Jahr 1999 entfielen 292 Anmeldungen. Im Vergleich zum vorangegangenen Berichtszeitraum mit 303 Fällen bedeutet dies eine signifikante Zunahme, zu der neben der fortschreitenden Globalisierung und Marktintegration sowie einer faktischen Schwellenabsenkung auch die Reform der Fusionskontrollverordnung vom 1. März 1998 beitrug. Die Absenkung der Umsatzkriterien im Rahmen des neu eingeführten Art. 1 Abs. 3 FKVO, mittels derer Mehrfachkontrollen von Zusammenschlüssen in verschiedenen Mitgliedstaaten verhindert werden sollen, führte zu 45 Anmeldungen während des Berichtszeitraums. Daneben prüfte die Europäische Kommission etwa 30 kooperative Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen, deren Gründung seit der Novelle ebenfalls als Zusammenschluss im Sinn der Fusionskontrollverordnung behandelt wird.

Auf der Grundlage der veränderten Rechtslage akzeptierte die Europäische Kommission vermehrt Zusagen in der ersten Verfahrensphase. Im Berichtszeitraum gab sie über 30 Vorhaben gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO unter Auflagen frei. Im Vergleich zum Berichtszeitraum 1996/1997 (17 Fälle) hat auch die Zahl der Entscheidungen nach Art. 6 Abs. 1 lit. c FKVO deutlich zugenommen. Die Europäische Kommission eröffnete in 32 Fällen das Hauptverfahren. Daraufhin wurden neun Vorhaben freiwillig aufgegeben. Zwei Zusammenschlüsse genehmigte die Europäische Kommission gemäß Art. 8 Abs. 2 FKVO ohne Auflagen, in einem Fall nahm sie lediglich unverbindliche Zusagen entgegen. In zwölf Verfahren ergingen Freigabeentscheidungen unter Auflagen. Die Europäische Kommission hat drei Untersagungen ausgesprochen. Damit stieg die Gesamtzahl der Verbotsentscheidungen von acht auf elf.

68.* Die europäische Fusionskontrolle weist im Berichtszeitraum im Wesentlichen drei Schwerpunkte auf:

- die Umsetzung der Fusionskontrollreform, die am 1. März 1998 in Kraft trat und eine erste Einschätzung der Neuregelungen möglich macht,
- weitere Klärungen der kollektiven Marktbeherrschung, die durch die Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission sowie des EuGH und des EuG maßgeblich vorangekommen sind und
- die in Aussicht genommenen Reformen im Bereich des fusionskontrollrechtlichen Verfahrensrechts.

69.* Eine wesentliche Neuerung stellt die Einbeziehung kooperativer Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung dar. Sie werden nunmehr sowohl einer Überprüfung nach fusionskontrollrechtlichen Gesichtspunkten als auch nach den Kriterien des Art. 81 EGV unterzogen. Während des Berichtszeitraums untersuchte die Europäische Kommission etwa 30 kooperative Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen und schloss die Mehrzahl der Verfah-

ren mangels Bedenken in der ersten Verfahrensphase ab. Nur in wenigen Fällen mussten die Zusammenschlussbeteiligten Zusagen abgeben. Lediglich das Vorhaben BT/AT&T gelangte in das Hauptverfahren. In den wettbewerblich problematischen Fällen bezogen sich die Bedenken der Europäischen Kommission zum Teil auf eine mögliche Marktbeherrschung des Gemeinschaftsunternehmens, teilweise auf eine befürchtete Koordinierung zwischen den Gründerunternehmen.

Die Monopolkommission steht der geänderten Rechtslage im Grundsatz positiv gegenüber. Mit der Aufgabe der Unterscheidung zwischen konzentrativen und kooperativen Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen bei der Frage des anwendbaren Verfahrensrechts lassen sich die betroffenen Fälle flexibler handhaben. Der mit einer solchen Differenzierung verbundene Arbeits- und Zeitaufwand entfällt weitgehend. Rechtsklarheit und Rechtssicherheit für die beteiligten Unternehmen und die zuständigen Wettbewerbsbehörden nehmen zu. Die Parteien genießen überdies die Vorteile des fusionskontrollrechtlichen Verfahrens mit seinen knappen Fristen und dem One-stop-shop-Prinzip, d. h. der Anmeldung und Prüfung ihres Vorhabens bei einer einzigen Wettbewerbsbehörde.

Die wettbewerbliche Einschätzung durch die Europäische Kommission stößt bislang nur in wenigen Einzelfällen auf Kritik. Nicht ausgeschlossen erscheint allerdings die Gefahr, dass das Verbot des Art. 81 Abs. 1 EGV künftig weniger konsequent auf kooperative Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen angewendet wird. Für diese Annahme lässt sich die Bestimmung des Art. 2 Abs. 4 Unterabs. 2 FKVO anführen, wonach die Europäische Kommission bei ihrer Beurteilung namentlich eine Ausschaltung des Wettbewerbs als Folge des Zusammenschlusses berücksichtigen soll. Im Gegensatz dazu verbietet Art. 81 Abs. 1 EGV jede spürbare Wettbewerbsbeschränkung, weist also wesentlich niedrigere Eingriffsschwellen auf. Um eine unangemessene Begünstigung von kooperativen Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen zu verhindern, muss auch in Zukunft darauf geachtet werden, dass die Ausschaltung des Wettbewerbs keine Regelvoraussetzung für einen behördlichen Eingriff bildet, sondern lediglich eine besonders schwere verbotene Wettbewerbsbeschränkung im Sinn des Art. 81 Abs. 1 EGV darstellt.

70.* Ebenfalls auf die Reform der Fusionskontrollverordnung zurückzuführen ist die deutliche Zunahme von Zusageentscheidungen in der ersten Verfahrensphase. Dieser Novellierungsansatz hat sich nach Auffassung der Monopolkommission bislang als durchweg positiv erwiesen. Von Wirtschaftskreisen wie von den betroffenen Wettbewerbsbehörden wurde die Neuregelung begrüßt und erfolgreich in die Praxis umgesetzt. Die von den Zusammenschlussbeteiligten angebotenen Änderungsverpflichtungen bildeten in der überwiegenden Zahl der Fälle die Grundlage einer schnellen und unbürokratischen Verfahrensbeendigung. Für die Parteien bedeutet die Möglichkeit von Erste-Phase-Zusagen vor allem Zeit- und Kostenersparnis sowie rasche Rechtssicherheit. Die Mitwir-

kungsrechte von Dritten und Mitgliedstaaten werden aufgrund der Fristverlängerung der ersten Verfahrensphase ebenfalls gewährleistet. Arbeitsintensive und zeitaufwendige Ermittlungen seitens der Europäischen Kommission erübrigen sich jedenfalls zum großen Teil.

Probleme grundsätzlicher Natur wirft indes die Zusagenpraxis der zweiten Verfahrensphase auf. Bedenken resultieren in erster Linie aus der Verletzung der Informations- und Mitwirkungsrechte von Mitgliedstaaten und interessierten Dritten. Eine fundierte Stellungnahme durch die nationalen Wettbewerbsbehörden ist in vielen Fällen aufgrund der mangelnden oder verspäteten Information nicht möglich, Einwendungen Dritter werden erschwert. Abhilfe könnte in erster Linie eine Anpassung der geltenden Fristenregelung schaffen. Möglich erscheint eine Verkürzung der Frist zur Zusagenvorlage oder eine Verlängerung der Gesamtverfahrensdauer um wenige Wochen. Einer solchen geringfügigen, letztlich aber effizienten Änderung des Verfahrensrechts stehen gleichwertige Interessen der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen nicht entgegen.

Die Monopolkommission begrüßt, dass im Wesentlichen strukturelle Zusagen akzeptiert werden. Das Vorgehen der Europäischen Kommission deckt sich insoweit mit ihrem Entwurf einer Mitteilung über Verpflichtungszusagen. Strukturorientierte Zusagen sind in der Regel besser geeignet als verhaltensorientierte Verpflichtungen, wettbewerbliche Bedenken gegen Zusammenschlussvorhaben auszuräumen. Bei letzteren wirkt sich unter anderem die Notwendigkeit mittel- oder langfristiger Überwachungsmaßnahmen durch die zuständige Wettbewerbsbehörde negativ aus. Deren praktische Durchführbarkeit muss angesichts knapper personeller und sachlicher Ressourcen Brüssels besonders fragwürdig erscheinen. Das EuG vertritt in seinem Urteil *Gencor/Europäische Kommission* ebenfalls den Standpunkt, dass strukturorientierte Zusagen den Vorzug verdienen. Verhaltensverpflichtungen müssten insbesondere dann als unzureichend angesehen werden, wenn die Parteien lediglich zusagen, eine durch den Zusammenschluss entstehende marktbeherrschende Stellung nicht zu missbrauchen.

71.* Seit der Reform der Fusionskontrollverordnung ist eine partielle Verfahrensabgabe gemäß Art. 9 Abs. 3 FKVO an die Mitgliedstaaten ausdrücklich erlaubt. Nach Auffassung der Monopolkommission ist die Europäische Kommission nunmehr in der Lage, flexibler zu reagieren, unproblematische Gesichtspunkte eines Zusammenschlussvorhabens selbst zügig zu entscheiden und solche Aspekte an die nationalen Behörden abzugeben, die sachgerechter vor Ort ermittelt und überprüft werden. Die Regelung liegt darüber hinaus im Interesse der beteiligten Unternehmen und der betroffenen Mitgliedstaaten. Von ihrer Befugnis machte die Europäische Kommission in fünf Fällen Gebrauch und beendete vier dieser Verfahren im Übrigen nach Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO. In dem Fall *Totalfina/Elf Aquitaine* eröffnete sie das Hauptverfahren und gab den Zusammenschluss unter Auflagen frei. Die Europäische Kommission sprach darüber hinaus vier

Vollverweisungen aus. Zwei Anträge auf Verweisung wurden abgelehnt.

Die Einführung eines erweiterten Antragsrechts nach Art. 9 Abs. 2 lit. b FKVO sollte den Ermittlungs- und Begründungsaufwand der Mitgliedstaaten verringern und zu einer verbesserten „Feinsteuerung“ der Kompetenzverteilung zwischen Europäischer Kommission und nationalen Wettbewerbsbehörden beitragen. Nach Einschätzung der Monopolkommission konnten diese Ziele allerdings bislang nicht erreicht werden. Um eine Lockerung der nach wie vor eher restriktiven Verweisungspraxis der Europäischen Kommission zu erreichen, sind daher weitere Reformschritte notwendig.

72.* Im Rahmen des Art. 22 FKVO begründete die Neufassung des Gesetzes schließlich die Möglichkeit mehrerer Mitgliedstaaten, gemeinsam die Prüfung eines Zusammenschlussvorhabens durch die Europäische Kommission zu beantragen. Der Ansatz, Doppel- und Mehrfachkontrollen durch Zuweisung eines Verfahrens an die Brüsseler Behörde zu vermeiden, ist zwar nach Auffassung der Monopolkommission grundsätzlich positiv zu bewerten. Er konnte aber nicht erfolgreich in die Praxis umgesetzt werden. So standen einem vereinzelt Versuch des Bundeskartellamtes nicht nur die beteiligten Unternehmen, sondern auch die Mehrzahl der betroffenen nationalen Wettbewerbsbehörden kritisch gegenüber. Als unzulänglich erwies sich überdies die Fristenregelung des Art. 22 Abs. 3 FKVO. Bei künftigen Reformüberlegungen sollte deshalb der Versuch unternommen werden, die vorgesehenen Fristen besser aufeinander abzustimmen, größere Rechtsklarheit zu schaffen und somit die „Feinsteuerung“ der Kompetenzaufteilung effizienter zu gestalten.

Zum Kompetenzumfang der Europäischen Kommission in Fällen des Art. 22 FKVO äußerte sich das EuG. Es stellte klar, dass der antragstellende Mitgliedstaat weder das Verfahren noch die Reichweite der fusionskontrollrechtlichen Prüfung beeinflussen kann. Die Europäische Kommission sei vielmehr befugt, sämtliche Aspekte des betreffenden Zusammenschlusses zu prüfen und gegebenenfalls eine Untersagungsverfügung zu erlassen. Dieser Auffassung ist zuzustimmen. Die Europäische Kommission verfügt unabhängig davon, auf welcher Grundlage ihre Zuständigkeit beruht – sei es Art. 1 oder Art. 22 FKVO – über umfassende Kontrollkompetenzen. Es erscheint nicht sachgerecht, die wettbewerbliche Kontrolle auf Aspekte zu beschränken, die der antragstellende Mitgliedstaat vorgetragen hat. Häufig dürften Wettbewerbsprobleme eines Zusammenschlusses nicht von vornherein erkennbar sein, sondern erst im Laufe des Verfahrens nach eingehenden Ermittlungen sichtbar werden. Auch aus dem Wortlaut des Art. 22 FKVO lässt sich ein anderes Ergebnis nicht ableiten.

73.* Neben den ersten Reformerfahrungen kommt der Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission, des EuGH sowie des EuG im Zusammenhang mit der oligopolistischen Marktbeherrschung besondere Bedeutung zu. Zunächst bejahten EuGH und EuG die grundsätzliche

Anwendbarkeit der Fusionskontrollverordnung auf Fälle gemeinsamer Marktbeherrschung. Das Gericht erster Instanz bestätigte ferner das grundsätzliche Vorgehen der Europäischen Kommission in Fällen kollektiver Marktbeherrschung. Es akzeptierte, dass zur Begründung oligopolistischer Marktbeherrschung Merkmale wie hohe Marktkonzentration, Markttransparenz, Produkthomogenität, geringes Marktwachstum, niedrige Innovationsrate und Nachfragemacht sowie Kostenstrukturen und Verflechtungen zwischen den betroffenen Unternehmen herangezogen werden können. Schließlich stellte es ausdrücklich klar, dass strukturelle Verbindungen zwischen den Oligopolisten keine notwendige Voraussetzung für die Annahme gemeinsamer Marktbeherrschung bilden.

Mehrere Zusammenschlussvorhaben gaben der Europäischen Kommission Gelegenheit, sich zu Fragen der kollektiven Marktbeherrschung zu äußern. In dem Fall *Airtours/First Choice* erging die erste Verbotsentscheidung, die auf einer gemeinsamen beherrschenden Stellung von mehr als zwei Oligopolisten beruht. Die Europäische Kommission stellte hier zutreffenderweise klar, dass ein aktives kollusives Verhalten der Oligopolmitglieder keine unerlässliche Voraussetzung für die Annahme kollektiver Marktbeherrschung bilde. Aus Sicht der betroffenen Unternehmen müsse eine Anpassung an die Marktbedingungen in der Weise, dass Wettbewerb zwischen ihnen substantiell verringert würde, lediglich eine rationale Handlungsalternative darstellen. Die Europäische Kommission konnte sich insoweit auf die Ansicht des EuG stützen, wonach oligopolistische Marktbeherrschung bereits bejaht werden kann, wenn die bloße Anpassung an Marktbedingungen zu wettbewerbsbeschränkendem Parallelverhalten führt, durch das die Oligopolisten einen nicht kontrollierten Verhaltensspielraum erlangen.

Auch die Monopolkommission befürwortet die Anwendung der Fusionskontrollverordnung auf Fälle kollektiver Marktbeherrschung. Andernfalls würde den Regelungen ein nicht unerheblicher Teil ihrer praktischen Wirksamkeit genommen, ohne dass dies vor dem Hintergrund der allgemeinen Systematik und Zielsetzung geboten erscheint. Richtigerweise geht das EuG ferner davon aus, dass strukturelle Verbindungen zwischen den Oligopolmitgliedern keine unerlässliche Voraussetzung für die Feststellung gemeinsamer Marktbeherrschung ist. Von größerer Relevanz ist in diesem Zusammenhang die Frage der Wahrscheinlichkeit von Parallelverhalten der betroffenen Unternehmen, deren Lösung sich aus den vorhandenen und absehbaren Marktstrukturen selbst ergibt.

74.* Im Berichtszeitraum erhob die Europäische Kommission daneben gegen eine Reihe von Vorhaben ernsthafte Bedenken, weil sie die Entstehung oder Verstärkung einer Einzelmarktbeherrschung befürchtete. Im Rahmen der wettbewerblichen Beurteilung kommt den absoluten und relativen Marktanteilen der Zusammenschlussbeteiligten nach wie vor große Bedeutung zu. Hohe Marktanteile der Parteien rechtfertigen indes nicht zwingend die Annahme einer marktbeherrschenden Position. Diese kann etwa dann ausgeschlossen sein, wenn starke aktuelle

oder potentielle Wettbewerber existieren, ausgeprägte Nachfragemacht oder nur geringe Marktzutrittsschranken bestehen. Dagegen stellte die Europäische Kommission in dem Verfahren *Rewe-Billa/Meinl* Marktbeherrschung trotz relativ niedriger Marktanteile der Parteien fest, weil sie über spezifische Stärken verfügten. Auf den Beschaffungsmärkten des Lebensmitteleinzelhandels hielt die Europäische Kommission die Entstehung marktbeherrschender Stellungen bereits bei Marktanteilen in Höhe von 25 % für möglich.

75.* Im Berichtszeitraum hat das EuG mit seinem Urteil *Gencor/Europäische Kommission* zum territorialen Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung Stellung genommen. Hiernach ergibt sich die Anwendbarkeit der Verordnung ausschließlich aus den Umsatzkriterien des Art. 1 FKVO. Eine Niederlassung der Parteien oder Produktionstätigkeiten innerhalb der Gemeinschaft werden nicht vorausgesetzt. Die Monopolkommission begrüßt die Entscheidung des Gerichts, die Anwendbarkeit der Fusionskontrollverordnung auf so genannte Drittstaatenzusammenschlüsse zu bejahen. Im Sinn eines effizienten Wettbewerbschutzes müssen hierfür auch reine Verkaufstätigkeiten im Gebiet der Gemeinschaft ausreichen, da andernfalls eine Umgehung der fusionskontrollrechtlichen Bestimmungen möglich wäre. Eine effiziente Wettbewerbskontrolle auf der Grundlage des Auswirkungsprinzips setzt allerdings die Unmittelbarkeit, Wesentlichkeit und Vorhersehbarkeit der Auswirkungen voraus. Nur so lassen sich eine unangemessene Ausdehnung der europäischen Fusionskontrollregeln auf im Ausland veranlasste Wettbewerbsbeeinträchtigungen und damit möglicherweise verbundene zwischenstaatliche Konflikte sowie ein ineffizienter Ressourceneinsatz vermeiden.

76.* In dem Verfahren *Rewe-Billa/Meinl* stellte sich erstmals die Frage nach einer „failing division defence“. Die Europäische Kommission verneinte allerdings das Fehlen des Kausalzusammenhangs zwischen Zusammenschluss und möglicher Marktbeherrschung und gab das Vorhaben nur unter Auflagen frei. Dieser Entscheidung ist zwar im Ergebnis zuzustimmen, die Ausführungen der Europäischen Kommission lassen allerdings hinsichtlich der aufgestellten Beweisforderungen an eine „failing division defence“ Fragen offen.

77.* Zum ersten Mal musste die Europäische Kommission erneut über einen Zusammenschluss entscheiden, nachdem der EuGH die ursprüngliche Verfügung aufgehoben hatte. Die Wiedereröffnung des Verfahrens *K+S/MdK/Treuhandanstalt* warf insbesondere in verfahrensrechtlicher Hinsicht Probleme auf. Nach Auffassung der Monopolkommission kann erst die Übermittlung sämtlicher für die erneute Entscheidung notwendigen Informationen die Verfahrensfrist in Gang setzen.

78.* Ebenfalls zum ersten Mal ist die Europäische Kommission auf der Grundlage von Art. 21 FKVO gegen eine nationale Untersagungsentscheidung eingeschritten. Die von Portugal vorgebrachten nationalen Interessen

wurden nicht als berechtigt anerkannt. In einem weiteren Fall des Art. 21 Abs. 3 FKVO erachtete die Europäische Kommission eine Anerkennung nicht für notwendig, weil die verfolgten Regulierungsinteressen unabhängig von der Freigabe des Zusammenschlusses durchgesetzt werden konnten.

79.* Den dritten Schwerpunkt der europäischen Fusionskontrolle bildet die geplante Verfahrensänderung. Die Europäische Kommission beabsichtigt, ein vereinfachtes Verfahren im Rahmen der fusionskontrollrechtlichen Prüfung einzuführen, wonach ca. 40 % aller Zusammenschlussvorhaben durch bloßen Fristablauf, also förmliche Verfügung, freigegeben werden sollen. Die Monopolkommission steht Bemühungen um eine Entbürokratisierung des Verfahrens zugunsten einer zielgerichteten europäischen Fusionskontrolle zwar grundsätzlich positiv gegenüber. Der Vorschlag der Europäischen Kommission stößt aber auf rechtliche wie wettbewerbspolitische Bedenken. Unter anderem besteht die Gefahr, dass gesetzlich verankerte Informations- und Mitwirkungsrechte von schützenswerten Dritten und Mitgliedstaaten leiden. Zudem beruht das vorgeschlagene Verfahren auf einer weitgehenden Selbsteinschätzung der am Zusammenschluss Beteiligten, die in der Regel dazu neigen, relevante Märkte möglichst weit abzugrenzen und die wettbewerblichen Stärken ihrer Konkurrenten zu betonen.

Die vorgebrachten Bedenken gelten in noch stärkerem Maße gegenüber weitergehenden Plänen der Europäischen Kommission, eine Gruppenfreistellungsverordnung im Rahmen der europäischen Fusionskontrolle einzuführen. Sie ließe das für einen effizienten Wettbewerbsschutz notwendige Präventivprinzip für einen erheblichen Teil der Zusammenschlussvorhaben entfallen. Die negativen Erfahrungen mit der nachträglichen Fusionskontrolle in Deutschland haben im Rahmen der Sechsten GWB-Novelle dazu geführt, dass dem reinen Präventionsprinzip der Vorzug gegeben wurde. Zur Entlastung der zuständigen Dienststellen und zur Effizienzsteigerung der europäischen Fusionskontrolle empfiehlt die Monopolkommission daher verhältnismäßigere Optionen. Zunächst bietet sich eine weitere Verkürzung oder Standardisierung der Entscheidungsbegründung in unbedenklichen Fällen an, ferner ließe sich an eine Straffung des internen Konsultations- und Entscheidungsverfahrens auf Brüsseler Ebene sowie an eine Verbesserung der Personalausstattung denken. Als erfolgversprechend könnte sich schließlich eine weitere Ausschöpfung von Dezentralisierungs- und Feinsteuerungspotentialen im Rahmen der Artt. 9 und 22 FKVO erweisen.

V. Wettbewerb und Regulierung im Multimediabereich

80.* Das Fernsehen ist trotz der zunehmenden Online-Nutzung nach wie vor das wichtigste elektronische Medium. Im Berichtszeitraum hat sich die Konzentration im Fernsehmarkt erhöht. Dieser negative Trend wird teil-

weise dadurch ausgeglichen, dass die Marktstruktur deutlich übersichtlicher geworden ist und sich nun zwei klar voneinander getrennte private Anbieter – KirchGruppe und Bertelsmann-Konzern – gegenüberstehen. Zwischen beiden herrscht in wichtigen Bereichen intensiver Wettbewerb.

Am augenfälligsten ist die Zunahme der Konzentration beim Pay-TV, wo der von Kirch kontrollierte Sender Premiere World eine Monopolstellung einnimmt. Die – zumindest potentielle – Konkurrenz durch die News Corporation des international tätigen Medienunternehmers Rupert Murdoch ist weggefallen. Murdoch hat sich aus eigenständigen Engagements auf dem deutschen Fernsehmarkt (VOX, TM 3) weitgehend zurückgezogen und eine Beteiligung an Premiere World erworben. Durch die in diesem Zusammenhang entstandene Überkreuzbeteiligung zwischen Kirch und Murdoch kann Murdoch nicht mehr als unabhängiger Wettbewerber angesehen werden. Zur neuen Übersichtlichkeit hat auch beigetragen, dass die KirchGruppe nun offiziell die Pro Sieben-Gruppe übernommen hat. Auf der anderen Seite erwarb Bertelsmann Murdochs Anteile an VOX. Aus dem gemeinsamen Pay-TV-Unternehmen Premiere hat sich Bertelsmann dagegen zurückgezogen. Dass das Bundeskartellamt die daraus resultierende Monopolstellung von Kirch im Pay-TV-Bereich toleriert hat, war aus drei Gründen richtig. Erstens fehlten Alternativen, da sich Bertelsmann auf jeden Fall vom Pay-TV-Engagement trennen wollte und ein alternativer Käufer nicht in Sicht war. Zweitens existierte auch vor der Übernahme der Bertelsmann-Anteile durch Kirch kein funktionierender Wettbewerb beim Pay-TV, da Kirch außer an seinem eigenen Sender DF 1 bereits zuvor in relevantem Umfang an Premiere beteiligt war. Drittens führt die Veräußerung an Kirch auch zu einer positiv zu beurteilenden Entflechtung der beiden Anbietergruppen. Durch die Trennung der Interessen beim Pay-TV wird abgestimmtes Verhalten auch im Free-TV unwahrscheinlicher. Der so gestärkte Wettbewerb beim Free-TV begrenzt durch das Substitutionsverhältnis von Pay- und Free-TV auch die aus der Alleinstellung von Premiere World erwachsende Monopolmacht.

Auf dem Markt für Fernsehwerbung existiert durch die Werbebegrenzung der öffentlich-rechtlichen Sender ein Dyopol der beiden Senderfamilien von Kirch und Bertelsmann. Der Preiswettbewerb ist gering, sodass sich das Bundeskartellamt gezwungen sah, ein Verfahren wegen des Verdachts abgestimmten Verhaltens bei den Werbe-preisen einzuleiten. Intensiv ist der Wettbewerb dagegen beim Kampf um Zuschaueranteile. Hier konkurrieren die Sender der beiden Senderfamilien scharf durch die Investition in attraktive Inhalte gegeneinander. Ein wesentlicher Grund ist, dass sie bei den Einschaltquoten auch der finanzstarken Konkurrenz durch die öffentlich-rechtlichen Sender – sie weisen die höchsten Zuschauermarktanteile auf – ausgesetzt sind. Außerdem sind für die beteiligten Unternehmen Wettbewerbsbeschränkungen in Form von Absprachen bei der Programmpolitik deutlich schwieriger durchzusetzen als abgestimmte Werbepreise, die eindeutig festgelegt und beobachtet werden können.

Trotz der hohen Konzentration auf dem Fernsehmarkt kann man weitgehend von effektivem Wettbewerb zwischen den beiden privaten Anbietergruppen und den öffentlich-rechtlichen Sendern sprechen. Nicht verkennen sollte man aber, dass die Marktzutrittsbarrieren sehr hoch sind, mit neuen Wettbewerbern oder potentielltem Wettbewerb in näherer Zukunft daher nicht zu rechnen ist. Ein Hauptgrund ist die starke vertikale Integration beider privater Anbietergruppen. Durch die starke Stellung z. B. der KirchGruppe im Handel mit Film- und Sportrechten kann der Eintritt neuer Wettbewerber behindert werden. Es ist eine schwierige Aufgabe für die kartellrechtliche Missbrauchsaufsicht, solches Verhalten zu unterbinden. Verhindert werden sollte in jedem Fall eine weitere Erhöhung der Marktzutrittsbarrieren durch zusätzliche vertikale Integration, z. B. der Übertragungswege, und die Ausnutzung der Position bei Zugangstechnologien, wie Decodern oder digitalen Programmplattformen.

81.* Der Medienmarkt unterliegt neben dem allgemeinen Wettbewerbsrecht auch einer sektorspezifischen Regulierung, die im Berichtszeitraum durch den Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrag novelliert worden ist. Die Aufgabe der Kommission zur Ermittlung der Konzentration im Medienbereich (KEK) ist es, so genannte vorherrschende Meinungsmacht zu verhindern. Diese wird vermutet, wenn ein privater Veranstalter einen Anteil von mehr als 30 % der Zuschauer auf sich vereint. Weder die KirchGruppe noch Bertelsmann überschreiten derzeit diese Schwelle, was nicht zuletzt an den hohen Zuschaueranteilen der öffentlich-rechtlichen Sender liegt. Probleme bei der sektorspezifischen Konzentrationskontrolle ergaben sich durch Kompetenzstreitigkeiten zwischen der KEK und den Landesmedienanstalten (LMA) als Aufsichtsbehörden für den privaten Rundfunk. Strittig war die Auslegung bestimmter Kriterien, nach denen vorherrschende Meinungsmacht vorliegt. Nach Auffassung der Monopolkommission sollte die Kompetenz diesbezüglich bei der KEK als eigens hierfür eingerichteter Instanz angesiedelt sein.

Im Rahmen des Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrags wurden verschiedene Regelungen des Europäischen Rechts umgesetzt. Dies betrifft vor allem den Jugendschutz, die Fernsehwerbung und so genannte Großereignisse. Die Monopolkommission begrüßt die Lockerung der Werberestriktionen, plädiert aber für eine noch weitergehende Liberalisierung und gänzliche Aufhebung der Werbezeitbeschränkungen für das private Fernsehen. Dass Großereignisse von erheblicher gesellschaftlicher Bedeutung, wobei der Rundfunkstaatsvertrag als solche bezeichnenderweise nur Sportveranstaltungen definiert, im Free-TV gezeigt werden müssen, lehnt die Monopolkommission ab. Dies behindert die Entwicklung des Pay-TV.

Wesentliche Neuerungen sieht der Vierte Rundfunkänderungsstaatsvertrag im Bereich des digitalen Fernsehens vor. Bei der Kanalbelegung im Breitbandkabelnetz wird ein „Must-carry“-Bereich für die öffentlich-rechtlichen Programmangebote vorgeschrieben. Zusätzlich muss ein

Drittel der Kapazitätsbelegung bestimmten Vielfaltskriterien entsprechen, über die die LMA zu wachen haben. Die Monopolkommission begrüßt diese Regelungen insofern, als sie eine eindeutige Verbesserung gegenüber dem analogen Fernsehen darstellen, bei dem von fast allen LMA die Kanalbelegung vollständig bestimmt wird. Die Liberalisierung geht jedoch nicht weit genug. Die Betreiber von Kabelnetzen sollten in der Verfügung über die Kapazitätsverwendung nicht über einen genau mengenmäßig abgegrenzten Must-carry-Bereich für die öffentlich-rechtlichen Sender hinaus reglementiert werden. Das Breitbandkabelnetz hat das Potential zu einem Multimedienetz und zum Infrastrukturwettbewerb mit dem Telefonnetz gerade für einen schnellen Internet-Zugang. Dafür sind allerdings umfangreiche Investitionen in die Infrastruktur notwendig. Nur wenn der Investor anschließend in vollem Umfang über die von ihm geschaffenen Kapazitäten verfügen kann, hat er einen effizienten Investitionsanreiz.

Eine weitere wesentliche Neuerung betrifft die Offenhaltung von Decodern, Navigatoren und Programmplattformen für alle Anbieter von Inhalten. Der Rundfunkstaatsvertrag weist diese für die Offenhaltung der Medienmärkte zentrale Aufgabe den Landesmedienanstalten zu. Eine solche vorwiegend ökonomisch ausgerichtete Aufgabe sollte nach Auffassung der Monopolkommission einer wettbewerblich orientierten Aufsichtsinstanz obliegen. Dafür spricht, dass für Decoder bereits Regelungen im Fernsehsignalübertragungsgesetz (FÜG) existieren und von der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post überwacht werden. Außerdem verfügt das Kartellrecht im § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB in diesem Zusammenhang über Vorschriften, die den Zugang zu wesentlichen Infrastruktureinrichtungen wie Decodern ermöglichen sollen. Über deren Einhaltung wacht das Bundeskartellamt. Durch die Zuweisung von Kompetenzen in diesem Bereich an die LMA wird nicht nur der Regulierungswirrwarr erhöht, sondern auch eine rein wettbewerbliche Aufgabe – die Offenhaltung der Märkte – einer medienrechtlich legitimierten und inhaltlich orientierten Instanz zugewiesen.

Die Digitalisierung des Rundfunks wird in absehbarer Zeit das Problem der Frequenzknappheit deutlich entschärfen. Dadurch fällt die Frequenzverwaltung als eine Hauptaufgabe der LMA weg. Da die Monopolkommission aus den genannten Gründen einer Zuweisung neuer Kompetenzen ablehnend gegenüber steht, verbleibt den LMA im Wesentlichen die inhaltliche Aufsicht über die Privatsender. Es sollte daher darüber nachgedacht werden, ob man der Reduzierung der Aufgaben nicht auch eine Verminderung der Zahl der LMA folgen lassen sollte. Eine stärkere Bündelung würde die Erfüllung der inhaltlichen Kontrolle der Sender erleichtern, da so ein regulatorischer Wettbewerb mit einer Nivellierung des Interventionsniveaus nach unten eher ausgeschlossen werden könnte. Eine Zusammenlegung von LMA würde einer rundfunkstaatsvertraglichen Regelung bedürfen, da die Rundfunkkompetenzen der Länder berührt sind. Eine Reduzierung der Anzahl der LMA sollte nicht zuletzt des-

halb erwogen werden, weil sich dadurch nicht unerhebliche Einsparpotentiale eröffnen würden.

82.* Die öffentlich-rechtlichen Sender haben ihre starke Position auf dem Zuschauermarkt halten können. Gleichzeitig haben sie ihre Aktivitäten durch Spartensender und Online-Angebote erweitert. Nicht immer liegen diese neuen Angebote innerhalb des öffentlich-rechtlichen Auftrags. Ein Freizeitpark wie der geplante Medienpark des ZDF kann selbst bei großzügiger Auslegung kaum als vom öffentlich-rechtlichen Auftrag gedeckt bezeichnet werden. Es sollte daher nicht jede Ausdehnung der Aktivitäten der öffentlich-rechtlichen Sender befürwortet werden in der Vermutung, dass sie von einem weit gefassten öffentlich-rechtlichen Auftrag gedeckt sei. Vielmehr sollten die Sender umgekehrt rechtfertigen, welche der von ihnen betriebenen Aktivitäten durch den öffentlich-rechtlichen Auftrag legitimiert sind. Hierzu werden sie ohnehin durch die geplante Transparenz-Richtlinie der Europäischen Kommission verpflichtet. Abteilungen der Sender, die nicht „Leistungen von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse“ erstellen, sondern solche außerhalb des öffentlich-rechtlichen Auftrags, sollen danach in separaten Einheiten mit eigener Buchführung betrieben werden. Die Monopolkommission regt an, dies als Anlass zu nehmen, solche Einheiten vollständig auszugliedern und rein privatwirtschaftlich zu betreiben. Der Rest sollte werbefrei und allein durch Gebühren finanziert werden.

83.* Den Übertragungswegen kommt im Multimediabereich eine entscheidende Bedeutung zu. Besonders wichtig ist der direkte Zugang zum Kunden, da der Teilnehmeranschluss häufig Eigenschaften eines natürlichen Monopols aufweist („letzte Meile“). Das Breitbandkabelnetz (BK-Netz) in Deutschland erreicht ca. 21 Millionen Haushalte und ist damit die größte BK-Netz-Infrastruktur in Europa. Es hat das Potential zu einem Multimedianeitz, über das nicht nur weiterentwickelte Fernsehdienste (interaktives TV, Near Video on Demand, Video on Demand) möglich sind, sondern auch Telefonie und Internet. Vor allem bei einem schnellen Internet-Zugang besteht die Möglichkeit eines Infrastrukturwettbewerbs mit dem Telefonnetz. In gewissem Umfang ist dies auch für Telefonie vorstellbar (Kabeltelefonie, Voice over IP). Infrastrukturwettbewerb ist erstrebenswert, da dadurch die Regulierungsnotwendigkeit für die Netze reduziert wird. Die Eingriffsintensität im Telekommunikationsbereich kann abgesenkt werden, wenn die Kunden für Telefon und Internet außer über das Telefonkabel auch über eine alternative Infrastruktur angeschlossen sind.

Um Infrastrukturwettbewerb zum Telefonnetz zu ermöglichen, sind umfangreiche Investitionen zum Ausbau des Kabels notwendig. Die Kabelkapazität muss ausgebaut und das Kabel rückkanalfähig gemacht werden. Der Ausbau wird jedoch durch die gegenwärtige Marktstruktur, die Eigentumsverhältnisse und die Regulierungsvorschriften behindert. Eine deutsche Besonderheit ist, dass verschiedene Netzebenen unterschiedlichen Eigentümern gehören. Während die Netzebene 3, die die Signale bis an die Grundstücksgrenze führt, überwiegend in der Eigentümerschaft der DTAG ist (bzw. war), wird der Anschluss

von dort bis in die Wohnung (Netzebene 4) von sehr vielen verschiedenen, zum Teil sehr kleinen Unternehmen betrieben. Die notwendigen Investitionen wären in einer Hand besser zu koordinieren und eine Marktkonsolidierung daher zu begrüßen, zumal einer vertikalen und horizontalen Marktberreinigung nur geringe wettbewerbspolitische Bedenken entgegenstehen. Die Abhängigkeit eines Haushalts von seinem Kabelnetzbetreiber erhöht sich nicht, wenn dieser mit einem Betreiber aus einer anderen Region fusioniert. Bezüglich des Kabelanschlusses besteht immer eine Alleinstellung, an der sich durch vertikale und horizontale Fusionen nichts ändert.

84.* Ein wesentliches Hindernis für den Ausbau des Netzes war bisher die Doppelseigentümerschaft der DTAG. Sie verfügt sowohl über das Telefonnetz als auch über weite Teile des BK-Netzes. Obwohl die DTAG in der Vergangenheit erhebliche Verluste in diesem Bereich ausgewiesen hat, unternahm sie wenig, um die Einnahmesituation durch neue Dienste über das BK zu verbessern. Ein Ausbau des Netzes für Telefon- oder Internet-Nutzung war für sie nicht interessant, da sie dadurch zum eigenen Telefonnetz in Konkurrenz getreten wäre. Sie hat vielmehr versucht, das Telefonnetz auszubauen, z. B. einen schnellen Internet-Zugang über ADSL-Technologien zu entwickeln, und das BK-Netz diesbezüglich weitgehend vernachlässigt. Allerdings hat die DTAG den Verkaufsprozess für das BK-Netz eingeleitet und große Regionen bereits verkauft.

Die Monopolkommission begrüßt ausdrücklich, dass sich die DTAG von Mehrheitsbeteiligungen im BK-Netz trennen will. Kritisch beurteilt sie jedoch, dass die DTAG in allen Regionen eine Sperrminorität von wenigstens 25 % behalten möchte. Außerdem beabsichtigt sie, weiter im Kabelbereich aktiv zu bleiben, vor allem durch ihre Tochter Media Service GmbH (MSG), die zentrale Dienste für die Kabelgesellschaften wie Verschlüsselung, Conditional Access, Programmbündelung etc. anbietet. Der Spielraum der neuen Betreiber ist eingeschränkt, da sie teilweise langfristige Verträge mit der MSG über die Belegung von Kanälen beim Kauf übernehmen müssen. Die DTAG versichert, dass sie die Sperrminorität nicht zur Beeinflussung der Geschäftspolitik der Kabelgesellschaften nutzen werde. Trotzdem erscheint aus Sicht der Monopolkommission bedeutsam, dass sie durch diese Beteiligungen die Möglichkeit zur Einflussnahme hat, wenn – wie zu erwarten – Interessenkonflikte zwischen den Kabelgesellschaften und dem Kerngeschäft der DTAG auftreten (z. B. Wettbewerb im Bereich der Internet-Zugänge). Die Monopolkommission plädiert daher dafür, dass sich die DTAG ganz aus den Kabelgesellschaften zurückzieht.

85.* Ein weiteres Hindernis für zukünftige Kabelnetzbetreiber besteht in der Unsicherheit über das regulatorische Umfeld. Das BK-Netz unterliegt sowohl medien- als auch telekommunikationsrechtlichen Regulierungen. Das Medienrecht beschränkt in gegenwärtig nicht ganz sicher abzuschätzender Weise die Verwendungsmöglichkeiten der Kapazitäten, die der Betreiber durch Investitionen in

das Kabel schafft. Für jede Ausweitung des digitalen Angebots der öffentlich-rechtlichen Sender müssen sie laut Rundfunkstaatsvertrag Kapazitäten zur Verfügung stellen. Unklar ist, inwieweit die LMA über diesen Must-carry-Bereich hinaus auf die Kanalbelegung Einfluss nehmen werden. Auf der Einnahmenseite, die bisher nur durch TV-Dienste gespeist wird, unterlagen in der Vergangenheit sowohl die Teilnehmerentgelte der Haushalte als auch die Einspeisegebühren der Inhalteanbieter der nachträglichen Entgeltregulierung durch die RegTP. Diese gründet sich auf eine durch die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs geprägte, sehr enge Marktabgrenzung, die jeden Kabelanbieter, und sei er noch so klein, zum Monopolisten macht. Richtig ist, dass für den einzelnen Haushalt keine Alternative zum Kabelanschluss durch die Kabelgesellschaft in seiner Region besteht. Einen alternativen zweiten Kabelanschluss kann es wegen der hohen Infrastrukturkosten nicht geben. Ebenso ist ein Inhalteanbieter, will er einen Haushalt via Kabel erreichen, auf den Kabelnetzbetreiber als monopolistischem Zwischenhändler angewiesen. Diese Marktabgrenzung vernachlässigt aber, dass sehr wohl Ausweichmöglichkeiten auch für den Fernsehempfang bestehen. Schon zurzeit steht das Kabel diesbezüglich in Konkurrenz zum Satellitenempfang. Dass der BK-Netzbetreiber seine größere Marktmacht gegenüber Haushalten, die aufgrund mietrechtlicher Beschränkungen diese Ausweichmöglichkeit nicht haben, ausnutzt, kann durch das kartellrechtliche Diskriminierungsverbot unterbunden werden. Weiterhin erwächst dem Kabelanschluss durch das digitale terrestrische Fernsehen neue Konkurrenz.

Die Monopolkommission schätzt daher die negativen Folgen eines – durch alternative Zugänge ohnehin begrenzten – Marktmachtmissbrauchs geringer ein, als die Gefahr zu geringer Investitionsanreize. Die Entgeltregulierung reduziert für den Investor die Möglichkeit, in den Netzausbau investiertes Geld zurückzuerzielen, und verringert damit den Anreiz zum Ausbau. Für neue Dienste, wie Kabeltelefonie und Internet, bestehen durch das Telefonnetz alternative Zugänge, sodass hier nicht von einer Monopolstellung des BK-Netzbetreibers ausgegangen werden kann. Diese Dienste sollten keiner Entgeltregulierung unterworfen werden, wenn die beiden Netze von konkurrierenden Unternehmen betrieben werden. Behält die DTAG allerdings mehr als 25 %, so wird man nicht von einem Konkurrenzverhältnis zwischen Kabelgesellschaft und Telefonnetzbetreiber DTAG ausgehen können. In diesem Falle wäre eine Entgeltregulierung denkbar. Auch aus diesem Grunde bekräftigt die Monopolkommission die Forderung nach einer vollständigen Separierung der Eigentümerschaft beider Netze. Nur so kann die Entgeltregulierung neuer Dienste im BK-Netz ausgeschlossen und im Telekommunikationsbereich reduziert werden.

VI. Buchpreisbindung

86.* Im deutschen Kartellrecht findet die „Förderung

des Buches“ ihren Ausdruck in der Erlaubnis einer Buchpreisbindung. § 15 Abs. 1 GWB nimmt Verlagserzeugnisse von dem Verbot der vertikalen Preisbindung (§ 14 GWB) aus und ermöglicht somit den Endkundenpreis zu fixieren. Allerdings ist das System der Buchpreisbindung seit seiner Einführung umstritten, da es die aktuelle Struktur im Buchmarkt zu begünstigen scheint und somit im Spannungsfeld zwischen Wettbewerbs- und Kulturpolitik steht.

87.* Im Zentrum der aktuellen politischen Diskussion um die Buchpreisbindung steht insbesondere das Verfahren der Europäischen Kommission gegen die grenzüberschreitende Buchpreisbindung zwischen Deutschland und Österreich. Der Antrag zur Freistellung dieses seit 1993 praktizierten grenzüberschreitenden Systems von Art. 81 Abs. 1 EGV führte nach Unstimmigkeiten zwischen der Kommission und den Antragstellern sowie einer formellen Beschwerde der österreichischen Buchhandelskette Librodisk Buch- und Schallplatten-Handelsgesellschaft m.b.H. gegen die österreichische Buchpreisbindung dazu, dass die Kommission eine Marktstudie in Auftrag gab, um zu einer abschließenden Beurteilung im Rahmen des EG-Vertrages zu kommen. Im Januar 1998 unterbreitete sie dann den Anmeldern einen Beschwerdekatalog, in dem sie feststellte, dass der grenzüberschreitende Sammelrevers sowie die sieben (weitgehend analogen) Einzelreverse den Wettbewerb auf der Handelsebene ausschließen und einen effizienzerhöhenden Strukturwandel verhindern. Insbesondere sieht die Kommission keinen Beleg für eine höhere Titelvielfalt bei einer Preisbindung, dem zentralen Argument der Anmelder. Eine Freistellung gemäß Art. 81 Abs. 3 EGV könne nicht erfolgen, da die hierfür notwendigen Voraussetzungen nicht vorlägen. Auch unter Anwendung des Kultur-Titels (Art. 151 Abs. 4 EGV) könne eine Freistellung nicht erfolgen, da eine angeblich höhere Titelvielfalt, niedrigere Preise sowie alle weiteren notwendigen Voraussetzungen nicht nachzuweisen seien.

Angesichts der grundsätzlich wettbewerbsbeschränkenden Wirkung von nationalen Buchpreisbindungssystemen und der Tatsache, dass eine nationale Regelung nicht ad calendas graecas mit den europarechtlichen Vorgaben im Einklang sein dürfte, stellt sich aus diesem aktuellen Fall die übergeordnete Frage nach der grundsätzlichen Angemessenheit von Buchpreisbindungssystemen. Diesbezüglich ist auch der rechtliche Rahmen der deutschen Buchpreisbindung zu beachten, der sie nach § 15 Abs. 3 GWB einer Missbrauchskontrolle durch das Bundeskartellamt unterstellt. Als Missbrauchssachverhalt kommt speziell das Praktizieren einer nicht lückenlosen Preisbindung in Betracht.

88.* In Deutschland bildet der Sammelrevers die vertragliche Grundlage des gemeinschaftlichen Preisbindungssystems von Verlagen und Händlern, der die Einheitlichkeit der Endverbraucherpreise absichert. Die Verlage können allerdings unterschiedliche (im Sammelrevers geregelte) Rabatte an die Händler vergeben. Im Jahre 1993 wurde der Sammelrevers auf die Schweiz und Österreich ausgedehnt; diese beiden Länder sind hinsichtlich des Exportes von herausragender Bedeutung. Der deutsche

Buchmarkt hatte im Jahre 1998 ein Umsatzvolumen von ungefähr 17,8 Mrd. DM. Auf den Umsatz mit Büchern entfielen davon 90 %. Etwa 90 % der Bücher sind preisgebunden. Der Anteil des Internet-Buchhandels betrug 0,4 % des Buchmarktes.

In den neunziger Jahren wies der deutsche Buchmarkt ein stetes Wachstum der inländischen Titelproduktion auf, allerdings ist die durchschnittliche Auflagenhöhe entsprechend gesunken. Hinsichtlich der Preisentwicklung zeigt der Buchpreisindex des Statistischen Bundesamtes, dass in der jüngeren Vergangenheit die Buchpreise stärker gestiegen sind als die Lebenshaltungskosten. Analysiert man die Marktstruktur auf den verschiedenen Wertschöpfungsstufen des Buchmarktes, so zeigt sich, dass die 240 größten Verlage, d. h. 7,2 % der Gesamtzahl der Unternehmen, etwa 87,0 % der zu versteuernden Umsatzerlöse erzielen. Im Gegensatz hierzu dominiert im Bucheinzelhandel eine mittelständische Struktur mit einem Durchschnittsumsatz von 1,25 Mio. DM pro Unternehmen; allerdings fallen auch hier 62,4 % des Branchenumsatzes auf die 11,3 % größten Unternehmen. Obgleich das Umsatzwachstum des Bucheinzelhandels in den neunziger Jahren über dem des restlichen Einzelhandels lag, waren im Jahre 1997 nur Betriebe mit über 50 Beschäftigten wirtschaftlich erfolgreich. Sie erzielten ein Betriebsergebnis von 1,0 % der Umsätze. Das Branchenmittel ist mit einer durchschnittlichen Umsatzrendite von -1,4 % negativ. Diese Struktur dürfte dadurch zu erklären sein, dass viele kleinere Buchhandlungen überleben, weil von den Buchhändlern nicht die vollen ökonomischen Kosten ins Kalkül gezogen werden.

89.* Vergleicht man die Regulierung des deutschen Buchmarktes mit der anderer Industrienationen Europas zeigt sich ein uneinheitliches Bild. Es gibt sowohl eine Reihe von Staaten mit als auch solche ohne Preisbindung. Außerhalb Europas wird insbesondere im anglo-amerikanischen Raum ein Markteingriff über eine Buchpreisbindung abgelehnt. Von speziellem Interesse sind die Entwicklungen in der Schweiz, Frankreich, Großbritannien und Schweden; insbesondere die letzten beiden Märkte geben auch Aufschluss über die Effekte einer Abschaffung der Buchpreisbindung.

90.* In der Schweiz war die Preisbindung bis zum Jahr 1993 national durch vertikale und horizontale Absprachen im Rahmen einer Marktordnung geregelt, die vom Schweizer Buch- und Verlegerverband (SBVV) organisiert wurde. Diese Marktordnung wurde zum 1. Oktober 1993 durch den Sammelrevers 1993 für den Verkauf preisgebundener Verlagserzeugnisse in der Schweiz abgelöst, mit dem sich der SBVV an das deutsche System des Sammelreverses anschloss. Die Wettbewerbskommission hat nun am 6. September 1999 den Sammelrevers 1993 für den Verkauf preisgebundener Verlagserzeugnisse in der Schweiz als unzulässige Wettbewerbsabrede untersagt. Zulässig sollen weiterhin individuelle Preisbindungen durch die Verlage sein. Da die Preisbindung aber bei einem überwiegenden öffentlichen Interesse erhalten werden kann, fand der Entscheid bislang noch keine Umsetzung. Aktuell untersucht die Schweizer Regierung die

kultur- und arbeitsmarktpolitische Bedeutung der Preisbindung.

91.* In Großbritannien wurde die Preisbindung 1997 abgeschafft. Wirtschaftlich hatte sie durch den Austritt mehrerer Großverlage schon seit 1995 ihre Bedeutung verloren. Von dem „freien“ britischen Buchmarkt profitierten in erster Linie Supermärkte und Buchklubs. Jedoch konnte sich auch der Sortimentsbuchhandel behaupten. Die Sortimenter operieren zunehmend als hochqualitative Anbieter. Etwa 2–3 % der Umsätze im britischen Buchmarkt entstanden durch den Verkauf von Büchern via Internet.

Hinsichtlich der Preisentwicklung in Großbritannien ist festzustellen, dass die Abschaffung der Preisbindung einerseits zu einer Anhebung der Listenpreise, speziell für gebundene Ausgaben und wissenschaftliche Literatur, und andererseits zu einer größeren Preisdifferenzierung über umfangreiche Rabatte geführt hat; im Jahre 1998 konzentrierten sich allerdings die Rabatte auf knapp 1 000 Titel, d. h. ungefähr 1 % der nationalen Titelproduktion. Infolge der Preisdifferenzierung wurden primär Taschenbücher durch preisreduzierte gebundene Belletristiktitel ersetzt. Hinsichtlich der Marktstruktur ist von Interesse, dass die Rabatte bislang nur in geringerem Maße die Händlerwahl bei den Privatkunden beeinflussten, sie induzierten eher den zusätzlichen Erwerb eines preisreduzierten Buches. Die Kunden dürften von dieser Änderung profitiert haben, insofern sie sich preissensibel verhielten. Im britischen Buchmarkt hat auch die Titelvielfalt nicht abgenommen. Die Anzahl der publizierten Titel stieg von 90 000 im Jahre 1995 auf 103 000 im Jahre 1998. Ferner stieg die Präsentationsfläche für Bücher, da Buchketten rabattierte Bücher stärker in den Mittelpunkt gestellt haben. Bislang wurde keine relevante Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage der lebenden Autoren verzeichnet.

92.* In Frankreich war eine vertikale Preisbindung von Büchern bis 1981 verboten. Zulässig waren jedoch unverbindliche Preisempfehlungen, die überwiegend eingehalten wurden. Im Jahre 1974 kam es zu einer grundlegenden Änderung, da die Großhandelskette FNAC mit erheblichen Rabatten warb. Dies führte zum Abwandern der Kunden von den Sortimentern zu FNAC und der Supermarktkette Leclerc, die ebenfalls Bücher zu niedrigeren Preisen vertrieb. Da die relativen Preise für die Bücher zwischen 1975 und 1977 sanken, profitierten die Kunden von dem neu entstandenen Preiswettbewerb. Auch die Titelvielfalt wurde nach den vorliegenden Statistiken nicht negativ beeinflusst. Auf Druck der Buchhändler entschied allerdings die französische Regierung im Februar 1979, Preisempfehlungen für Bücher zu verbieten, um eine explizit auf die empfohlenen Richtpreise bezogene Werbung unmöglich zu machen. Die Kunden kauften aber weiterhin bei den bekanntesten preisgünstigen Anbietern. Zugleich ergaben sich bei den Buchsortimentern teilweise erhebliche Preisunterschiede, da diese, um preislich konkurrenzfähig zu sein, Bestseller oft nahe den Selbstkosten anboten und die Preise bei „ausgefallenen“ Büchern erhöhten.

Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, verabschiedete die französische Nationalversammlung 1981 die „Loi Lang“, welche eine nationale Buchpreisbindung vorsieht. Der Rabattspielraum wurde im Wesentlichen auf 5 % des Endverkaufspreises beschränkt. Europarechtlich bedeutsam an der „Loi Lang“ ist, dass sie eine vom Europäischen Gerichtshof genehmigte Preisbindung reimportierter französischer Bücher aus anderen EU-Staaten ermöglicht, sofern es anhand objektiver Kriterien nachweisbar ist, dass die Umgehung der nationalen Preisbindung das Ziel des Reimportes ist. Hierzu ist dem Importeur nachzuweisen, dass er die französischen Bücher außer Landes gebracht hat, um die nationale Preisbindung zu umgehen.

93.* In Schweden wurde die nationale Buchpreisbindung schon 1970 abgeschafft. Zugleich fand seit 1975 ein umfangreiches Subventionssystem für Verlage und Buchhandel Anwendung. Infolge des Verbots der vertikalen Preisbindung hat sich der schwedische Buchmarkt in den letzten 30 Jahren restrukturiert. Hierbei hat der Einzelhandel erhebliche Marktanteile verloren; in den neunziger Jahren stabilisierte er sich jedoch auf einem niedrigeren Niveau. Zugelegt haben Buchketten und der Direktverkauf. Insbesondere in den achtziger Jahren konnten Buchklubs wesentliche Marktanteile gewinnen.

Die Buchpreisentwicklung in Schweden lag seit 1970 teilweise unter und teilweise oberhalb der Inflationsrate. Bedeutsame Steigerungen wiesen insbesondere die Taschenbücher auf, teilweise auch die Fachbücher. Preisreduktionen gab es bei der Kinder- und Jugendliteratur. Die Buchpreise der Buchklubs lagen dabei gut um ein Viertel unterhalb des Preises des Buchhandels. Die realen Preise für Belletristik unterlagen keiner wesentlichen Änderung; jedoch sank – trotz Subventionspolitik – die Nachfrage. Infolge des Händlerwettbewerbs sind die Buchläden moderner und übersichtlicher geworden. Neben der Preisgestaltung hat die Präsentation der Bücher an Bedeutung gewonnen, insbesondere bei Bestsellern. Verschlechtert haben sich die aktuelle Titelverfügbarkeit sowie die Beratungskompetenz. Allerdings wurde die Titelvielfalt nicht beeinträchtigt.

94.* Fasst man die empirischen Ergebnisse zusammen, so scheint das Buch – als das durch den Markteingriff zu fördernde Gut – nicht in einer eindeutigen Weise durch ein Verbot der vertikalen Preisbindung gefährdet zu sein, insbesondere wenn zusätzlich berücksichtigt wird, dass in Zukunft über die „Print-on-demand“-Technologie, welche die Fixkosten der Verlagsproduktion senkt, ein neues Forum für lebende Autoren entstehen dürfte.

95.* Diese Aussage kann durch wirtschaftstheoretische Ergebnisse gestützt werden, die zeigen, dass von der Buchpreisbindung primär eine Teilmenge der aktuellen wirtschaftlichen Akteure des Buchmarktes profitiert. In Teilmärkten mit einer vergleichsweise geringen Marktbesetzung fördert eine vertikale Preisbindung ein kollusives Preissetzungsverhalten der Verlage zuungunsten der Konsumenten. Ferner bewirkt sie eine Übersetzung auf der Händlerebene, d. h. überhöhte Vertriebskosten. Auch ver-

hindert sie eine prinzipiell wohlfahrtserhöhende nachfrageorientierte Preissetzung über zusätzliche Rabatte. Zwar dürfte eine Abschaffung der Buchpreisbindung zu einer Reduktion an Beratung führen, jedoch nicht per se zu einem Unterangebot an qualifizierten Händlern, da die Transaktionskosten eines Wechsels des Buchhändlers im Vergleich zu dem Preis eines Buches relevant sind. Schließlich wird angesichts einer steten Zunahme der publizierten Titel die Präsentationsfläche für Bücher zunehmend wichtiger.

Empirisch ist hinsichtlich des kritisch zu beurteilenden Maßes der Titelvielfalt festzustellen, dass eine Abschaffung der Preisbindung in der kurzen bis mittleren Frist nicht zu relevanten Einbußen geführt hat. In der längeren Frist ist dies zwar ungeklärt, jedoch bestehen in diesem Fall alternative Förderinstrumente. Hierbei ist aus ökonomischer Sicht zu beachten, dass eine Maximierung der Titelvielfalt die Gefahr impliziert, dass ein zu hoher Anteil der volkswirtschaftlichen Ressourcen in den Buchmarkt fließt. Auch führt sie nicht per se zu einer kulturell wertvolleren literarischen oder gar wissenschaftlichen Produktion und somit zu einer besseren kulturellen Entwicklung. Ferner ist zu beachten, dass in der jüngeren Vergangenheit die Fixkosten einer Publikation gesunken sind, mithin die relativen Größennachteile kleiner Auflagen.

96.* Insbesondere aus dynamischer Sicht fördert ein „freier“ Buchmarkt den Strukturwandel. Von einer Deregulierung wird speziell der Internet-Buchhandel profitieren. Durch die Einsparung von Lager- und Beratungskosten auf der Handelsebene ist zu erwarten, dass sich aktuell noch nicht realisierte Kosteneinsparungs- und somit potentielle Preissenkungsspielräume zugunsten der Konsumenten eröffnen werden. Auch strukturpolitisch ist eine Abschaffung der Preisbindung wünschenswert, da Bücher bislang die wirtschaftlich bedeutendste Artikelgruppe im elektronischen Handel darstellen. Somit kann eine Abschaffung der Preisbindung in Deutschland generell dessen Entwicklung positiv beeinflussen; dies gilt umso mehr, je weniger restriktiv die staatliche Regulierung des Buchmarktes in anderen Staaten der Europäischen Union ist. Von dem zu erwartenden Strukturwandel kann auch das Gut „Buch“ profitieren, zumindest insofern dessen relativer Preis sinkt.

97.* Schließlich ist aus kulturpolitischer Sicht die Sonderbehandlung des Buches zu hinterfragen. Da die Buchpreisbindung keinen kulturellen Wert an sich besitzt, gilt es die konkreten kulturpolitischen Ziele zu identifizieren, welche mit dem Markteingriff verbunden sind. Hierbei zeigt sich, dass sich die Zielsetzungen eines Wissens- und Kulturtransfers bzw. einer Förderung des gesellschaftspolitischen Diskurses gezielter durch eine allgemeine Literaturförderung realisieren lassen, beispielsweise über die Schaffung und öffentliche Förderung von kulturpolitischen Plattformen, wie Lesungen, Literaturwochen, Literatursendungen in Rundfunk und Fernsehen, speziell in den öffentlich-rechtlichen Medien.

98.* Insgesamt ergibt die Analyse von Buchpreisbindungssystemen, dass die bestehende Ausnahme der Ver-

lagserzeugnisse von dem Verbot der vertikalen Preisbindung nicht überzeugend zu rechtfertigen ist. Kulturpolitisch lässt sich lediglich eine Zielbestimmung für eine staatliche Literaturförderung herleiten, jedoch nicht für einen Schutz der aktuellen Marktstruktur des Buchmarktes.

Aktuell ist allerdings nicht abzusehen, dass die in Deutschland dominierende (kultur-)politische Ansicht zugunsten einer Buchpreisbindung ins Wanken geraten wird. Insofern wird die weitere Entwicklung des wettbewerblichen Rahmens von entscheidender Bedeutung für die Zukunft des deutschen Buchpreisbindungssystems sein. Die Europäische Kommission hat nun für Deutschland und Österreich die Schaffung von zwei getrennten nationalen Systemen gefordert. Dies führte dazu, dass von den Anmeldern Vorschläge erarbeitet wurden, die sich an der französischen „Loi Lang“ orientierten, um so eine möglichst restriktive Reimportregelung durchzusetzen. Diesen Bemühungen wurden von der Kommission allerdings Grenzen gesetzt. Obgleich ihre Stellungnahme teilweise uneindeutig ist, fordert sie eine Preisfreiheit für das Angebot von deutschen Büchern im EU-Ausland, speziell durch den ausländischen Internet-Buchhandel.

Diese Ansicht lässt begründeterweise vermuten, dass über den Internet-Buchhandel mit einem Unternehmenssitz im EU-Ausland die deutsche Buchpreisbindung legal umgangen werden kann. Kommt es zu einer relevanten legalen Umgehung der Preisbindung, d. h. einem erfolgreichen Marktauftritt nicht preisgebundener ausländischer Unternehmen, ist es nicht unwahrscheinlich, dass die geforderte Lückenlosigkeit des deutschen Preisbindungssystems nicht mehr vorliegt und somit aufgrund der möglichen Diskriminierung preisgebundener Händler eine notwendige Grundvoraussetzung zur Ausnahme der Verlagserzeugnisse vom Verbot der vertikalen Preisbindung nicht mehr erfüllt wird. Das Bundeskartellamt müsste dann nach § 15 Abs. 3 GWB die nationale Buchpreisbindung partiell oder vollständig verbieten. Unabhängig von dem Ergebnis dieser Prüfung ist angesichts des wettbewerbspolitischen Zieles eines wirksamen Wettbewerbs festzustellen, dass weniger in den Wettbewerb eingreifende Instrumente wie unverbindliche Preisempfehlungen ausreichen dürften, um ein bei den Kunden vorhandenes Bedürfnis nach Markttransparenz zu befriedigen. Eine derartige Regelung wäre speziell für den Markt der Presseerzeugnisse angemessen, da sie eine schnelle Verkaufsabwicklung ermöglicht und verhindert, dass die Gebietsmonopole der Pressegrossisten zuungunsten der Konsumenten ausgenutzt werden.

VII. Megafusionen

99.* Weltweit sind die Fusionsaktivitäten seit Mitte der neunziger Jahre angestiegen. Ein Merkmal der aktuellen Fusionswelle ist die vergleichsweise hohe Zahl von Zusammenschlüssen zwischen Großunternehmen; diese werden als Megafusionen bezeichnet. Bei einigen Be-

obachtern führt diese Entwicklung zu der Sorge, dass die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in vielen wichtigen Wirtschaftssektoren weltweit bedroht ist. Andererseits wirkt der Reduzierung von Wettbewerbsintensität insbesondere die Veränderung der relevanten Märkte entgegen, sodass von der gegenwärtigen Fusionswelle und den Megafusionen nicht zwingend wettbewerbliche oder wettbewerbstranszendierende Gefahren ausgehen.

100.* Der Anstieg der Fusionsaktivitäten wird sowohl durch die Entwicklung des Transaktionsvolumens bei Fusionen als auch durch die Zunahme der Zusammenschlussfälle belegt. Der Anstieg der von der Europäischen Kommission geprüften Zusammenschlussfälle verdeutlicht darüber hinaus, dass insbesondere in Europa immer mehr Fusionen zwischen Großunternehmen getätigt werden. Eine historische Betrachtung vergangener Fusionswellen in den Vereinigten Staaten von Amerika verdeutlicht allerdings, dass die gegenwärtige Fusionswelle kein neues Phänomen ist.

101.* Ausgangspunkt der analytischen Überlegungen ist, dass Unternehmen sich immer auf der Suche nach der geeigneten Unternehmensgröße und einer günstigen Kombination von Tätigkeitsfeldern befinden. Hierbei wägen sie die Vor- und Nachteile von Zusammenschlüssen ab. Die Vorteile sind die Umsetzung von Effizienzgewinnen, zumeist in Form von Größen- und Verbundvorteilen, oder die Realisierung von Wettbewerbseffekten. Nachteile sind der Anstieg von Kontroll- und Informationskosten. Nicht zu vernachlässigen ist schließlich die konkrete Bedeutung – und somit die Anreizwirkung – der Zusammenschlüsse für die Manager der beteiligten Unternehmen. Fusionen dienen demnach der Gestaltung des Unternehmenssektors im zeitlichen Verlauf, und können zur Konsolidierung einer Branche oder aber zur Neuordnung eines neuen Sektors führen, wie zum Beispiel in der Internet-Branche. Das Scheitern einer Fusion führt oft zu einer Entflechtung der fusionierten Unternehmen, einer der Fusion entgegengerichteten Maßnahme zur Gestaltung des Unternehmenssektors. Beide Instrumente, Fusion und Entflechtung, können allerdings auch gemeinsam auftreten, wenn Umstrukturierungsmaßnahmen sowohl den Zusammenschluss einzelner als auch den Verkauf anderer Unternehmensteile vereinen.

102.* Aus Sicht des Unternehmens hängt die relative Bedeutung der Vor- und Nachteile einer Fusion von seinem allgemeinen Umfeld ab, d. h. vor allem von den gesetzlichen Vorschriften sowie den technischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Veränderungen des allgemeinen Umfelds verschieben die Gewichte von Vor- und Nachteilen einer Fusion, bewirken eine Anpassung der Unternehmenspolitik und unter Umständen eine Veränderung der bestehenden Haltung zu einem Zusammenschluss. Wenn die Veränderungen des allgemeinen Umfelds systematisch ganze Branchen oder gar die gesamte Volkswirtschaft erfassen, kann dies zu einer Fusionswelle führen. So ist die gegenwärtige Fusionswelle im Wesentlichen auf die Veränderungen der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen, die Globalisierung, die Ver-

änderung der Finanzierungsmöglichkeiten und der Anreizsysteme für Manager sowie den technischen Wandel zurückzuführen.

103.* Mit Bezug auf die einzelnen Veränderungen ist festzustellen, dass die Deregulierung und wettbewerbliche Ausrichtung von Wirtschaftssektoren eine Neuordnung dieser Branchen bewirkt. Dies betrifft insbesondere Sektoren mit ehemaligen staatlichen Monopolisten. Nach einer Phase des Markteintritts kommt es in diesen Branchen häufig zu Zusammenschlüssen, die je nach der wirtschaftlichen Situation der beteiligten Unternehmen dem Zusammenlegen von Ressourcen zur weiteren Expansion dienen oder einem Marktaustritt vorbeugen sollen. Von dieser Entwicklung ist insbesondere die Telekommunikationsbranche betroffen. Ein zweiter Grund für den Anstieg der Fusionszahlen ist das Zusammenwachsen von Märkten durch eine Verringerung der Transport-, Informations- und Kommunikationskosten. In diesem Umfeld ermöglichen Megafusionen den Unternehmen die Erschließung der Teile des größeren Marktes, auf denen sie bisher nicht oder nur schwach vertreten waren. Zur weiteren Verstärkung der Fusionsaktivitäten trägt der Boom auf den Aktienmärkten sowie die Möglichkeit, Aktien als Akquisitionswährung einzusetzen, bei. Darüber hinaus beruhen einige Fusionen auf Nachahmungsverhalten und aus Sicht des Managements wird die positive Haltung gegenüber Zusammenschlüssen durch die Aussicht auf hohe Abfindungszahlungen gefördert. Schließlich treten Fusionen verstärkt dort auf, wo durch technische Entwicklungen neue Sektoren entstehen oder schon bestehende stark verändert werden. Zusammenschlüsse im Internet-Sektor sowie im Medienbereich oder auch im Finanzsektor lassen sich auf diese Entwicklung zurückführen.

104.* Mit Megafusionen sind gesamtwirtschaftliche Chancen verbunden, da durch das Entstehen von stabilen Unternehmenseinheiten leistungssteigernde und damit letztlich prokompetitive Effekte auftreten können. Angesichts dieser Perspektiven sollte die Wirtschaftspolitik keine feindliche Grundhaltung gegenüber Megafusionen einnehmen. Andererseits sind mit Fusionen wettbewerbliche und wettbewerbstranszendierende Risiken verbunden, denen im Rahmen der Fusionskontrolle vorzubeugen ist. Somit gilt bei der Behandlung von Megafusionen, wie bei allen anderen Zusammenschlüssen, dass die Realisierung wirtschaftlicher Chancen zu schützen ist und die Risiken zu vermeiden sind. In der Praxis dürften allerdings lediglich von einem kleineren Anteil aller Megafusionen wettbewerblich bedenkliche Entwicklungen ausgehen. Dies gilt insbesondere, weil die absolute Größe der entstehenden Unternehmen dadurch relativiert wird, dass die relevanten Märkte größer geworden sind. In vielen Branchen haben sie sich von einem nationalen zu einem internationalen Markt, oftmals einem Weltmarkt, entwickelt, sodass lediglich geringe Konzentrationsanstiege zu verzeichnen sind und in der Regel nicht das Entstehen von marktbeherrschenden Stellungen droht. Der Genehmigung der meisten Megafusionen durch die Wettbewerbsbehörden ist darüber hinaus auch deshalb zuzustimmen, weil viele Fusionen Reaktionen auf die Zunahme

von Wettbewerbsintensität darstellen. Andererseits ist die Entwicklung nicht ohne Gefahren für den Wettbewerb. Auf einigen Märkten könnten weitere Megafusionen zu einer Abnahme der Wettbewerbsintensität und zu einer erhöhten Wahrscheinlichkeit von koordiniertem Verhalten der wenigen verbleibenden Anbieter führen. Zur Sicherung der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs auf diesen Sektoren müssen weitere Megafusionen daher mit besonderer Sorgfalt geprüft werden. Hierfür müssen die Möglichkeiten des bestehenden Instrumentariums der Fusionskontrolle vollständig ausgeschöpft werden.

105.* Hinsichtlich der wettbewerblichen und wettbewerbstranszendierenden Dimensionen der Fusionskontrolle wurde bislang die Auffassung vertreten, dass mit der wettbewerbspolitisch begründeten Untersagung von Zusammenschlüssen, die zu marktbeherrschenden Stellungen führen würden, auch zugleich den gesellschaftspolitischen Zielen der Wettbewerbspolitik mitentsprochen werde. Diese Einschätzung hat durch das Auftreten von Megafusionen an Überzeugungskraft verloren. Dennoch ist eine Erweiterung des Kontrollinstrumentariums um gesellschaftspolitische Kriterien nicht zu empfehlen. Das gesellschaftspolitische Gefährdungspotential lässt sich kaum nach abstrakt-generellen Regeln beurteilen. Es entzieht sich damit einem „rule of law“-Regime. Was bleibt sind diskretionäre Entscheidungen, zu denen politische Instanzen legitimiert sein mögen, aber nicht unabhängige Kontrollbehörden. Dies wäre in der Summe die schlechtere Lösung. Stattdessen sollte eine Abkehr von merkantilistischen Tendenzen in der Einstellung gegenüber Großunternehmen angestrebt werden.

106.* Nach dem Auswirkungsprinzip hat eine Wettbewerbsbehörde das Recht, einen Zusammenschluss zu prüfen, wenn dieser Auswirkungen auf den Markt hat, für den sie zuständig ist. Dies gilt unabhängig davon, in welchem Staat der Sitz des betreffenden Unternehmens angesiedelt ist. Damit ist in der Praxis bisher eine hinreichende Kontrolle von Megafusionen gewährleistet, denn Vollzugslücken treten nur auf, falls eine Megafusion keine Auswirkungen auf irgendeinen Staat mit einem entwickelten Wettbewerbsrecht hat. Insofern sind eher die Probleme der Koordination bei der Fusionskontrolle von Bedeutung, die dadurch entstehen, dass mehrere Wettbewerbsgesetze auf ein und denselben Zusammenschluss angewandt werden. Ein Nachteil der Zuständigkeit mehrerer Wettbewerbsbehörden sind hohe Transaktionskosten, denn sowohl für die Unternehmen als auch für die Behörden entstehen im Vergleich zu einem „One-stop-shop“-Ansatz ungleich höhere Arbeitsbelastungen. Auch besteht die Gefahr, dass die Rechtssicherheit für die beteiligten Unternehmen durch die Prüfung eines Zusammenschlusses in mehreren Jurisdiktionen geschmälert wird. Abhilfe könnte hier schon der weitere Ausbau der bilateralen Zusammenarbeit schaffen. Zwischen den Vereinigten Staaten von Amerika und der Europäischen Union würde die Einbeziehung der Fusionskontrolle in das „Positive-comity“-Abkommen eine Möglichkeit hierzu bieten. Ein zweites Problem bilden die Hindernisse beim Informationsaustausch zwischen Wettbewerbsbehörden. Dies be-

trifft insbesondere die Informationsbeschaffung von Wettbewerbsbehörden, die einen Zusammenschluss ausländischer Unternehmen prüfen. Kooperationsabkommen zwischen stark betroffenen Staaten könnten hier Verbesserungen bewirken. Schließlich ist der Vollzug von Hoheitsakten auf ausländischem Territorium nur durch ein Ersuchen um Rechtshilfe möglich, zu dessen Erfüllung die allermeisten Staaten allerdings nicht verpflichtet werden können.

107.* Ungeachtet der Möglichkeiten zur Verbesserung der Kooperation zwischen Wettbewerbsbehörden kann die Überprüfung eines Zusammenschlusses mit grenzüberschreitendem Charakter im ungünstigsten Fall zu Durchsetzungskonflikten führen, wenn die Entscheidungen der Behörden miteinander unvereinbar sind. Bisher war die Zahl solcher Konflikte allerdings sehr gering, da

Unterschiede in den Entscheidungen mehrerer Wettbewerbsbehörden häufig durch spezifische Auflagen und Bedingungen ausgedrückt werden können, die den jeweiligen Notwendigkeiten der verschiedenen Jurisdiktionen angepasst sind. Multilaterale Vereinbarungen über Mindeststandards des internationalen Wettbewerbsrechts, die parallel zum Ausbau der bilateralen Zusammenarbeit geschlossen werden könnten, würden einen weiteren Beitrag zur Vermeidung von Durchsetzungskonflikten leisten, ohne dass eine Verwässerung des bereits erreichten Schutzniveaus bei der Fusionskontrolle zu befürchten wäre. Eine geeignete Institution zur Umsetzung dieses Ansatzes ist die WTO. Allerdings setzt die Verwirklichung dieser Anregungen voraus, dass Einverständnis über das Ziel besteht, Wettbewerb als generelles Gestaltungsprinzip der internationalen Wirtschaft anzuerkennen.

EINLEITUNG

1. Zum Stellenwert der Wettbewerbspolitik

1. In den Jahren 1998 und 1999 waren die Wirkungen einer auf Wettbewerb ausgerichteten Wirtschaftspolitik für die Bürger unmittelbar und deutlich zu erkennen. Nach der Marktöffnung in der Telekommunikation traten zahlreiche Anbieter neu in die Märkte ein. Dies hatte teilweise dramatische Folgen für die Preise bei nationalen und internationalen Ferngesprächen. Im Energiebereich waren die Folgen der Marktöffnung weniger dramatisch, aber auch dort war und ist spürbar, dass der durch die Marktöffnung möglich gewordene Wettbewerb Druck auf die Preise ausübt und die Situation der Abnehmer verbessert.

Noch im Frühjahr 1999 versuchten einige Kommentatoren den Eindruck zu erwecken, die Marktöffnung im Telekommunikationsbereich schädige die Verbraucher, da diese nunmehr gezwungen seien, sich mit vielfältigen und komplizierten Angeboten auseinanderzusetzen. Solche Stimmen sind inzwischen verstummt, ist doch für alle augenfällig, dass die dem Wettbewerb zu verdankenden Preissenkungen im Telekommunikationsbereich aus der Sicht der Verbraucher alle anderen Aspekte der Marktöffnung dominieren. Ein Kommentator, der heute versuchte, den Nutzen der Marktöffnung für die Verbraucher in Frage zu stellen, müsste damit rechnen, dass er nicht ernst genommen wird.

Die Erfolge der Politik der Marktöffnung sind um so höher zu bewerten, als es jahrzehntelang geheißen hatte, bei Telekommunikation und Energie könne Wettbewerb nicht funktionieren. Heute darf man sich fragen, warum diese Meinung so lange Zeit geradezu axiomatisch akzeptiert wurde und warum die Marktöffnungen nicht schon viel früher vorgenommen wurden.

2. Der sichtbare Erfolg der Politik der Marktöffnung hilft der Akzeptanz einer auf Wettbewerb ausgerichteten Wirtschaftspolitik im politischen Diskurs. Sonst werden die positiven Wirkungen des Wettbewerbs von den Verbrauchern nur selten so unmittelbar und so deutlich erkannt wie bei den Marktöffnungen der letzten Jahre.

Natürlich erleben alle, dass der Lebensstandard sich erhöht, dass viele Produkte billiger werden und immer wieder neue Produkte angeboten werden. Dass hinter diesem Fortschritt der tägliche Wettbewerb der Produzenten steht, für die es darauf ankommt, neue Marktpositionen zu erringen oder alte zu verteidigen, macht sich der Einzelne aber nur selten bewusst. Um so wichtiger ist es, dass Episoden wie die der Marktöffnung im Telekommunikationsbereich den Bürgern den Zusammenhang von Wettbewerb und Wohlfahrt der Verbraucher unmittelbar

deutlich machen. Dass der Wettbewerb in diesem Bereich bislang weitgehend regulierungsgestützt und regulierungsabhängig ist, spricht nicht dagegen.

3. Dass die Bürger die positiven Wirkungen des Wettbewerbs nur selten unmittelbar und deutlich als solche erkennen, hat tendenziell fatale Wirkungen auf den öffentlichen Diskurs über wettbewerbspolitische Fragen. In diesem Diskurs sind die Interessen der Verbraucher gewöhnlich unterrepräsentiert, die Interessen derjenigen Parteien, die ihre Pläne durch Interventionen der Wettbewerbsbehörden behindert oder durchkreuzt sehen, dagegen überrepräsentiert. Letztere sind sich der Zusammenhänge unmittelbar bewusst und zögern nicht, ihre Interessen zur Geltung zu bringen. Erstere sind meist zu schlecht organisiert, um wirkungsvoll dagegenzuhalten.

Daher steht eine auf Wettbewerb ausgerichtete Wirtschaftspolitik immer in der Gefahr, dass die Asymmetrie der Interessenvertretung der Betroffenen den Umgang mit wettbewerbspolitisch relevanten Fragen durch Politiker und Medien, Behörden und Gerichte verzerrt. Dies gilt insbesondere dort, wo es nicht um Grundsatzbekenntnisse, sondern um die im Tagesgeschäft anfallenden Einzelfallentscheidungen geht. Hier ist die Asymmetrie zwischen fokussierten Produzenteninteressen und diffusen Verbraucherinteressen besonders ausgeprägt. Argumente für eine Ausnahme von allgemeinen wettbewerbspolitischen Prinzipien haben die Interessenten immer, auch solche Argumente, die – zumindest auf den ersten Blick – dem Gemeinwohl verpflichtet sind und nicht nur den eigenen partikulären Interessen. Dass die Gesamtheit der Argumente im Querschnitt über die Einzelfälle hinweg die Grundprinzipien infrage stellt, wird dann leicht übersehen.

Im allgemeinen Sprachgebrauch wird der Ausdruck „die Wirtschaft“ oft als Sammelbegriff für die Unternehmen der Volkswirtschaft gebraucht. Dieser Sprachgebrauch reflektiert die hier angesprochene Asymmetrie der Interessenwahrnehmung und -artikulation. Tatsächlich sind die Verbraucher für „die Wirtschaft“ ebenso wichtig wie die Unternehmen; schließlich bestimmt ihre Nachfrage, welche Unternehmen Erfolg haben und was auf Dauer in der Volkswirtschaft produziert wird. Eine dem Wohl der Volkswirtschaft verpflichtete Politik muss dies berücksichtigen.

4. Der deutsche Gesetzgeber hat dem vorstehend skizzierten Dilemma dadurch Rechnung getragen, dass er die Implementierung der Wettbewerbspolitik weitgehend aus dem politischen Prozess herausgenommen hat. Die Implementierung der Wettbewerbspolitik ist zum Gegenstand des Wettbewerbsrechts gemacht worden, die Anwendung des Wettbewerbsrechts liegt weitgehend beim Bundeskartellamt als einer unabhängigen Behörde und bei den Gerichten. Die Unterstellung der Wettbewerbspolitik unter eine „rule of law“ beugt der Gefahr vor, dass im Einzelfall Partikularinteressen und Partikularargumente gegenüber dem allgemeinen Prinzip überwiegen.

Die Unabhängigkeit von Kartellamt und Gerichten beugt ferner der Gefahr vor, dass Ermessensspielräume in der Anwendung der allgemeinen Regeln überwiegend nach Gesichtspunkten der Konvenienz im politischen Tagesgeschäft genutzt werden. Mit beidem hat der Gesetzgeber gewissermaßen die Politik vor sich selbst geschützt, konkret: vor der Versuchung, in der Einzelfallentscheidung nur den Teil „der Wirtschaft“ wahrzunehmen, der seine Interessen unmittelbar betroffen sieht und auch wirkungsvoll artikulieren kann. Dies dient letztlich auch der Akzeptanz bei denen, deren Pläne mit dem Wettbewerbsrecht kollidieren, können sie doch davon ausgehen, dass Kartellamt und Gerichte als unabhängige, nur der Anwendung des Wettbewerbsrechts verpflichtete Instanzen bemüht sind, alle Fälle nach ein und demselben Maßstab zu beurteilen.

Diese Überlegungen gelten sinngemäß auch für die sektorspezifische Regulierung bei Telekommunikation und Post, die nach denselben Prinzipien konstituiert ist.

5. Die Unabhängigkeit der Kartellbehörden wie auch der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) ist in den letzten Jahren ins Gerede gekommen. In der Presse finden sich vermehrt Berichte über Versuche der politischen Einflussnahme, etwa bei Fusionskontrollverfahren oder bei der Genehmigung von Gebühren nach dem Telekommunikationsgesetz (TKG) oder dem Postgesetz (PostG).

Die Monopolkommission hält diese Entwicklung für bedenklich. Ohne die Substanz der Presseberichte im Einzelnen beurteilen zu wollen, stellt sie fest, dass allein durch Missverständnisse hervorgerufene Verdächtigungen das Vertrauen der Marktteilnehmer in die Integrität der Entscheidungsprozesse untergraben können. Soweit es tatsächlich zu Versuchen der politischen Einflußnahme gekommen ist, sind diese geeignet, die vom Gesetzgeber geschaffenen Strukturen zu unterminieren.

6. Die Monopolkommission verkennt nicht, dass die Anwendung des Wettbewerbsrechts oder des Telekommunikationsrechts im Einzelfall regelmäßig auch die Interessen der Politik berührt. Dass es dabei zum Dissens zwischen einer auch bei Ermessensentscheidungen auf Gleichbehandlung aller Fälle bedachten Behörde und einer am Einzelfall interessierten Politik kommen kann, liegt geradezu in der Natur der Sache. Dies gilt insbesondere dort, wo der Staat als Eigentümer oder Miteigentümer von Unternehmen von Einzelfallentscheidungen auch finanziell betroffen ist. Wäre nicht mit Dissens zu rechnen, hätte der Gesetzgeber sich die Einrichtung eigener Behörden überhaupt ersparen können. Aus den erwähnten Gründen hat er dies nicht getan, sondern Institutionen geschaffen, die einer Verrechtlichung der Wettbewerbspolitik wie auch der Regulierung von Telekommunikation und Post möglich machen und, wenigstens im Normalfall, etwaige Einzelfallinteressen des politischen Systems hintan stehen lassen. Dieser Wille des Gesetzgebers ist zu respektieren.

In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass der Gesetzgeber mit dem Instrument der Ministererlaubnis von Unternehmenszusammenschlüssen die Möglichkeit

geschaffen hat, in außergewöhnlichen Fällen einem überragenden öffentlichen Interesse Vorrang zu geben vor der Anwendung des Wettbewerbsrechts durch Kartellamt und Gerichte. Das hierfür vorgesehene besondere Verfahren sorgt dafür, dass die Gründe für solche Entscheidungen so transparent gemacht werden, dass in der Öffentlichkeit darüber diskutiert werden kann, ob in dem betreffenden Fall wirklich ein die wettbewerbspolitischen Aspekte überwiegendes öffentliches Interesse vorliegt. Indem der Gesetzgeber die Einräumung eines Primats der Politik in diesen Fällen an ein besonderes Verfahren knüpft, macht er auch deutlich, dass außerhalb dieses Verfahrens die Politik keinen Vorrang gegenüber der unabhängigen Anwendung des Wettbewerbsrechts durch Kartellamt und Gerichte hat. Politischer Einfluss soll im Rampenlicht des Verfahrens für eine Ministererlaubnis, nicht aber außerhalb dieses Rampenlichtes wirken.

7. Man kann einwenden, die Unterwerfung der Wettbewerbspolitik unter die „rule of law“ des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) mit Zuständigkeit einer unabhängigen Behörde schränke den Spielraum für staatliche Wirtschaftspolitik unangemessen ein. Insbesondere werde der Staat daran gehindert, eine moderne Industriepolitik zu betreiben.

Dem ist entgegenzuhalten, dass genau dies die Absicht des Gesetzgebers war. Der politischen Grundentscheidung für eine Wettbewerbsordnung der Wirtschaft lag die Vorstellung zugrunde, dass eine gute Wettbewerbspolitik selbst die beste Industriepolitik ist. Dies galt sowohl bei der Einführung des GWB als auch bei späteren Novellierungen, insbesondere der so wichtigen, unter der sozialliberalen Regierung 1973 verabschiedeten zweiten Novellierung.

8. Die Einschätzung, dass eine gute Wettbewerbspolitik die beste Industriepolitik ist, wird durch die Erfahrung bestätigt. Ein Land wie Frankreich, das seit Jahrzehnten aktive Industriepolitik betreibt, hat daraus keine nennenswerten Vorteile ziehen können. Der Umstand, dass immer wieder Kommentatoren von den Möglichkeiten einer „rationalen“ Steuerung der wirtschaftlichen Entwicklung durch staatliche Industriepolitik schwärmen, kann nicht darüber hinweg täuschen, dass die Bilanz solcher Politik bestenfalls gemischt ist, in Deutschland wie in anderen Ländern. Die Ergebnisse stehen zumeist in keinem Verhältnis zu den Kosten für Steuerzahler und Verbraucher. Dies gilt nicht nur dort, wo unter dem Deckmantel der Industriepolitik überkommene Strukturen wider jegliche politische Vernunft erhalten werden, sondern auch dort, wo echte Neuentwicklungen angestrebt werden.

Die Entwicklung des Internet, die anfangs vom US-amerikanischen Verteidigungsministerium finanziert wurde, widerlegt diese Aussage nicht. Das US-amerikanische Verteidigungsministerium verfolgte bei der Entwicklung des Internet als eines Netzes der Netze das Ziel, die im Verteidigungsfall zur Verfügung stehenden Kommunikationsnetze gegen die Folgen eines Ausfalls von einzelnen Netzen zu immunisieren. Es handelte im Eigeninteresse als Nutzer eines möglichen neuen Produkts, nicht aber als

Inстанz der Industriepolitik. Dass die resultierende Entwicklung heute das gesamte Wirtschaftsleben beeinflusst, war anfangs weder vorhergesehen noch beabsichtigt. Als die Bedeutung des Internet für die weitere Entwicklung sich jedoch abzeichnete, legte man alsbald Wert auf eine Überführung des Netzes in den Bereich einer wettbewerblich organisierten Marktwirtschaft.

9. Für die Vermutung, dass Wettbewerbspolitik die wirtschaftliche Entwicklung besser fördert als eine aktive Industriepolitik, sprechen vor allem zwei Argumente. Zum einen weiß man im Vorhinein gar nicht, welche Neuentwicklungen für die Zukunft gebraucht werden. In einem offenen System, in dem viele Unternehmen ihr Glück versuchen können, fungiert Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, um herauszufinden, was sich bewährt und was nicht. Dieses Verfahren funktioniert umso besser, je weniger sich die Anbieter durch Rekurs auf staatliche Hilfe gegenüber den Wünschen der Nachfrager immunisieren können, je mehr Wünsche der Nachfrager die Ergebnisse des Wettbewerbs prägen. Ohne die Offenheit eines Wettbewerbssystems besteht die Gefahr, dass Neuentwicklungen an den Bedürfnissen der Nachfrager vorbeigehen; als ein Beispiel für viele sei die Entwicklung der Concorde genannt, die trotz ihrer technischen Perfektion keinen Markt fand.

Zum anderen bietet ein Wettbewerbssystem den Unternehmen den Anreiz, immer wieder neue Produkte zu entwickeln bzw. die alten Produkte zu verbessern. Ansonsten müssen sie damit rechnen, dass sie sich nicht auf Dauer im Markt halten können. Bei Unternehmen, die vom Staat finanziell gefördert oder auf andere Weise geschützt werden, gibt es diesen Anreiz nicht im gleichen Maße, vielfach auch gar nicht.

Die Entwicklung des Telekommunikationssektors liefert hierzu Anschauungsmaterial. Unter dem früheren staatlichen Monopol blieb die technische Entwicklung dieses Sektors in Deutschland hinter der Entwicklung in anderen Ländern, insbesondere in den USA, zurück. Die alte Post und ihre Zulieferer hatten es nicht nötig, sich mit immer wieder neuen und besseren Angeboten für ihre Kunden zu beeilen. Heute, nach der Marktöffnung, versuchen alle Anbieter, die Kunden mit immer neuen Produkten an sich zu ziehen. Die Marktöffnung hat nicht nur, wie eingangs erwähnt, in gewissen Bereichen zu intensivem Preiswettbewerb, sondern auch zu intensivem Innovationswettbewerb geführt.

10. Vonseiten der Deutschen Telekom AG (DTAG) ist verschiedentlich vorgebracht worden, ein allzu intensiver Preiswettbewerb schade dem Innovationswettbewerb. Wenn der Preiswettbewerb die Gewinne erodiere, fehle es an den nötigen Mitteln für die Finanzierung von Neuentwicklungen.

Die Monopolkommission teilt diese Auffassung nicht. Zum einen schafft gerade der intensive Wettbewerb bei den laufenden Angeboten einen Anreiz, neue Angebote zu entwickeln, um sich von der Konkurrenz abzusetzen und in Zukunft, wenn auch vielleicht nur vorübergehend, eine

eigene Nische im Markt zu besetzen. Empirische Studien belegen, dass einzelne Länder gewöhnlich gerade in den Sektoren im Weltmarkt führend sind, in denen schon zwischen inländischen Unternehmen ein besonders intensiver Wettbewerb herrscht.

Zum anderen überschätzt das skizzierte Argument der DTAG die Bedeutung der laufenden Gewinne für die Finanzierung von Innovationen. Natürlich erleichtern Gewinne die Finanzierung neuer Investitionen. Die Frage ist aber, ob dies genau die Investitionen sind, die Zukunft haben, ob die aus einbehaltenen Gewinnen finanzierten Investitionen sich nicht gelegentlich zu sehr am Bestehenden orientieren. In diesem Zusammenhang muss zu denken geben, dass einige der revolutionären Neuentwicklungen der letzten drei Jahrzehnte von neu gegründeten Unternehmen in den USA durchgeführt wurden, die nicht auf laufende Gewinne aus früheren Aktivitäten rekurrieren konnten. Dies gilt für den Biotechnologiesektor ebenso wie für den Software-Bereich sowie einen guten Teil der mit dem Internet verbundenen „New Economy“. Der offene Zugang zum Finanzsystem war offensichtlich ein vollgültiger Ersatz für den bei diesen Unternehmen zunächst nicht zur Verfügung stehenden Zugriff auf Gewinne aus laufender Tätigkeit. Insofern geben die mit der Entwicklung des Neuen Marktes verbundenen Veränderungen im deutschen Finanzsystem Anlass zu der Hoffnung, dass sich auch hier die Voraussetzungen für einen offenen, nicht auf laufende Gewinne angewiesenen Innovationswettbewerb verbessert haben.

11. Hinter der politischen Grundentscheidung für eine Wettbewerbsordnung der Wirtschaft stand auch eine gewisse konstitutionelle Überlegung. Nicht umsonst wird das GWB hin und wieder auch als „Grundgesetz der Wirtschaft“ bezeichnet. Das marktwirtschaftliche System beruht darauf, dass jede einzelne Wirtschaftseinheit in weitgehender Autonomie die eigenen Interessen verfolgt und sich dabei an den in den Märkten vorherrschenden Verhältnissen orientiert. Dieses System gilt als besonders leistungsfähig, weil jede einzelne Wirtschaftseinheit selbst am besten über die eigenen Belange informiert ist. Daher werden diese Belange durch autonome Entscheidungen am besten zur Geltung gebracht. Mit der Entscheidungsautonomie ist aber eine gewisse Macht verbunden, denn viele Entscheidungen haben Rückwirkungen auf andere, Abnehmer, Zulieferer, Arbeitnehmer, Verbraucher. Diese Macht ist sozial erträglich, wenn es genügend Wettbewerb gibt, so dass die jeweiligen Geschäftspartner auch Alternativen haben. Insofern dient der Schutz des Wettbewerbs durch eine aktive Wettbewerbspolitik letztlich auch zur Legitimation des marktwirtschaftlichen Systems.

2. Wettbewerb und Regulierung auf Telekommunikationsmärkten

2.1 Ergebnisse des Sondergutachtens der Monopolkommission

12. Die Monopolkommission hat im Dezember 1999 ihr erstes Sondergutachten gemäß § 81 Abs. 3 TKG veröf-

fentlicht.¹⁾ Nach dieser Vorschrift legt sie alle zwei Jahre einen Bericht zu der Frage vor, ob auf den Märkten der Telekommunikation funktionsfähiger Wettbewerb herrscht. Dabei kann sie auf notwendige Konsequenzen für einzelne Bestimmungen des TKG hinweisen. Sie soll insbesondere darlegen, ob die Vorschriften zur Entgeltregulierung weiterhin erforderlich sind.

Den Untersuchungsgegenstand hat die Monopolkommission auf Telekommunikationsmärkte begrenzt, auf denen Entgeltregulierung in der besonders eingriffsintensiven Form der Entgeltgenehmigung stattfindet. Das sind die zuletzt liberalisierten Märkte für Sprachtelefonie im Festnetz.

Untersucht wurde, ob auf diesen Märkten bereits funktionsfähiger Wettbewerb im Sinne eines strukturell gesicherten Wettbewerbs entstanden ist, der auch dann fortbesteht, wenn die wettbewerbsgestaltende Regulierung des TKG zurückgeführt wird. Die Definition eines funktionsfähigen Wettbewerbs auf Telekommunikationsmärkten orientiert sich am legislativen Zweck des § 81 Abs. 3 TKG. Der dort formulierte Untersuchungsauftrag an die Monopolkommission steht vor dem Hintergrund, dass die sektorspezifische Regulierung der Telekommunikation nicht auf Dauer angelegt ist. Durch die der Monopolkommission und der Regulierungsbehörde auferlegten Berichtspflichten soll eine regelmäßige parlamentarische Kontrolle über die Notwendigkeit regulatorischer Maßnahmen erreicht werden.²⁾ Sobald die Wettbewerbsentwicklung es zulässt, sollen die Märkte in die Normalität einer wettbewerbslichen Steuerung ohne eine spezielle Regulierung, insbesondere ohne eine Entgeltregulierung, entlassen werden. Die bisherige Entwicklung läßt diesen Schluss noch nicht zu; eine Rückführung der Entgeltregulierung ist gegenwärtig noch nicht möglich, ohne den erreichten Wettbewerb zu gefährden. Das gilt für das Ortsnetz ebenso wie für das Fernnetz. In Anbetracht der Dynamik des Telekommunikationssektors, auch bei der Entwicklung alternativer Technologien, ist nicht unwahrscheinlich, dass dies sich bald ändert. Entsprechend dem Auftrag des TKG, das auf den tatsächlich bestehenden Wettbewerb abstellt, wäre dem Rechnung zu tragen, sobald die Hoffnungen, die in die Dynamik des Telekommunikationssektors gesetzt werden, durch die tatsächliche Entwicklung bestätigt werden.

13. Auf dem Markt für Ortsgespräche und Teilnehmeranschlüsse ist die Wettbewerbsintensität bisher gering. Gestützt auf ein weiterhin nahezu unangefochtenes Infrastrukturmonopol im Ortsnetz verfügt die Deutsche Telekom AG (DTAG) sowohl bei den Ortsgesprächen als auch bei den Teilnehmeranschlüssen über Marktanteile von mehr als 95 %.³⁾ Zwar gab es Anfang Mai des Jahres 2000

bereits etwa 75 Unternehmen, die mit der DTAG Verträge über den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung abgeschlossen hatten, von denen nach Auskunft der Regulierungsbehörde mehr als 40 Unternehmen mit dem Angebot von Teilnehmeranschlüssen für private Endkunden am Markt sind. Die Anzahl der auf dieser Grundlage realisierten Endkundenzugänge ist allerdings weiterhin gering.

Im Wesentlichen sind für den nur schwach entwickelten Wettbewerb im Ortsnetz drei Ursachen maßgeblich:

- die im Vergleich zum Ferngesprächsmarkt höheren Marktzutrittskosten,
- der durch Regulierung festgesetzte Preis für den entbündelten Zugang zum Teilnehmeranschluss, der oberhalb des Preises liegt, den die Telekom ihren Endkunden einräumt,
- der weiterhin fehlende Wettbewerbsdruck von alternativen Anschlusstechnologien, wie Powerline, Fernsehkabelnetz oder dem Wireless Local Loop. Zwar sind diese Techniken zum Teil verfügbar – im Fall des Wireless Local Loop sind bereits Frequenzen vergeben – spürbare Wettbewerbswirkungen entfalten sie jedoch erst, wenn die Techniken tatsächlich umgesetzt werden und sich eine breitere Anwendung zumindest abzeichnet.

14. Auf den Märkten für Fern- und für Auslandsgespräche ist die Wettbewerbsintensität deutlich höher. Hier gibt es eine große Anzahl marktaktiver Wettbewerber, die Telekom hat in den ersten zwei Wettbewerbsjahren Marktanteile in spürbaren Größenordnungen verloren und es sind erhebliche Preisrückgänge zu verzeichnen. Dieser Wettbewerb ist nach Auffassung der Monopolkommission noch kein funktionsfähiger, sondern regulierungsbedingter Wettbewerb. Würden Regelungen wie die zur Netzbetreibervorauswahl, zur Zusammenschaltung und zum Netzzugang, zur Nummernportabilität oder zum Inkasso zurückgenommen, wäre der erreichte Wettbewerb gefährdet.

15. Gegen die Annahme, funktionsfähiger Wettbewerb sei bereits realisiert, spricht auch, dass die DTAG auf dem Markt für Ferngespräche weiterhin deutlich marktbeherrschend ist. Dies zeigen ihr weiterhin hoher Marktanteil von mehr als 60 % bei den Verbindungsminuten und die Erfüllung weiterer Marktbeherrschungskriterien des GWB, wie die Finanzkraft des ehemaligen Monopolanbieters, sein Vorsprung bei der Ressourcenausstattung oder der bevorzugte Zugang zu Beschaffungs- und Absatzmärkten. Von besonderer Bedeutung sind die allumfassende Präsenz und die dominierenden, zum Teil noch monopolistischen Positionen, die die DTAG auf praktisch sämtlichen Vorleistungs- und Endkundenmärkten innehat.

16. Können vor diesem Hintergrund die Vorschriften des TKG zur Entgeltregulierung bereits jetzt – ganz oder mindestens teilweise – zurückgenommen werden? Nach

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Wettbewerb auf Telekommunikations- und Postmärkten? Sondergutachten 29, Baden-Baden 2000.

²⁾ Vgl. Gesetzentwurf der Fraktionen der CDU/CSU, SPD und F.D.P., Entwurf eines Telekommunikationsgesetzes (TKG), BT-Drs. 13/3609.

³⁾ Diese Zahl wurde im Mai 2000 auf einem Workshop des Wissenschaftlichen Instituts für Kommunikationsdienste und des Bundesministeriums für Wirtschaft von Seiten der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post genannt.

Auffassung der Monopolkommission ist das noch nicht angebracht.

Die Regulierung von Vorleistungen – gemeint sind der Zugang zu wesentlichen Leistungen (Essential Facilities) einschließlich der Kontrolle des dafür verlangten Entgelts – ist solange notwendig, wie die DTAG hier marktbeherrschend ist und ein wettbewerbliches Angebot auf den Endkundenmärkten von der Mitbenutzung der Einrichtungen des Marktbeherrschers abhängt. Die Frage, was eine regulierungsbedürftige Essential Facility ist, sollte – anders als vom Bundeswirtschaftsministerium vorgeschlagen – offen gehalten werden.⁴⁾ Dies vor allem, weil der dominierende Infrastrukturanbieter immer noch andere wesentliche Einrichtungen finden kann, die zur Behinderung des Wettbewerbs eingesetzt werden können, wenn die bisher bekannten Essential Facilities in einem Katalog abschließend behandelt würden.

17. Die präventive Entgeltregulierung auf den Endkundenmärkten soll unter den derzeitigen Bedingungen vor allem Quersubventionierungen und Preisdumping verhindern. Der Anreiz für marktbeherrschende Unternehmen, solche Behinderungspotentiale zu nutzen, ist groß. Eine wirksame Kontrolle ist schwierig, da Optionstarife, Rabatte und Ähnliches vielfältige Handlungs- und Gestaltungsmöglichkeiten bieten, mit denen Preisdumping versteckt werden kann. Dies zeigt unter anderem der im April dieses Jahres befristet genehmigte „XXL“-Tarif der DTAG. Mit diesem Tarif können die Kunden an Sonntagen und an gesetzlichen Feiertagen für einen Preis von 14,89 DM (inkl. MwSt.) pro Monat unbegrenzt telefonieren und auf Online-Dienste zugreifen. Der Tarif wurde zunächst nur bis Ende des Jahres 2000 genehmigt, da a priori nicht ausgeräumt werden konnte, dass es sich um ein Dumping-Angebot handelt.

18. Gegen einen vorschnellen Verzicht auf das gesetzliche Instrument der Ex-ante-Entgeltregulierung sprechen zwei weitere Argumente: Erstens reicht die Anwendung des allgemeinen Wettbewerbsrechts gegenwärtig noch nicht aus. Dies liegt vor allem daran, dass die kartellbehördliche Preismissbrauchsaufsicht mit methodischen und praktischen Problemen bei der Feststellung eines Preismissbrauchs behaftet ist. Nach geltender Rechtsprechung liegt ein Preismissbrauch nicht vor, wenn das Unternehmen die Kosten der Leistungserbringung nicht deckt oder gerade noch deckt.⁵⁾ Bei fixen Kosten, versunkenen Kosten oder Gemeinkosten jedoch unterliegt die Zurechnung zu den einzelnen Leistungen einer gewissen Willkür, ganz abgesehen von der Frage, dass die tatsächlichen Kosten nicht den Kosten der effizienten Leistungserbringung entsprechen müssen. Dies stellt die Justitiabilität der Preismissbrauchsaufsicht infrage. Dem entspricht der Befund, dass größere Preismissbrauchsverfahren, etwa in der pharmazeutischen Industrie, in der Mineralölindustrie oder zuletzt im Luftverkehr vom

Bundesgerichtshof regelmäßig im Sinne der Unternehmen entschieden worden sind. Unter Ausschöpfung des Rechtswegs sind solche Verfahren zudem langwierig. Zweitens ist eine Rückführung der Entgeltregulierung durch eine Gesetzesänderung gegenwärtig nicht zwingend erforderlich, da das geltende Recht hinreichend flexibel ist. Sobald auf einem Markt keine Marktbeherrschung mehr vorliegt, entfällt die Regulierung automatisch.

19. Ein Einwand gegen die Regulierung der Endkundenentgelte marktbeherrschender Telekommunikationsunternehmen ist der, sie seien „bestreitbar“ im Sinne der Contestable-Market-Theorie.⁶⁾ Danach werden die Verhaltensspielräume marktbeherrschender oder monopolistischer Unternehmen wirksam durch potentiellen Wettbewerb kontrolliert. Eine Orientierung der wettbewerbspolitischen Beurteilung an Marktanteilen sei daher nicht angebracht. Dies sei etwa von der Federal Communications Commission in den USA berücksichtigt worden, als diese 1995 die Firma AT&T aus der Ex-ante-Entgeltregulierung im Ferngesprächsbereich entließ, obwohl der Marktanteil von AT&T noch bei 55 % lag.

20. Die Monopolkommission steht diesen Überlegungen skeptisch gegenüber. Die Theorie „bestreitbarer Märkte“ ist in der Wirtschaftswissenschaft umstritten, da sie streng genommen nur unter sehr speziellen Bedingungen gilt und bereits kleine Abweichungen von diesen Bedingungen dramatische Auswirkungen auf die Marktergebnisse haben können – bis hin zum reinen Monopolergebnis. Damit ein Markt als „vollkommen bestreitbar“ anzusehen ist, ist es erforderlich, dass (i) potentielle Konkurrenten und im Markt befindliche Unternehmen dieselben Kostenbedingungen und dieselbe Information über die Nachfrageseite haben, (ii) ein Marktzutritt ohne vorheriges „Versenken“ von Kosten erfolgen kann und (iii) die Zeit, die es dauert, bis ein neu in den Markt eintretendes Unternehmen Nachfrage an sich zieht, kürzer ist als die Zeit, die es dauert, bis die im Markt befindlichen Unternehmen mit ihren Preisen auf den Marktzutritt reagieren können. Dabei kommt es darauf an, dass diese Bedingungen genau erfüllt sind. Sind sie nur approximativ erfüllt, so kann nicht ohne weiteres davon ausgegangen werden, dass der Markt „approximativ bestreitbar“ ist.⁷⁾

21. Dies betrifft insbesondere die Höhe der versunkenen Kosten in Relation zur Differenz zwischen der Reaktionsdauer der im Markt befindlichen Unternehmen und der Reaktionsdauer der Nachfrager. Können die im Markt befindlichen Unternehmen mit ihren Preisen auf einen Marktzutritt schnell reagieren, so wird aus mehreren Gründen der potentielle Wettbewerb ihre Preise kaum beeinflussen: Zum einen hat man immer noch Zeit, sich um den Wettbewerb zu kümmern, wenn aus dem potentiellen ein aktueller Wettbewerb geworden ist, zum anderen stellt potentieller Wettbewerb keine glaubwürdige Drohung

⁴⁾ Vgl. Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Eckpunkte für die Telekommunikations- und Postpolitik <http://www.bmwi.de>.

⁵⁾ BGH, Beschluss vom 22. Juli 1999, KVR 12/98.

⁶⁾ Vgl. Baumol, W.J./Panzar, J.C./Willig, R.A., *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York u. a. 1982.

⁷⁾ Vgl. Viscusi, W.K./Vernon, J.M./Harrington, J.E., *Economics of Regulation and Antitrust*, Cambridge, Mass./ London 1996, S. 163 ff.

dar, wenn der Wettbewerber zum Marktzutritt Kosten versenken muss, für die er im nachfolgenden scharfen Preiswettbewerb keine Deckungsbeiträge bekommen kann. Auf die absolute Höhe dieser versunkenen Kosten kommt es dabei nicht an, nur darauf, ob die Zeit bis zur Preisreaktion der im Markt befindlichen Unternehmen ausreicht, um diese Marktzutrittskosten wieder hereinzubekommen. Bemerkungen, die versunkenen Kosten des Marktzutritts bei Telekommunikationsdienstleistungen seien der absoluten Höhe nach „gering“, gehen insofern am Kern des Bestreitbarkeitsproblems vorbei.⁸⁾

22. Im Übrigen wird das tatsächliche Ausmaß der versunkenen Kosten dann unterschätzt, wenn nur die technologiebedingten, d. h. die weitgehend exogenen Kosten eines Marktzutritts betrachtet werden. Nicht technologiebedingte Kosten, wie z. B. der Werbeaufwand, den ein Newcomer betreiben muss, um überhaupt Kunden zu gewinnen, sind gleichfalls versunkene Kosten. Ihre Höhe hängt gewöhnlich von dem Verhalten aller Marktteilnehmer ab. Sie werden letztlich endogen bestimmt. Die Rolle endogener versunkener Kosten wird in der Theorie bestreitbarer Märkte aber nicht diskutiert. Ebenfalls nicht diskutiert wird die Rolle von Kosten, die beim Kunden anfallen, wenn er den Anbieter wechselt; dazu zeigt die amerikanische Erfahrung der Siebzigerjahre, dass schon ein deutlicher Unterschied in der Zahl der Ziffern, die bei einem Ferngespräch zu wählen sind, die Wechselbereitschaft der Kunden erheblich beeinträchtigen kann.

23. Das amerikanische Beispiel lässt sich überhaupt schlecht als Beleg für eine Argumentation aufgrund der Theorie bestreitbarer Märkte verwenden. Immerhin hielt die Federal Communications Commission es während mehr als zehn Jahren nach der Neuordnung von 1984 für nötig, den ehemaligen Monopolisten AT&T im Ferngesprächsbereich einer Ex-ante-Entgeltregulierung zu unterwerfen. Der Ex-Monopolist und seine Wettbewerber wurden durch die Regulierungsbehörde bewusst asymmetrisch behandelt, um einen Ausgleich zu schaffen für vielfältige Wettbewerbsvorteile des Ex-Monopolisten aus überkommenen Kundenbindungen und Informationsvorsprüngen, auch für Möglichkeiten des Ex-Monopolisten, seine Wettbewerber auf nicht justitiable Weise missbräuchlich zu behindern. Bei der Abschaffung der Entgeltregulierung 1995 spielte die Erwägung mit, dass MCI und Sprint als die beiden wichtigsten Konkurrenten im Ferngesprächsbereich inzwischen soviel an Kosten in eigene Netze und eigene Kundenbindungen versenkt hatten, dass die Möglichkeit eines Verdrängungswettbewerbs durch AT&T als vernachlässigbar erschien.⁹⁾ Vor dem Hintergrund dieser Erfahrung findet die Monopolkommission es sehr erfreulich, dass die Wettbewerber der DTAG in Deutschland in großem Umfang in eigene Infrastrukturen und teilweise auch in eigene Kundenstämme investieren. Allerdings ist anzumerken, dass das Problem

der Wettbewerbsbehinderung in Deutschland, wo die DTAG das faktische Monopol über die „letzte Meile“ hat, noch ernster zu nehmen ist als in den USA nach der Zerschlagung von AT&T und der damit verbundenen Trennung des Ferngesprächsbereichs von den Teilnehmeranschlüssen 1984.

24. Bei den Märkten für Teilnehmeranschlüsse und die mit diesen de facto verbundenen Ortsgespräche erübrigt sich eine Diskussion der Bestreitbarkeit, denn die dafür erforderlichen Bedingungen sind wie oben erwähnt in diesen Märkten bei weitem nicht erfüllt. Etwas anders sieht es in den Märkten für Ferngespräche (einschließlich Auslandsgespräche) aus; dabei spielt allerdings die Ex-ante-Entgeltregulierung eine maßgebliche Rolle. Insbesondere bei Angeboten auf der Basis des „offenen Call-by-Call“ sind die versunkenen Kosten des Marktzutritts gering, sodass dieser vergleichsweise leicht möglich ist. Gleichwohl wären aus den oben skizzierten Gründen auch diese Märkte nicht bestreitbar, wenn das etablierte Unternehmen auf Marktzutritte jeweils so schnell reagieren könnte, dass den Newcomern keine Zeit bliebe, ihre Zutrittskosten zu decken. Diese Möglichkeit einer schnellen Preisreaktion ist dem etablierten Unternehmen genommen, wenn es der Ex-ante-Entgeltregulierung mit den dabei gesetzten Antragsfristen unterliegt. Das heißt, der Ferngesprächsmarkt ist im Hinblick auf Call-by-Call-Angebote bestreitbar, weil und solange die Ex-ante-Entgeltregulierung besteht. Wird diese ausgesetzt, entfallen auch die Voraussetzungen der Bestreitbarkeit. Schon die Urheber der Theorie bestreitbarer Märkte haben übrigens die Notwendigkeit einer staatlichen Politik betont, die verhindert, dass „punitive pricing responses“ die Freiheit des Marktzutritts effektiv beschränken.¹⁰⁾

25. Festzuhalten bleibt: Die Monopolkommission sieht gegenwärtig noch keine Möglichkeit, die sektorspezifische Regulierung der Telekommunikation auszusetzen. Dies gilt insbesondere auch für die Entgeltregulierung. In den zweieinhalb Jahren seit der endgültigen Liberalisierung hat die sektorspezifische Regulierung in einem hohen Maße zu der Entwicklung des Wettbewerbs auf wichtigen Teilmärkten, wie denen für Fern- und für Auslandsgespräche, beigetragen. Der hier erreichte Wettbewerb ist allerdings nicht funktionsfähiger Wettbewerb in dem Sinne, dass er bereits unabhängig von den regulatorischen Rahmenbedingungen bestehen könnte. Die Vorschriften zur Entgeltregulierung im Telekommunikationsgesetz sind weiterhin notwendig, um auf den Vorleistungsmärkten den kostenorientierten Zugang zu den Essential Facilities zu sichern und um auf den Endkundenmärkten Quersubventionierungen und Preisdumping zu verhindern. Im Übrigen sind die Vorschriften im TKG hinreichend flexibel formuliert, um den sich ändernden Marktverhältnissen auf den Telekommunikationsmärkten Rechnung zu tragen. Ihre Anwendung ist an die Feststellung von Marktbeherrschung geknüpft. Damit ist bereits im Rahmen des geltenden Rechts gewährleistet, dass die

⁸⁾ Vgl. Sutton, J., *Sunk Costs and Industry Structure*, Cambridge, Mass./London 1991, S. 36, insbesondere Fn. 11.

⁹⁾ Viscusi, W.K./Vernon, J.M./Harrington, J.E., a.a.O., S. 493 ff.

¹⁰⁾ Baumol, W.J./Panzar, J.C./Willig, R.A., a.a.O., S. 361.

Teilmärkte der Festnetztelefonie sukzessive aus der Ex-ante-Regulierung entlassen werden. Insofern besteht auch kein dringender Handlungsbedarf für den Gesetzgeber.

2.2 Entwicklungen in der Regulierungspraxis

26. Die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post hat im Dezember 1999 zwei wichtige Regulierungsentscheidungen getroffen. Die eine betraf die Feststellung, dass die DTAG auf dem Vorleistungsmarkt für Verbindungsleistungen in das Ausland nicht mehr marktbeherrschend ist, die andere die Absenkung des Durchschnittspreises für Zusammenschaltungsleistungen. Im Februar 2000 hat die Regulierungsbehörde über das Vorhaben der Telekom entschieden, ihre bisherige Praxis bei der Durchführung von Fakturierung und Inkasso für ihre Wettbewerber zu ändern.

2.2.1 Marktbeherrschung bei Vorleistungen für Verbindungsleistungen ins Ausland

27. Die DTAG hatte im September 1999 bei der Regulierungsbehörde einen Antrag auf Feststellung des Nichtvorliegens einer marktbeherrschenden Stellung bei Vorleistungen für Verbindungsleistungen zu ausländischen Telefonnetzen (nicht zu verwechseln mit den Verbindungsleistungen selbst!) gestellt. Begründet wurde der Antrag mit der Vermutung, der eigene Marktanteil liege Mitte 1999 bereits deutlich unter 33 %. Die Wettbewerber würden, statt die Transitleistung der Telekom in Anspruch zu nehmen, diese Leistung verstärkt bei Dritten einkaufen oder selbst realisieren. Daneben bestehe die Möglichkeit der Direktzusammenschaltung mit einem ausländischen Carrier.

28. Die RegTP hat die beantragte Feststellung im Dezember 1999 getroffen.¹¹⁾ Maßgeblich war, dass der Marktanteil der DTAG auf dem sachlich relevanten Markt für Vorleistungen für Verbindungsleistungen in das gesamte Ausland nach den Ermittlungen der Behörden im 2. Quartal 1999 nach Verbindungsminuten auf ca. 26 % zurückgegangen ist. Die nächstfolgenden drei Wettbewerber hielten zum gleichen Zeitpunkt Marktanteile von knapp über bzw. unter 10 %. Gemessen am Umsatz lag der Marktanteil der Telekom bei etwa 35 %, der der nächsten Wettbewerber unter 10 %.

29. Das Bundeskartellamt hat der Entscheidung der RegTP im Hinblick auf die Marktabgrenzung und auf die Ermittlung der Marktanteile zugestimmt und das Einvernehmen gemäß § 82 Satz 2 TKG erteilt. Aus Sicht der Monopolkommission dagegen erscheint die Abgrenzung eines einheitlichen sachlich relevanten Marktes für Verbindungsleistungen in das gesamte Ausland problematisch. Die RegTP weist selbst darauf hin, dass es sich bei

den Transitleistungen in verschiedene ausländische Telefonnetze um heterogene Güter handelt. Dafür sprechen unterschiedliche Entfernungen, unterschiedliche Terminierungspreise, die an die ausländischen Netzbetreiber zu zahlen sind, unterschiedliche Preise für die eigentliche Transitleistung in die verschiedenen ausländischen Netze und der Umstand, dass eine Reihe von alternativen Anbietern Transitleistungen nur in bestimmte Länder anbieten. Statt der Abgrenzung eines sachlich relevanten Gesamtmarktes kommt die Abgrenzung von Einzelmärkten für jedes ausländische Netz oder von Transitleistungen in bestimmte Regionen (Ländergruppen) in Betracht. Aus Gründen der Praktikabilität kann die Zusammenfassung von Einzelmärkten gerechtfertigt sein. Um gleichwohl den Besonderheiten von Einzelmärkten zumindest in einem gewissen Umfang Rechnung tragen zu können, wäre eine Zusammenfassung von Ländergruppen eher gerechtfertigt als die Bildung eines Gesamtmarktes.

30. Für die Feststellung des Vorliegens oder Nichtvorliegens von Marktbeherrschung wäre es zudem angebracht gewesen, den Umfang so genannter Resellergeschäfte in den betroffenen Märkten zu ermitteln. Wiederverkäufer kaufen die Leistung „Transit vom Netz der DTAG in ausländische Telefonnetze“ von der Telekom und veräußern diese an dritte Carrier weiter. Nach Wegfall der Entgeltregulierung für diese Vorleistung sind Reseller von der Preisgestaltung der Telekom abhängig. Sie fallen als Wettbewerber damit aus. Der Monopolkommission liegen keine Informationen darüber vor, ob und in welchem Umfang auf dem relevanten Markt Reseller tätig sind oder waren.

2.2.2 Entgelte für Zusammenschaltungsleistungen

31. In ihrer Entscheidung zu den Entgelten für Zusammenschaltungsleistungen hat die Regulierungsbehörde die Tarife für Terminierung und Zuführung von bisher im Durchschnitt 2,7 Pfennig/Minute auf durchschnittlich 2,04 Pfennig/Minute gesenkt. Dabei kam es sowohl zu einer Absenkung des Preises pro Entfernungskategorie (City, Regio 50, Regio 200, Fern) als auch zu einer Ausweitung der günstigeren Nebenzeit um zusätzliche drei Stunden (Nebenzeit vormals von 21.00 bis 9.00 Uhr; nun von 18.00 bis 9.00 Uhr). Der neue Tarif gilt bis zum 31. Januar 2001. Für die Zeit danach ist eine grundlegende Reform des Interconnection-Regimes vorgesehen. Statt der bisherigen entfernungsabhängigen Tarifierung wird eine Umstellung auf ein elementbasiertes Regime, das so genannte „Element Based Charging“ erfolgen. Dabei richtet sich die Tarifierung danach, wie viele Vermittlungsstellen eine Verbindung im Durchschnitt durchläuft.

32. Die Absenkung der Zusammenschaltungsentgelte war ein wichtiger Schritt für die Weiterentwicklung des Preiswettbewerbs auf dem Ferngesprächsmarkt. Ansonsten gab es kaum noch Spielräume für weitere Preissenkungen, da die Endkundenpreise vieler Wettbewerber nahezu auf das Niveau der Vorleistungsentgelte gefallen waren.

¹¹⁾ RegTP: Keine Marktbeherrschung bei Verbindungsleistungen ins Ausland, Beschluss der BK 4 vom 13. Dezember 1999, in: Multi-Media und Recht, 5/2000, S. 316 ff.

Im Hinblick auf die geplante Einführung eines neuen Kostenrechnungsmodells für die Zusammenschaltung sind vor allem frühzeitige Entscheidungen notwendig. Die Festlegung einer allgemein akzeptierten Entgeltstruktur ist die Voraussetzung für die Diskussion über die angemessene Entgelthöhe. Sowohl die Kostennachweise als auch die Prüfkriterien der Regulierungsbehörde müssen an die neue Struktur angepasst werden. Dies muss rechtzeitig geschehen, da die Aufrechterhaltung und weitere Intensivierung des Wettbewerbs auf den Ferngesprächsmärkten vor allem auch davon abhängt, dass für die Marktakteure im Hinblick auf die Kosten wichtiger Vorleistungen Planungssicherheit besteht.

2.2.3 Fakturierung und Inkasso

33. Für die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs im Fernnetz von besonderer Bedeutung ist die Entscheidung der RegTP zur Beibehaltung des bisherigen Inkassoverfahrens.¹²⁾ Danach übernimmt die DTAG für ihre Wettbewerber die Rechnungsstellung und das Inkasso für Call-by-Call-Gespräche. Dafür erhält sie ein Entgelt, das der Regulierung unterliegt. Die Telekom hatte zunächst angekündigt, die Entgeltstruktur für die Leistung „Fakturierung und Inkasso“ verändern zu wollen. Später sollte ab April 2000 zwar die Fakturierung fortgesetzt, das Inkasso für die Wettbewerber aber eingestellt werden.¹³⁾ Die Regulierungsbehörde ist dem nicht gefolgt und hat der DTAG in ihrer Entscheidung vom Februar 2000 aufgegeben, das bisherige Verfahren bis Ende 2000 unverändert fortzuführen. Für die Zeit danach muss die Telekom ihren Wettbewerbern frühzeitig, d. h. bis Ende Juni 2000 ein neues Angebot über Liefer- und Leistungsbedingungen vorlegen. Dieses hat bestimmten Bedingungen zu entsprechen. So muss das Angebot für Sprachtelefondienste, für Mehrwert- und Auskunftsdienstleistungen sowie für Internet-by-Call gelten. Als Leistungsumfang wird eine einheitliche Rechnung, die Aufforderung zur Überweisung einer Gesamtsumme, die Weiterleitung der Zahlungen an die betroffenen Unternehmen und der Einzelverbindungs nachweis vorgegeben. Der Preis für diese Leistung muss diskriminierungsfrei sein, er unterliegt weiterhin der Regulierung.

34. Die Monopolkommission begrüßt diese Entscheidung ausdrücklich, da sie – wie die Regulierungsbehörde – Fakturierung und Inkasso als eine wesentliche Voraussetzung dafür ansieht, dass Wettbewerber Telefondienstleistungen und andere Endkundenleistungen anbieten können. Zwar könnte man sich vorstellen, dass solche Leistungen auf längere Sicht auch von den Wettbewerbern selbst erbracht würden, gegebenenfalls durch Einschalten eines gemeinsamen Inkasso-Unternehmens. Als wesentliche Vorleistung der DTAG bräuchte man dazu allerdings immer noch die erforderliche Information über

die Dienstleistungen, die die Kunden jeweils von den verschiedenen Telefongesellschaften beziehen. Wollte man auch diese Abhängigkeit auflösen, so benötigte man zusätzliche Infrastruktur. In dem Maße, in dem die Infrastruktur bei der DTAG bereits besteht und es nur zu kostenträchtigen Duplizierungen käme, wären solche Lösungen gesamtwirtschaftlich ineffizient.

2.3 Europäische Telekommunikationspolitik

2.3.1 Review 1999

35. Unter dem Stichwort „Review 1999“ findet gegenwärtig die Überprüfung des europäischen Regelwerks für den Bereich der Telekommunikation statt. Das Ziel der Überprüfung ist die Anpassung des bestehenden Ordnungsrahmens an die nach der Liberalisierung der Telekommunikation veränderten Marktbedingungen. Der neue Rechtsrahmen soll wesentlicher Baustein der europäischen Politik zur Entwicklung der Informationsgesellschaft sein. Dabei steht nicht nur die Fortentwicklung des Wettbewerbs in der Telekommunikation, sondern auch die Frage der Konvergenz der Technologien und Marktentwicklungen im Vordergrund des Interesses. Vorgesehen ist, dass die Kommentierungsphase des vorliegenden Arbeitspapiers der Kommission im Frühjahr des Jahres 2000 abgeschlossen wird. Bis Ende Juni 2000 sollen insgesamt fünf Richtlinienentwürfe – eine Rahmenrichtlinie und vier spezifische Richtlinien – vorliegen, die bis Ende 2001 verabschiedet sein sollen. Das neue europäische Telekommunikationsrecht soll 2002 in Kraft treten und spätestens 2003 in nationales Recht umgesetzt werden.

36. Die Diskussionsgrundlage ist der von der Europäischen Kommission vorgelegte Kommunikationsbericht 1999.¹⁴⁾ Die hier vorgeschlagenen Veränderungen an dem gegenwärtigen Rechtsrahmen der Telekommunikation haben fünf Ziele: Förderung eines wirksameren Wettbewerbs, Reaktion auf technologische und marktspezifische Veränderungen, Beseitigung von unnötiger Regulierung und Vereinfachung der damit verbundenen administrativen Prozeduren, Stärkung des Binnenmarktes und Schutz der Verbraucher. Eckpunkte des zukünftigen Rechtsrahmens sollen verbindliche sektorspezifische Rechtsvorschriften, ergänzende unverbindliche sektorspezifische Maßnahmen und das europäische Wettbewerbsrecht sein. Die verbindlichen Gemeinschaftsmaßnahmen umfassen nach den Plänen der Kommission eine neue Rahmenrichtlinie, die die spezifischen politischen Ziele und so genannte Regulierungsgrundsätze benennt. Hinzu werden vier spezifische Richtlinien treten, je eine über

- Genehmigungen, einschließlich Regeln für eine wirksame Verwaltung knapper Ressourcen und den Zugang dazu,

¹²⁾ RegTP: Fakturierung/Inkasso durch die DTAG für die Wettbewerber, Entscheidung der BK 3 vom 21.2.2000, in: MultiMedia und Recht, 5/2000, S. 298 ff.

¹³⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 29, a.a.o., Tz. 47 f.

¹⁴⁾ Vgl. Europäische Kommission, Entwicklung neuer Rahmenbedingungen für elektronische Kommunikationsinfrastrukturen und zugehörige Dienste, Kommunikationsbericht 1999, Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Ministerrat, den Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, KOM (1999) 539 endg.

- die Erbringung von Universaldiensten,
- Zugang und Zusammenschaltungen sowie
- Datenschutz und Schutz der Privatsphäre im Telekommunikationssektor.

Zu den unverbindlichen ergänzenden Maßnahmen gehören Leitlinien und Empfehlungen der Kommission oder der nationalen Behörden. Daneben gewinnt das allgemeine Wettbewerbsrecht an Bedeutung, je weiter sich „vollständiger Wettbewerb schrittweise einstellt“.¹⁵⁾

37. Die Vorschläge im Einzelnen sehen unter anderem vor:

- Die Vereinfachung der Genehmigungsvorschriften zur Erleichterung des Marktzutritts. Dabei sollen Kommunikationsnetze und -dienste durch Allgemeingenehmigungen zugelassen werden. Einzelgenehmigungen sollen die Zuteilung von Frequenzen oder Nummern regeln.
- Den nationalen Regulierungsbehörden soll eine größere Flexibilität eingeräumt werden, um entsprechend den Bedingungen dem jeweiligen Mitgliedsland Zugangs- und Zusammenschaltungsverpflichtungen auferlegen zu können. Einen Ausgleich im Hinblick auf die Sicherstellung des Binnenmarktes sollen gemeinschaftsweite Koordinierungsverfahren schaffen.
- Da die sektorspezifische Regulierung mit zunehmendem Wettbewerb wieder zurückgenommen werden kann, soll die Regulierung verstärkt auf wettbewerbsrechtliche Konzepte, wie das der beherrschenden Stellung gemäß Art. 82 EGV zurückgreifen. Daneben soll eine neu definiertes Konzept der „beträchtlichen Marktmacht“ (Significant Market Power, SMP) als Auslösekriterium z. B. für Verpflichtungen zu Verhandlungen über Zugangstatbestände Anwendung finden.¹⁶⁾
- Der von der Kommission ausgesprochenen Empfehlung zur Gewährleistung des entbündelten Zugangs zur Teilnehmeranschlussleitung soll größerer Nachdruck verliehen werden.
- Die Nummernportabilität soll auch für Mobilfunknetze verbindlich vorgeschrieben werden.

¹⁵⁾ Vgl. ebenda, S. 21.

¹⁶⁾ Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht sind solche mit einem Marktanteil von mehr als 25 %. Davon abweichende Feststellungen sind nach bestimmten Kriterien möglich. Nach der vorgeschlagenen Neudefinition sind Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht solche, die ihr Marktverhalten aufgrund ihrer wirtschaftlichen Stärke unabhängig von Wettbewerbern und Konsumenten gestalten können und deren Infrastrukturen ganz oder teilweise auf der Basis von besonderen oder ausschließlichen Rechten finanziert wurden. Hinzu tritt die Bedingung, dass beträchtliche rechtliche, technische oder wirtschaftliche Hemmnisse für den Markteintritt bestehen. Erfasst werden sollen außerdem vertikal integrierte Unternehmen, die über Einrichtungen verfügen, die für Wettbewerber unerlässlich sind, um mit ihnen auf nachgelagerten Märkten zu konkurrieren.

Die derzeitigen Leistungen des Universaldienstes sollen beibehalten werden. Zudem sollen Verfahren zu ihrer Überprüfung und – falls notwendig – Fortschreibung eingeführt werden.

2.3.2 Vertragsverletzungsverfahren gegen die Bundesrepublik Deutschland

38. Verstößt ein Mitgliedstaat gegen eine Norm des europäischen Gemeinschaftsrechts oder kommt es einer sich daraus ergebenden Verpflichtung nicht oder nicht richtig nach, kann die Europäische Kommission ein Vertragsverletzungsverfahren nach Art. 226 EGV einleiten. Gegenwärtig laufen gegen die Bundesrepublik Deutschland im Bereich der Telekommunikation insgesamt vier solcher Verfahren. Dabei geht es um Versäumnisse bei der Umsetzung von Richtlinien, namentlich der Zusammenschaltungs-, der Lizenzierungs- und der Sprachtelefonienrichtlinien. Ein fünftes Verfahren droht seit April dieses Jahres. Dabei wird der Bundesrepublik Deutschland vorgeworfen, sie gewährleiste nicht, dass die DTAG von ihren Endkunden kostenorientierte Preise für die Bereitstellung des Teilnehmeranschlusses verlange. Der Hintergrund ist, dass die Telekom von ihren Kunden für den analogen Standardanschluss einen niedrigeren Preis verlangt, als sie ihren Wettbewerbern für den entbündelten Zugang zum Teilnehmeranschluss in Rechnung stellt. Beide Preise sind regulierungsbehördlich genehmigt. Das Endkundenentgelt im Rahmen der Price-Cap-Regulierung, der Preis für die Vorleistung „Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung“ im Rahmen einer Einzelgenehmigung. Die Kommission geht davon aus, dass der festgesetzte Preis für den Teilnehmeranschluss den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung entspricht. Damit liege – so die Kommission – die Grundgebühr, die die Telekom ihren Endkunden berechnet, unterhalb dieser Kosten. Dies wiederum weise auf wettbewerbswidrige Quersubventionierung hin, die im Rahmen der Aufsicht über die Telekommunikationsmärkte zu verhindern sei.

39. Überraschend an diesem Verfahren ist zunächst, dass es sich nicht gegen die DTAG, sondern gegen die Bundesrepublik Deutschland richtet. Kann diese den Vorwurf nicht ausräumen, droht ihr eine Klage vor dem Europäischen Gerichtshof. Problematisch daran ist, dass das Ziel des Verfahrens vordergründig darin besteht, die Grundgebühr der Telekom auf das Niveau des Entgelts für den entbündelten Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung in Höhe von 25,40 DM (ohne MwSt.) anzuheben. In der Substanz geht es allerdings um die Beseitigung eines wesentlichen Hindernisses für die Etablierung von Wettbewerb im Ortsnetz. Dieser bleibt solange unzureichend, wie der entbündelte Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung für Wettbewerber regulatorisch zwar vorgesehen ist, in der Praxis allerdings wegen der Preis-Kosten-Schere zwischen Endkunden- und Vorleistungsentgelt weitgehend bedeutungslos bleibt. Dieser aus wettbewerbspolitischer Perspektive richtige Ansatz bliebe aus Sicht der Verbraucher allerdings fragwürdig, wenn im

Fall eines Erfolgs der Europäischen Kommission die Telekom zu einer Erhöhung ihrer Grundgebühren gezwungen würde.

2.4 Mobilfunk

2.4.1 Nummernportabilität

40. Anders als bei der Festnetztelefonie gibt es bisher keine Nummernportabilität beim Mobilfunk. Wer seinen Mobilfunkbetreiber wechselt, erhält vom neuen Betreiber eine neue Rufnummer. Gerade für Geschäftskunden stellt dies ein erhebliches Hindernis beim Anbieterwechsel dar. Die so verursachten Wechselkosten (Geschäftspartner müssen über die neue Nummer informiert werden, Briefköpfe geändert werden etc.) behindern den Wettbewerb zwischen den Mobilfunkunternehmen und sind so mitverantwortlich für die im Vergleich zum Festnetz geringere Intensität des Preiswettbewerbs. Der Rufnummernmitnahme kommt daher eine wesentliche Bedeutung für die Entwicklung des Mobilfunkmarktes zu. Die RegTP hat entschieden, dass eine Rufnummernportabilität ab dem 1. Februar 2002 möglich sein soll. Bis dahin sei genügend Zeit, die vorhandenen softwaretechnischen Probleme zu lösen. Die Monopolkommission begrüßt die Entscheidung der RegTP. Es ist allerdings fraglich, ob eine derartig lange Übergangsfrist unbedingt notwendig ist oder ob die Mobilfunkunternehmen nicht schon zu einem früheren Zeitpunkt zur Rufnummernportabilität hätten verpflichtet werden können. Durch die jetzige Regelung wird für weitere knapp zwei Jahre ein wesentliches Wettbewerbshemmnis auf dem Mobilfunkmarkt aufrechterhalten.

2.4.2 Terminierungsgebühren

41. Die Regulierungsbehörde geht davon aus, dass kein Anbieter von Telekommunikationsleistungen im Mobilfunk eine marktbeherrschende Stellung hat und dass nach § 25 TKG eine Entgeltregulierung daher entfällt. Die Monopolkommission stimmt dieser Auffassung weitgehend zu. Ausgenommen von dieser Zustimmung ist die Einschätzung der Märkte für Terminierungsleistungen, d. h. diejenigen Leistungen, mit denen ein Netzbetreiber einem anderen Netzbetreiber bzw. dessen Kunden den Zugang zu einem Anschluss eines seiner Kunden vermittelt. Der Betreiber eines Telekommunikationsnetzes ist quasi ex definitione ein Monopolist in den Märkten für die seine Kunden betreffenden Terminierungsleistungen. Dies sind sachlich getrennte Märkte, denn der Anrufer, der einen Partner erreichen will, bzw. der Netzbetreiber dieses Anrufers, der eben diese Verbindung herstellen will, ist auf den Betreiber des Netzes angewiesen, bei dem eben dieser Partner seinen Anschluss hat. Der Umstand, dass es auch andere Netzbetreiber gibt, bei denen andere Leute ihre Anschlüsse haben, bietet kein geeignetes Substitut für die Terminierungsleistung eben dieses Netzbetreibers.¹⁷⁾ Insofern unterliegen die Gebühren für diese Leistungen, die letztlich den Anrufern in Rechnung

gestellt werden, keiner unmittelbaren Kontrolle durch Wettbewerb.

42. In diesem Zusammenhang wird hin und wieder die Auffassung geäußert, das Problem der Marktherrschaft bei Terminierungsleistungen könne vernachlässigt werden, da Terminierungsleistungen mittelbar den Angerufenen zugute kommen. Der Wettbewerb der Mobilfunkanbieter auf der Ebene der Teilnehmeranschlüsse Sorge daher für eine hinreichende Beschränkung der Preissetzungsspielräume auch bei den Terminierungsleistungen. Dies gelte z. B. bei Unternehmen, die ihre Außendienstmitarbeiter mit Handys versorgen und bei der Wahl des Mobilfunkanbieters alle zu erwartenden Gebühren der Verbindungen zwischen Zentralen und Außendienstmitarbeitern berücksichtigen. Es gelte möglicherweise auch bei privaten Haushalten, die viele Anrufe innerhalb von kleinen Gruppen, Familien, Klubs, Freundeskreisen tätigen und die Kosten der Terminierungsleistungen in diesen Gruppen internalisieren. Die Monopolkommission steht diesen Argumenten skeptisch gegenüber. Das Internalisierungsargument bei privaten Haushalten unterstellt, dass die genannten Gruppen sich bezüglich der Wahl des Mobilfunkanbieters koordinieren. Dies dürfte nur in seltenen Ausnahmefällen zutreffen, zumal verschiedene Mitglieder einer Familie, eines Freundeskreises o. Ä. solche Entscheidungen kaum je gleichzeitig treffen. Bei unkoordinierter, ungleichzeitiger Wahl des Anbieters durch verschiedene Gruppenmitglieder jedoch ist mit einer Internalisierung der Terminierungsgebühren nicht zu rechnen.

43. Terminierungsgebühren von Handy zu Handy sind innerhalb eines Mobilfunknetzes günstiger als zwischen verschiedenen Mobilfunknetzen. Dies kann dazu führen, dass Mitglieder, die später zu einer Gruppe dazukommen, sich in der Wahl des Anbieters nicht mehr völlig frei fühlen, da sie vorwiegend auf Terminierungen desjenigen Anbieters angewiesen sein werden, bei dem die anderen Mitglieder der Gruppe bereits sind. Aus demselben Grund wird der einzelne Kunde, der „mit“ einer Gruppe bei einem Mobilfunkanbieter ist, sich nicht ohne weiteres frei fühlen, den Anbieter zu wechseln. Insofern ist damit zu rechnen, dass bei Personen, die auf Telekommunikationsverbindungen innerhalb gewisser Bezugsgruppen abstellen, der Wettbewerb der Mobilfunkanbieter gehemmt ist, ohne dass dabei die Terminierungsgebühren wirklich internalisiert würden. Die durch die bislang fehlende Nummernportabilität begründeten Wettbewerbshemmnisse würden insofern verstärkt.

44. Das Problem des quasi ex definitione gegebenen natürlichen Monopols eines Netzbetreibers hinsichtlich der Terminierungsleistungen bei Gesprächen zu „seinen“ Kunden ist von grundsätzlicher Bedeutung über den Bereich des Mobilfunks hinaus. Bei der Festnetzkommunikation besteht dieses Problem auch, doch ist es dort bislang von der allgemeinen Wettbewerbsproblematik überlagert worden: Solange die Marktanteile der DTAG bei den Teilnehmeranschlüssen oberhalb von 90 % liegen, ist dies das zentrale Problem einer Politik, die sich die Ein-

¹⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Sondergutachten 29, a.a.O., Tz. 12.

führung von Wettbewerb zum Ziel gesetzt hat. Dass auch bei einer gleichmäßigen Aufteilung der Märkte für Teilnehmeranschlüsse die Märkte für Terminierungsleistungen Monopole bleiben, ist demgegenüber eine *cura posterior*. Allerdings ist dieser Punkt von Bedeutung für die langfristige Vision eines nur der wettbewerbsrechtlichen Preismissbrauchsaufsicht unterworfenen Telekommunikationssektors. Die Preise für Terminierungsleistungen unterliegen auch langfristig nur einer ungenügenden wettbewerblichen Kontrolle. Sie eignen sich auch als Grundlage für eine Kollusion, bei der sich die verschiedenen Netzanbieter in einem gewissen Einvernehmen wechselseitig hohe Terminierungsgebühren abverlangen, sei es weil die Wechselseitigkeit des Verfahrens dafür sorgt, dass alle auf ihre Rechnung kommen, sei es weil alle davon profitieren, dass wie erläutert eine De-facto-Diskriminierung zwischen Telekommunikationsdienstleistungen im eigenen Netz und Telekommunikationsdienstleistungen im Verkehr zwischen Netzen die Wechselkosten größerer Kundengruppen erhöht.¹⁸⁾

2.4.3 Versteigerung der UMTS-Lizenzen

45. Universal Mobile Telecommunications System (UMTS) ist ein neuer Mobilfunkstandard, der den bisherigen GSM-Standard ablösen wird. Der wesentliche Vorteil von UMTS liegt in einer höheren Datenübertragungsrate von 2 Mbit/s, die breitbandige Anwendungen, vor allem den mobilen Internet-Zugang, über das Mobilfunknetz ermöglicht. Die hierfür notwendigen Sendefrequenzen sind knapp. Für ihre Zuteilung hat sich die RegTP für ein Versteigerungs- und gegen ein Ausschreibungsverfahren entschieden. Neben den vier etablierten Anbietern von GSM-Netzen nehmen an der Versteigerung voraussichtlich acht Neueinsteiger teil.

Mit einem Auktionsverfahren sollen gemäß § 11 Abs. 4 Satz 1 TKG diejenigen Bieter gefunden werden, „welche ... am besten geeignet sind, die ersteigerten Frequenzen effizient für das Angebot der zu lizenzierenden Telekommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit zu nutzen.“ Über die positiven Effizienzeigenschaften von Versteigerungen existieren in der ökonomischen Literatur viele Resultate für den Fall, dass die Konsumenten der zu versteigernden Güter direkt an der Versteigerung teilnehmen. In diesem Fall werden die Konsumenten mit dem höchsten Nutzen die höchste Zahlungsbereitschaft haben, deshalb das höchste Gebot machen und in der Auktion erfolgreich sein.

46. Die Zahlungsbereitschaft eines Bieters in der Frequenzauktion besteht nicht in seinem „Nutzen“, sondern im Gewinn, den er auf dem nachgelagerten Markt für TK-Dienste erzielen kann. Dass die Auktion auch dann zu ef-

fizienten Resultaten führen kann, wenn die Nutzer nicht direkt teilnehmen, beruht auf folgender Vorstellung: Wer den größten „Mehrwert“ erzeugen kann – weil er am kostengünstigsten ist und/oder die höherwertigsten Produkte entwickeln kann – wird auch den höchsten Gewinn machen und damit die höchste Zahlungsbereitschaft haben. Die Gewinne werden jedoch nicht nur durch die Kosten und die Qualität der Produkte, sondern auch durch die Wettbewerbsintensität auf dem nachgelagerten Markt beeinflusst. Es handelt sich deshalb um eine Auktion mit so genannten endogenen Werten. Die Zahlungsbereitschaften hängen vom Ausgang der Auktion ab, vor allem davon, wie viele Bieter zum Zuge kommen. Wenn ein Bieter alle Frequenzen kaufen würde (was durch die Regeln der UMTS-Auktion ausgeschlossen wird), wäre er auf dem nachgelagerten Markt Monopolist. Sein Gewinn und seine Zahlungsbereitschaft wären höher als die Summe der Zahlungsbereitschaften verschiedener Bieter, die, wenn sie alle zum Zuge kämen, im Wettbewerb untereinander nur geringere Preise und Gewinne erzielen könnten. Wenn wie im Falle der UMTS-Auktion der Zugang zu einem neuen Markt versteigert wird, besteht daher die Gefahr, dass die Zahl der erfolgreichen Bieter aus wettbewerblicher Sicht zu gering ist und es auf dem neuen Markt wegen der geringen Wettbewerbsintensität zu Effizienzverlusten kommen kann. Dieses Problem sollte in den Auktionsregeln berücksichtigt werden.

Neben Effizienzerwägungen spricht für das Auktionsverfahren vor allem das hohe Maß an Transparenz des Entscheidungsprozesses. Die Regeln der Zuteilung sind allen bekannt. Anders als im Falle einer Ausschreibung („*beauty contest*“), in der der Regulierer auf der Grundlage eingereicherter Geschäftspläne eine Zuteilung vornimmt, kann es keinen Spielraum für willkürliche, intransparente und nicht nachvollziehbare Entscheidungen geben.

47. Trotz der auch nach Ansicht der Monopolkommission überwiegenden Vorteile einer Versteigerung im Vergleich zu einer Ausschreibung wurde die RegTP für ihre Verfahrenswahl kritisiert. Die Kritik verschärft sich besonders nach der UMTS-Auktion in Großbritannien, die zeigte, wie hoch die Preise in einer solchen Auktion sein werden. Auf dem kleineren britischen Markt wurde eine Gesamtsumme von über 70 Mrd. DM realisiert. Potentielle Bieter äußerten deshalb die Befürchtung, dass durch die hohen Preise, die für die Frequenzen vorab zu zahlen sind, kaum Mittel für die Investition in den Netzaufbau übrig blieben und damit die Entwicklung des UMTS behindert würde. Dieser Einwand überzeugt jedoch nicht. Jeder Bieter kalkuliert in sein Gebot ein, dass er anschließend noch Mittel in den Ausbau des Netzes investieren muss. Nur ein irrationaler Bieter wird dies unberücksichtigt lassen. Gerade weil aber die zu zahlenden Summen sehr hoch sind, dürfte mit einem sehr rationalen Bieterverhalten zu rechnen sein. Die Ergebnisse der UMTS-Auktion in Großbritannien stehen dieser Einschätzung nicht entgegen; das Verhalten der Bieter entsprach vielmehr weitgehend dem, was nach den Erkenntnissen der Auktionstheorie zu erwarten gewesen war.

¹⁸⁾ Zur Bedeutung der Terminierungsgebühren für abgestimmtes Verhalten vgl. Laffont, J.J./Rey, P./Tirole, J., *Network Competition: Overview and Nondiscriminatory Pricing*, in: *Rand Journal of Economics* 29 (1998) S. 1 ff., sowie dies., *Network Competition: Price Discrimination*, in: *Journal of Economics* 29 (1998), S. 38 ff.

48. Weiterhin wird eingewendet, dass letztlich nur die Konsumenten durch hohe Endkundenpreise die Versteigerungserlöse zahlen würden. Dieses Argument ist zwar im Grunde richtig, spricht aber nicht gegen Auktionen. Denn der Auktionspreis stellt sunk costs dar. Er ist im klassischen Sinne eine Marktzutrittsgebühr und hat für das Verhalten auf dem Mobilfunkmarkt keine unmittelbare Bedeutung. Umgekehrt gilt auch: Wenn es für die Mobilfunkunternehmen möglich ist, auf dem UMTS-Markt hohe Gewinne durch hohe Preise zu realisieren, so werden sie dies tun, unabhängig davon, ob ihnen die Frequenzen geschenkt wurden oder ob sie dafür 100 Mrd. DM zahlen mussten.

49. Eingewendet wurde auch, dass es durch unterschiedliche Verfahren in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union zu einer Wettbewerbsverzerrung komme. Anders als Deutschland und Großbritannien haben sowohl Spanien und Italien kein reines Auktionsverfahren gewählt. Die administrativ festgelegten Preise in Spanien lagen weit unter den Preisen, die in einer Auktion erzielt worden wären. Eine einheitliche europäische Vorgehensweise wäre vorzugswürdig gewesen. Wenn die Ausschreibungsverfahren tendenziell die inländischen Anbieter bevorzugen, so können diejenigen einen Vorteil haben, in deren Land ein Ausschreibungsverfahren praktiziert wird. Sie können auf ihrem Heimatmarkt preisgünstig Frequenzen erwerben und die so gesparten Mittel auf Auktionen im Ausland einsetzen. Grundsätzlich ist der Einwand, dass die unterschiedliche Finanzkraft der Bieter eine Rolle für Auktionen spielt, ernst zu nehmen. Ist ein Bieter liquiditätsbeschränkt, so kann es passieren, dass er nur deshalb nicht zum Zuge kommt, weil er nicht genügend Mittel vorab zur Verfügung hat. Diese Gefahr dürfte aber gerade bei großen TK-Unternehmen wie der DTAG gering sein, da diese durch Kapitalerhöhungen enorme Summen am Kapitalmarkt mobilisieren können, die die in Großbritannien gebotenen und in Deutschland erwarteten Kosten für eine Lizenz um ein Mehrfaches übersteigen.

50. Es wurde der Vorwurf erhoben, das Versteigerungsverfahren sei nur gewählt worden, um Einnahmen für den Bundeshaushalt zu erzielen. Richtig ist nach Auffassung der Monopolkommission, dass die Einnahmenmaximierung kein Ziel bei der Versteigerung sein sollte. Ein bestimmtes Auktionsverfahren darf nicht deshalb vorgezogen werden, weil es höhere Einnahmen generiert als ein anderes. Entscheidend sollten nur Transparenz und Effizienz der Zuteilung sein. Gerade die enorme Höhe der Einnahmen zeigt aber, dass auch aus Gerechtigkeitserwägungen ein Verschenken der Frequenzen in Ausschreibungsverfahren nicht infrage kommt. Die Frequenzen gehören zunächst allen Bürgern gemeinsam. Es ist daher nicht einzusehen, warum von den Frequenzen die Aktionäre der Mobilfunkfirmen überproportional profitieren sollten. Ein Ausschreibungsverfahren käme einem Geschenk des Steuerzahlers an die Aktionäre gleich. Die Einnahmen sollten allerdings, wie ursprünglich geplant, ausschließlich zur Schuldentilgung verwendet werden.

51. Auch an den konkreten Auktionsregeln wurde Kritik geübt. Anders als die britische Regulierungsbehörde hat die RegTP entschieden, dass keine Lizenz vorab für einen Neueinsteiger reserviert wird. Die Versteigerungsregeln lassen offen, ob es am Ende vier größere, zwei größere und drei kleinere oder sechs kleinere Lizenzen geben wird. Aufgrund der bisherigen Investitionen dürften die Lizenzen den vier Unternehmen, die bisher schon im Markt sind, mehr wert sein als etwaigen Neueinsteigern. Dies läßt erwarten, dass diese vier Unternehmen bei der Auktion grundsätzlich erfolgreich sein werden; Ähnliches hat man ja auch in Großbritannien beobachtet. Ob daneben noch Raum für einen Neueinsteiger bleiben wird, ist zweifelhaft; außer dem Startvorteil der bisherigen Unternehmen wirkt dem auch die oben angesprochene Endogenität der Werte entgegen: Wenn ein Mobilfunkmarkt mit vier Anbietern einen weniger intensiven Wettbewerb – und höhere Gewinne! – verspricht als einer mit fünf oder sechs Anbietern, können vier Auktionsteilnehmer unter Umständen so hoch steigern, dass ein fünfter nicht zum Zuge kommt, auch wenn im Vorhinein noch nicht festgelegt ist, ob vier oder fünf oder sechs Lizenzen vergeben werden. Da der Regulierer mit der Versteigerung ausdrücklich auch Marktzutritt anstrebt, um die Wettbewerbsintensität auf dem Mobilfunkmarkt zu erhöhen, hätte er nach Ansicht der Monopolkommission den sicheren Weg wählen und eine Frequenz für Neueinsteiger reservieren sollen. Dass dadurch die Versteigerungserlöse gemindert worden wären, da der Bietwettbewerb für die reservierte Frequenz weniger stark sein dürfte, wäre in Kauf zu nehmen gewesen.

52. Die RegTP hat auch keine „national roaming“-Verpflichtung eingeführt. Die UMTS-Netze von Konkurrenten müssen nicht zur Mitbenutzung für Konkurrenten geöffnet werden. Auch dies ist grundsätzlich geeignet, den Marktzutritt zu behindern. Die Kosten für den Netzaufbau sind für einen Neueinsteiger höher als für die etablierten GSM-Netzbetreiber, da diese schon über Standorte und Sendemasten verfügen. Dieser Kostenvorteil kann dazu führen, dass die GSM-Netzbetreiber aggressiver in der Versteigerung bieten werden als die Neueinsteiger. Positiv ist aber zu bewerten, dass eine Mitbenutzung zumindest der alten GSM-Netze für Neueinsteiger ohne eigenes GSM-Netz auf der Grundlage des § 4 Telekommunikations-Kundenschutzverordnung (TKV) möglich ist. Dies ist wichtig, da es einige Zeit dauern wird, bis die UMTS-Netze flächendeckend ausgebaut sind. Bis dahin muss ein Handy beide Systeme nutzen können. Können Neueinsteiger mangels Zugang zu einem GSM-Netz nicht wie die etablierten Anbieter Mobiltelefone mit Dual-Mode-Funktionen anbieten, hätten sie auf dem Markt kaum Chancen. Ihre Kunden müssten dann immer zwei Telefone, ein UMTS- und ein GSM-Telefon einer anderen Firma, mit sich führen. Zumindest in diesem Bereich ist der Vorsprung der etablierten Anbieter durch die TKV-Bestimmungen begrenzt. Dies trägt zu mehr Chancengleichheit in der Auktion bei.

3. Restriktive Marktöffnung im Postsektor

3.1 Ergebnisse des Sondergutachtens der Monopolkommission

53. Am 3. Dezember 1999 hat die Monopolkommission ihr erstes Sondergutachten gemäß § 44 Postgesetz in Verbindung mit § 81 Abs. 3 Telekommunikationsgesetz vorgelegt. Darin nimmt sie zu der Frage Stellung, ob auf den Märkten für Postdienstleistungen bereits ein funktionsfähiger Wettbewerb erreicht ist. Der Untersuchungsauftrag sieht vor, diese Stellungnahme alle zwei Jahre – zeitgleich mit dem Tätigkeitsbericht der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post – vorzulegen.

54. Im Bereich der Postdienstleistungen wurde mit dem Postgesetz vom 22. Dezember 1997 eine weitere sektorspezifische Regulierung konstituiert. Zweck des Gesetzes ist die Förderung des Wettbewerbs in diesem Sektor und die Sicherstellung einer flächendeckend angemessenen und ausreichenden Versorgung mit Postdienstleistungen. Diese sollen von der Deutschen Post AG und von privaten Anbietern erbracht werden.

Die Regulierungsinhalte des Postgesetzes erfassen die Marktzutrittsmöglichkeiten für Wettbewerber, die Entgelte marktbeherrschender Unternehmen und die Sicherstellung der Universaldienstleistungen. In einer Übergangsvorschrift erhält die Deutsche Post AG ein zeitlich befristetes Exklusivrecht für die Erbringung bestimmter Dienstleistungen (Beförderung von Briefsendungen und adressierten Katalogen bis 1 000 Gramm bzw. einem Preis unterhalb von 5,50 DM, von inhaltsgleichen Briefsendungen bis 50 Gramm und einer Mindestzahl von 50 Stück). Der Exklusivbereich wurde ihr bis Ende 2002 zugebilligt, um den Pensionsverpflichtungen gegenüber den Beamten der früheren Deutschen Bundespost nachkommen zu können.

Inhalt und Umfang der Universaldienstleistungen – einschließlich ihrer Mindestqualitätsmerkmale sowie des erschwinglichen Preises – sind in der Post-Universaldienstleistungsverordnung festgelegt. Die Entgeltgenehmigung für lizenzpflichtige Dienstleistungen, welche von einem marktbeherrschenden Unternehmen angeboten werden, fällt in den Zuständigkeitsbereich der Regulierungsbehörde. Die Post-Entgeltregulierungsverordnung spezifiziert die Verfahren zur Genehmigung von Entgelten. Als Regelfall gilt das Price-Cap-Verfahren und in Ausnahmefällen findet das Verfahren der Einzelgenehmigung Anwendung.

55. Im Bereich der Beförderung von Briefsendungen hält die Deutsche Post AG einen Marktanteil von über 99 %. Im Vergleich zu ihren Konkurrenten besteht für sie die Möglichkeit, ihre wettbewerblichen Aktivitäten mit den Einnahmen aus dem reservierten Bereich zu finanzieren. Eine solche Quersubventionierung führt zu Wettbewerbsverzerrungen, und zwar vor allem auf den Märkten für Kurier-, Express- und Paketdienstleistungen. Die dominierende Marktstellung der Deutschen Post AG be-

ruht ferner auf ihrem hohen Bekanntheitsgrad, ihren Größenvorteilen, der Finanzkraft des Konzerns und den Verflechtungen mit in- und ausländischen Postunternehmen. Unter den gegenwärtigen Bedingungen können die privaten Anbieter – zumeist kleine Unternehmen – die Marktstellung der Deutschen Post AG nicht ernsthaft gefährden. Nennenswerter Wettbewerb kann sich frühestens dann entwickeln, wenn die Übergangsbestimmungen des Postgesetzes auslaufen.

In ihrem ersten Sondergutachten vertritt die Monopolkommission daher die Auffassung, dass bislang nicht von einem funktionsfähigen Wettbewerb im Bereich der Beförderung von Briefsendungen auszugehen ist. Die Regulierung ist in ihrem bisherigen Umfang fortzuführen, wobei die Unabhängigkeit regulatorischer Entscheidungen von politischer Einflussnahme zu gewährleisten ist. Im Hinblick auf den Zweck des Postgesetzes – durch Regulierung den Wettbewerb zu fördern – plädiert die Kommission dafür, die zeitlich befristete Exklusivlizenz, wie gesetzlich vorgesehen, zum 31. Dezember 2002 auslaufen zu lassen und den deutschen Postmarkt ab 2003 vollständig dem Wettbewerb zu öffnen.

3.2 Vollständige Marktöffnung als Voraussetzung für Wettbewerb

56. Zu der Empfehlung einer vollständigen Marktöffnung ab dem Jahr 2003 – wie sie das Postgesetz vorsieht – gelangt auch die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in Auftrag gegebene Studie des Wissenschaftlichen Instituts für Kommunikationsdienste GmbH¹⁹⁾, welche die Auswirkungen einer – im europäischen Vergleich möglicherweise asymmetrischen – Marktöffnung auf den deutschen Postmarkt untersucht. Hierbei werden zwei Szenarien verglichen: Die Verlängerung der aktuellen Exklusivlizenz der Deutschen Post AG und eine vollständige Marktöffnung.

57. Im Falle einer Verlängerung der Exklusivlizenz bleibt der überwiegende Teil des Briefmarktes dem Wettbewerb entzogen. Private Anbieter werden damit auch in Zukunft auf (wirtschaftlich eher unbedeutende) Nischenangebote beschränkt bleiben. In diesem Szenario ist davon auszugehen, dass die zu erwartenden Preissenkungen niedriger ausfallen werden als bei vollständiger Marktöffnung. Ein nicht hinreichend reguliertes Monopol räumt dem marktbeherrschenden Unternehmen ferner die Möglichkeit einer Quersubventionierung ein. Gewinne aus dem Monopolbereich können eingesetzt werden, um in wachstumsstarke, wettbewerblich strukturierte Märkte – wie z. B. den Kurier-, Express- und Paketsektor – zu expandieren. In dem Szenario einer Fortführung des reservierten Bereichs kommt den Regulierungsentscheidungen und damit der Unabhängigkeit der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post folglich eine wesentliche Bedeutung zu.

¹⁹⁾ Vgl. WIK-Newsletter Nr. 38, März 2000, S. 3 ff.

58. Durch die im Postgesetz vorgesehene vollständige Marktöffnung zum Jahre 2003 können die Wettbewerber in einen (weitgehend) unbeschränkten Wettbewerb zur Deutschen Post AG treten. Dies ermöglicht es ihnen, Dienstleistungen zu offerieren, deren Angebot ihnen bei einer Verlängerung der Exklusivlizenz – neben dem rechtlichen Ausschluss – auch aufgrund von Größennachteilen verwehrt sein dürfte. Bei einer vollständigen Marktöffnung ist von einer stärkeren Kosten- und Nachfrageorientierung der Preise auszugehen. Den Ergebnissen der Studie zufolge sind in den einzelnen Teilbereichen des Briefmarktes mittel- bis langfristig Preissenkungen von bis zu 30 % realisierbar. Aufgrund der Dynamik des Wettbewerbs ist auch davon auszugehen, dass die Angebote sich stärker an den Präferenzen der Nachfrager orientieren werden. Die Postkunden würden damit sowohl von Preissenkungen als auch von einer größeren Angebotsvielfalt profitieren.

59. In einem vollständig geöffneten Briefmarkt verfügt die Deutsche Post AG über Altvorteile, wie z. B. die Größenvorteile des eigenen Netzes und eine gewisse (Qualitäts-)Reputation. Diesen Wettbewerbsvorteilen steht als Nachteil eine geringere personalpolitische Flexibilität gegenüber. Für die Deutsche Post AG wird es darauf ankommen, dass sie auch nach der Marktöffnung die Umsätze erzielt, die sie braucht, um ihren Personalbestand zu finanzieren, solange sie an diesem nur wenig ändern kann. Dazu wird sie ihre Größen- und Reputationsvorteile in den bestehenden Märkten nutzen und gleichzeitig in neue Märkte diversifizieren müssen. Vorhandene Marktnischen sollten ihr Raum für eigene neue Angebote geben.

Die Marktöffnung wird mit großer Wahrscheinlichkeit zu niedrigeren Preisen bei der Beförderung von Briefen führen. Da die Nachfrage in diesem Bereich vergleichsweise unelastisch ist, ist hier mit Umsatzeinbußen zu rechnen. Die Deutsche Post AG hat freilich in den vergangenen anderthalb Jahren zahlreiche in- und ausländische Unternehmen übernommen. Die Summe der Umsätze aller übernommenen Unternehmen beträgt mehr als 15 Mrd DM. Den Berechnungen der genannten Studie zufolge dürften Umsatzsteigerungen bei den neu erworbenen Unternehmen von ca. 2 bis 3 Prozentpunkten ausreichen, um den zu erwartenden marktöffnungsbedingten Umsatzverlust auszugleichen. Zugleich sind Umsatzsteigerungen im Bereich der adressierten Direktwerbungen zu erwarten, denn dieses Marktsegment weist hohe Wachstumsraten auf. Aus diesem Grund sollte die Deutsche Post AG durchaus in der Lage sein, die Folgen der Marktöffnung trotz der Inflexibilität im Personalmanagement gut zu bestehen. Im Übrigen ist die Sicherung des Umsatzniveaus der Deutschen Post AG kein Ziel des Postgesetzes und sollte auch kein Gesichtspunkt für die Wettbewerbspolitik in diesem Bereich sein.

60. Marktöffnung sollte auch die Bereitstellung von Universaldienstleistungen nicht gefährden können, denn die im Postgesetz angestrebte flächendeckend angemessene und ausreichende Versorgung mit Postdienstleistun-

gen wird durch das Postgesetz in Verbindung mit der Post-Universaldienstleistungsverordnung sichergestellt.

61. Hin und wieder wird argumentiert: Auch wenn eine allgemeine Öffnung der Postmärkte in Europa erwünscht sei, wäre jedoch eine asymmetrische Öffnung der Postmärkte nur in Deutschland fehl am Platz. Ein asymmetrisches Vorgehen gebe den Postunternehmen anderer Länder die Möglichkeit, der Deutschen Post AG die Märkte streitig zu machen, ohne im eigenen Land dem Wettbewerb ausgesetzt zu sein. Monopolgewinne auf heimischen Märkten könnten dazu eingesetzt werden, einen Dumping-Wettbewerb in Deutschland zu finanzieren. Aus deutscher Sicht sei ein solcher Wettbewerb nicht fair.

Nach Auffassung der Monopolkommission stellt dieses Argument allzu sehr auf die Postunternehmen ab und vernachlässigt die Verbraucher. Aus der Perspektive der Deutschen Post AG macht das Argument durchaus Sinn: Die Abschaffung des Briefmonopols im eigenen Land schmälert ihren Gewinn. Dies ist schmerzlich, wenn es nicht an anderer Stelle eine Kompensation gibt, etwa in Form von neuen Gewinnchancen in weiteren Tätigkeitsfeldern und anderen Ländern.

Aus der Sicht der Postbenutzer jedoch ist das Argument anders einzuschätzen. Für sie zählt vor allem die Aussicht darauf, dass die volle Marktöffnung die Briefbeförderung verbilligt, dass der einsetzende Wettbewerb die Postanbieter veranlassen wird, die Qualität ihrer Angebote – Geschwindigkeit und Verlässlichkeit – zu steigern, vielleicht auch, neue Typen von Postdienstleistungen zu entwickeln. Da die Dienstleistungen des Postsektors nicht nur als Konsumgüter von den privaten Haushalten, sondern auch als Inputs von der gewerblichen Wirtschaft nachgefragt werden, ist dies für alle Bereiche der Wirtschaft von Bedeutung. Wenn zunehmender Wettbewerb die Deutsche Post AG und andere Anbieter von Postdienstleistungen zwingt, den Bedürfnissen ihrer Kunden stärker Rechnung zu tragen, verbessert sich die Funktionsfähigkeit der gesamten Volkswirtschaft.

Die asymmetrische Marktöffnung ist nicht als ein Geschenk Deutschlands an ausländische Postunternehmen zu betrachten, sondern als eine Maßnahme zum Nutzen der privaten Haushalte und der gewerblichen Wirtschaft, die auf Dienstleistungen des Postsektors angewiesen sind. Ob die Wettbewerber der Deutschen Post AG dabei aus Deutschland oder aus anderen Ländern kommen, ist relativ unerheblich gegenüber dem Umstand, dass die Postbenutzer in Deutschland von diesem Wettbewerb profitieren.

62. Natürlich ist die Möglichkeit eines Dumping nicht auszuschließen. Ein Unternehmen mit großer Finanzkraft kann versuchen, durch Setzung von Preisen unter Kosten die anderen Unternehmen aus dem Markt zu drängen, um anschließend das so erworbene Monopol auszubeuten. In Anbetracht des Startvorteils, den die Deutsche Post AG mit ihrem großen Netz und ihrer Reputation als hergebrachter Anbieter in Deutschland hat, ist dies aber eher unwahrscheinlich. Die Kosten, die ein neu hereinkommendes

Unternehmen aufwenden müsste, um den Startvorteil der Deutschen Post AG zu kompensieren und einen erfolgreichen Dumping-Wettbewerb zu betreiben, wären so horrend, dass es kaum einen Anreiz gäbe, dies zu versuchen. Im Übrigen ließe sich auch ein aufgrund einer nationalen Monopolstellung ermöglichter Dumping-Wettbewerb durch das Bundeskartellamt unterbinden. Das hierfür zur Verfügung stehende wettbewerbsrechtliche Instrumentarium reicht dazu aus. Hinzu tritt die Kontrolle nach den europäischen Wettbewerbsregeln, einschließlich der Beihilfeaufsicht.

3.3 Unabhängigkeit von Regulierungsentscheidungen?

63. Angesichts der marktbeherrschenden Stellung der Deutschen Post AG kommt den auf das Postgesetz gestützten Regulierungsentscheidungen eine wesentliche Bedeutung zu. Denn die Ausgestaltung des regulatorischen Rahmens übt großen Einfluss auf die Marktchancen für konkurrierende Anbieter und somit auf die Wettbewerbsintensität aus. Für Regulierungsentscheidungen – wie beispielsweise die Entgeltgenehmigung marktbeherrschender Unternehmen – ist die Regulierungsbehörde zuständig.

Mit Schreiben vom 27. März 2000 erteilte nun der Minister dem Präsidenten der Regulierungsbehörde die „... allgemeine Weisung, die Vorschrift des § 57 Abs. 2 Satz 2 PostG so auszulegen, dass alle Genehmigungen, die vor dem 1. Januar 1998 erteilt worden sind, bis zum 31. Dezember 2002 wirksam sind.“ Der Minister stützt sich auf § 44 Satz 2 PostG in Verbindung mit § 66 Abs. 5 TKG. Letztere Bestimmung ist in ihrem Wortlaut § 52 GWB nachgebildet. Danach hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie die Möglichkeit, gegenüber dem Bundeskartellamt allgemeine Weisungen für den Erlass oder die Unterlassung von Verfügungen auszusprechen. Zugleich ist eine Veröffentlichungspflicht im Bundesanzeiger vorgesehen. Das Recht, allgemeine Weisungen zu erteilen, gilt dementsprechend auch im Verhältnis zwischen dem Ministerium und der Regulierungsbehörde.

64. Das Schreiben des Ministers gibt vor, wie eine bestimmte Vorschrift des Postgesetzes auszulegen ist. Eine solche Auslegungsweisung kommt in Betracht, wenn der Wortlaut des Gesetzes nicht aus sich selbst heraus verständlich ist. In § 57 Abs. 2 Satz 2 PostG heißt es: „Eine Genehmigung, die vor dem 1. Januar 1998 erteilt worden ist, bleibt bis zum Ablauf der in dem Genehmigungsbescheid bestimmten Geltungsdauer, längstens bis zum 31. Dezember 2002 wirksam.“ Für die Geltungsdauer einer vor dem Inkrafttreten des Postgesetzes am 1. Januar 1998 erteilten Genehmigung kommt es also in erster Linie auf das im Genehmigungsbescheid bestimmte Befristungsdatum an. Endet diese Frist vor dem 31. Dezember 2002, bleibt nach dem Wortlaut der Vorschrift kein Raum für eine Fristverlängerung, wie sie das ministerielle Schreiben vorsieht. Die fragliche Vorschrift des Post-

gesetzes ist eindeutig formuliert und nicht missverständlich, so dass sich eine Auslegung erübrigt.

65. Hinzu kommt, dass die in dem ministeriellen Schreiben vorgegebene Verlängerung der Fristen das materiellrechtliche Prüfgefüge des Postgesetzes verletzt. Nach den Bestimmungen des Postgesetzes hat die Regulierungsbehörde die Entgelte marktbeherrschender Unternehmen in einem Ex-ante-Genehmigungsverfahren zu überprüfen. Die Entgelte sind im Hinblick darauf zu untersuchen, ob sie den Kosten einer effizienten Leistungsbereitstellung entsprechen. Darüber hinaus hat die Regulierungsbehörde den konkreten Verhältnissen der Deutschen Post AG Rechnung zu tragen. Im Rahmen der Entgeltregulierung sind die Kosten für die Einhaltung der wesentlichen Arbeitsbedingungen, die im lizenzierten Bereich üblich sind, die Kosten einer flächendeckenden Versorgung und die Kosten aus der Übernahme von Versorgungslasten der Beschäftigten der früheren Deutschen Bundespost angemessen zu berücksichtigen.

Der gesetzliche Auftrag umfasst auch die Überprüfung der Briefporti der Deutschen Post AG, die der damalige Bundesminister für Post und Telekommunikation am 3. Juni 1997 genehmigt hatte; diese Genehmigung endet mit dem 31. August 2000. Die ab September 2000 von der Deutschen Post AG geforderten Porti müssen ebenfalls von der Regulierungsbehörde genehmigt werden. Das Postgesetz bewirkt auf diese Weise eine Schutzfunktion gegenüber den Postkunden: Durch die vorherige Genehmigungspflicht wird der Gefahr von Preismissbräuchen durch marktbeherrschende Unternehmen vorgebeugt. Dem Verbraucher sollen die Entgelte abverlangt werden, die den Kosten einer effizienten Leistungsbereitstellung entsprechen. Dies ist jedoch nur dann möglich, wenn die Kosten zuvor überprüft wurden.

Mit der Verlängerung der Fristen – wie sie das Schreiben des Ministers vorsieht – entfällt der durch das Postgesetz angestrebte Schutz der Postkunden. Die Verbraucher zahlen faktisch bis Ende 2002 die Gebühren, die im Jahre 1997 festgesetzt wurden. Eine erneute Kostenüberprüfung – wie sie die Regulierungsbehörde bereits eingeleitet hatte – wird nicht vorgenommen. Eine erneute Überprüfung der Kosten erscheint indes unverzichtbar, denn die Kostensituation hat sich seither geändert. Da im Genehmigungsbescheid die Geltungsdauer auf den 31. August 2000 befristet ist, tritt ab dem 1. September 2000 ein genehmigungsloser Zustand ein. Von diesem Zeitpunkt an entsprechen die von der Deutschen Post AG geforderten Entgelte nicht den Bestimmungen des Postgesetzes.

66. Überdies erscheint fraglich, ob es sich im vorliegenden Fall um eine allgemeine Weisung handelt. Die vorangegangenen Umstände weisen eher auf eine Weisung im Einzelfall hin. Nach ihrem Wortlaut erfasst die ministerielle Weisung vom 27. März 2000 die im Juni 1997 genehmigten Porti zwar nicht explizit. Für eine Auslegung ist jedoch nicht der genaue Wortlaut, sondern Sinn und Zweck der Weisung maßgeblich. Die im Folgenden dargestellten Umstände lassen darauf schließen, dass die Weisung das Briefporto für die von der Deutschen Post AG

exklusiv erbrachten Leistungen festsetzt. Der Minister für Wirtschaft und Technologie forderte den Präsidenten der Regulierungsbehörde bereits im Sommer 1999 in einem Schreiben auf, im Rahmen der Entgeltgenehmigung dafür Sorge zu tragen, „...daß wichtige Einflussfaktoren auf das Ergebnis der Deutschen Post AG über den 31. August 2000 hinaus für potentielle Anleger transparent sind. Hierzu gehören insbesondere die von Ihrer Behörde zu genehmigenden Entgelte für die Bereiche des Briefdienstes, die bis Ende 2002 der Exklusivlizenz unterliegen.“²⁰⁾ Der Minister wies ferner auf die Kosten hin, mit der die Deutsche Post AG aufgrund der Universaldienstleistungen, der Übernahme von Versorgungslasten für die Beschäftigten der Deutschen Bundespost und für die Einhaltung der wesentlichen Arbeitsbedingungen im lizenzierten Bereich konfrontiert ist. Darüber hinaus sprach er sich für die Anwendung des Price-Cap-Verfahrens aus, denn nach seiner Auffassung wäre dann „... eine nochmalige Überprüfung der auf die jeweilige Dienstleistung entfallenden Kosten, die bereits in der Genehmigung vom 3. Juni 1997 erfolgt, ... damit entbehrlich.“

Die Regulierungsbehörde trat daraufhin in eine Überprüfung der Kostensituation der Deutschen Post AG ein, um die Entgelte für den Zeitpunkt ab dem 1. September 2000 zu ermitteln. Im Frühjahr 2000 gab die Deutsche Post AG ihre Pläne bekannt, die Porti für Standardbriefe und für Postkarten um je 0,10 DM zu erhöhen. Kurze Zeit später erging die ministerielle Weisung, die in der Öffentlichkeit den Eindruck erwecken konnte, den Tariferhöhungsantrag abgewehrt zu haben.

67. Eine Einzelweisung würde im Widerspruch zur Unabhängigkeit der Regulierungsbehörde stehen. Sowohl das Telekommunikationsgesetz als auch das Postgesetz sind in ihren Regelungen weitgehend dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen nachgebildet. Dies manifestiert sich in der justizähnlichen Art der Entscheidungsfindung (unabhängige Beschlusskammern mit jeweils drei Mitgliedern), gleichen Auskunfts- und Prüfungsrechten und der Möglichkeit zu veröffentlichungspflichtigen allgemeinen Weisungen des Ministers. Das GWB geht in seiner Gesamtsystematik von je eigenen selbständigen Zuständigkeiten von Kartellamt einerseits und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie andererseits aus. Eine Weisungsunterworfenheit im Einzelfall überschreitet die Grenzen eines solchen Systems. Bei den Vorschriften zur Zusammenschlusskontrolle wird dies im Rahmen von § 42 GWB, dem Ministererlaubnisverfahren, deutlich. Der Minister ist nach ständiger Rechtsprechung an die tatsächlichen Feststellungen und an die wettbewerbliche Beurteilung durch das Bundeskartellamt gebunden; seine Aufgabe besteht in der Wahrnehmung von Gemeinwohlgesichtspunkten. Eine solche Bindungswirkung und die zugleich vorgesehene Form der Arbeitsteilung wären entbehrlich, wenn der Minister jedwede Entscheidung der Kartellbehörde herbeiführen könnte.

²⁰⁾ Vgl. http://www.dvpt.de/pressemitteilungen/post/inhalt_post/postpreise2.htm.

68. Neben der durchgängigen Anlehnung an das GWB weist auch die Entstehungsgeschichte des TKG – das bereits im September 1996 in Kraft trat und die entsprechenden Bestimmungen zur Einrichtung der Regulierungsbehörde enthält – auf deren Unabhängigkeit hin. Dem abschließenden Ausschussbericht ist beispielsweise die Aussage zu entnehmen: „Für den Status und die Unabhängigkeit der Regulierungsbehörde ist es erforderlich, daß nicht jede Entscheidung durch das zuständige Bundesministerium kassiert werden kann. Gerade aus diesem Grunde sind die unabhängigen Beschlusskammern eingeführt worden.“²¹⁾

69. Es ist davon auszugehen, dass die ministerielle Weisung dazu diente, den bevorstehenden Börsengang der Deutschen Post AG zu sichern. Der Bund hat als Mehrheitseigentümer des Unternehmens ein großes Interesse an einem hohen Aktienkurs. Die eigentlichen Gefahren für den Börsengang gehen indes von dem Beihilfeverfahren aus, das die Europäische Kommission im August 1999 eingeleitet hat. Im Rahmen dieses Verfahrens wird geprüft, inwiefern die Deutsche Post AG ihre Einnahmen aus dem reservierten Bereich nutzt, um die Verluste im Frachtbereich und die zahlreichen Unternehmenskäufe zu finanzieren. Im Zusammenhang mit der ministeriellen Weisung hat der Deutsche Verband für Telekommunikation und Post zwischenzeitlich die Einleitung eines Beihilfe- und Vertragsverletzungsverfahrens in Brüssel beantragt.

70. Dem Zweck des Postgesetzes – durch Regulierung den Wettbewerb zu fördern – wird nur dann entsprochen, wenn die Exklusivlizenz ab dem Jahre 2003 entfällt und die Unabhängigkeit der Regulierungsinstanz gegeben ist. Solange die Deutsche Post AG den überwiegenden Teil der Briefbeförderung übernimmt, kommen die neu in den Markt eingetretenen Unternehmen nicht über Nischenangebote hinaus. Für ihre unternehmerischen Entscheidungen benötigen die privaten Anbieter ferner einen verlässlichen Ordnungsrahmen. Dies ist nicht gewährleistet, wenn die Exklusivlizenz über den gesetzlich vorgesehenen Zeitpunkt hinaus verlängert wird. Und solange der Bund als Mehrheitseigentümer der Deutschen Post AG vorwiegend fiskalische Interessen verfolgt, kommt der Unabhängigkeit der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post eine wesentliche Bedeutung zu.

4. Wettbewerbspolitische Probleme des Internet

71. Das Internet ist einer der am stärksten wachsenden Wirtschaftszweige. Die Zahl der Nutzer nimmt beständig zu, Internet-Unternehmen gehören zu den Unternehmen mit den höchsten Börsenwerten. Für die Umsätze im elektronischen Geschäftsverkehr werden starke Steigerungen erwartet. Das Potential, das sich durch den erleichterten Zugriff auf Informationen und ihren interaktiven

²¹⁾ Vgl. Beschlussempfehlung und Bericht des Ausschusses für Post und Telekommunikation, BT-Drs. 13/4864, S. 82.

Austausch ergibt, ist enorm. Transaktions- und Suchkosten werden gesenkt, Preisvergleiche erleichtert und somit potentiell die Wettbewerbsintensität erhöht. Neue Tätigkeiten wie Telearbeit oder elektronischer Geschäftsverkehr eröffnen vielversprechende Wachstums- und Beschäftigungsmöglichkeiten. Vor diesem Hintergrund hat die Bundesregierung im September 1999 ein ehrgeiziges Aktionsprogramm unter dem Titel „Innovation und Arbeitsplätze in der Informationsgesellschaft des 21. Jahrhunderts“ ins Leben gerufen. Es zielt vor allem auf eine stärkere Internet-Nutzung. Der Anteil der Nutzer an der Gesamtbevölkerung soll von 9 % im Jahr 1999 auf 40 % im Jahr 2005 gesteigert und die Medienkompetenz durch die Ausstattung von Schulen mit Internet-Anschlüssen gefördert werden.

Um die Wachstumspotentiale dieser Entwicklung ausschöpfen zu können, bedarf es neben staatlichen Fördermaßnahmen vor allem des richtigen ordnungspolitischen Rahmens. Dieser muss die speziellen ökonomischen Probleme des Internet berücksichtigen. Das Internet – als „Netz der Netze“ – wirft potentiell alle Probleme auf, die auch aus anderen Netzindustrien bekannt sind. Es handelt sich hierbei um Netzexternalitäten, das Problem des Netzzugangs und die Realisierung des Teilnehmeranschlusses, bei dem sich ähnliche Probleme wie beim Zugang zum Telefonnetz ergeben. Gerade in diesem Bereich kann vertikale Integration zum Problem der Marktabschottung führen. Im Bereich des E-Commerce stellt sich die Frage, ob zentrale Abrechnungssysteme – wie das Telefonkassensystem der DTAG – einer speziellen Regulierung unterliegen sollen.

4.1 Netzexternalitäten

72. Der Nutzen aus einem Netz und damit auch sein Wert ist umso höher, je mehr Teilnehmer an das Netz angeschlossen sind. Diese Netzexternalität birgt die Möglichkeit einer Monopolisierung. Je größer das Netz eines Anbieters bereits ist, desto attraktiver wird es für die anderen Marktteilnehmer, sich ebenfalls diesem und nicht einem konkurrierenden Netz anzuschließen. Das Internet besteht nicht aus einem einheitlichen Netz, sondern aus vielen verschiedenen Teilnetzen. Ursprünglich waren dies vor allem die Campus-Netze von Universitäten und Forschungseinrichtungen in den USA. Mittlerweile sind die Betreiber der Netze private Unternehmen, so genannte Internet-Service-Provider (ISP), die gegen Entgelt ihren Kunden den Zugang zum Internet anbieten. Dafür müssen sie Verträge mit den Betreibern anderer Netze abschließen, damit die eigenen Mitglieder auf alle anderen Netze zugreifen können.

Entscheidend ist beim Internet noch viel mehr als beim Telefon der Aspekt der globalen Anschlussfähigkeit (global interconnectivity). Gerade weil das Internet genutzt wird, um Informationen nachzufragen (bzw. anzubieten), von denen man im Voraus nicht weiß, wo man sie finden kann (bzw. wer sie nachfragt), entsteht der wesentliche Wert nur durch die umfassende Interkonnektivität. Durch

die Notwendigkeit, zu allen Teilnehmern des Internet weltweit eine Verbindung herstellen zu können, ergibt sich ein starker Drang zur Konzentration auf dem Markt für Interkonnektivität. Dies steht nur scheinbar im Gegensatz zu der Vielzahl neuer und kleiner ISP, die ihre Dienste dem Endkunden offerieren. Tatsächlich sind die Markteintrittskosten auf diesem Markt gering und der Preiswettbewerb hoch. Die allermeisten ISP sind jedoch nur Wiederverkäufer von global interconnectivity. Sie müssen den Zugang zu allen anderen Netzen sicherstellen können, wofür sie Verträge mit anderen ISP abschließen.

Globale Interkonnektivität bieten nur wenige Unternehmen an. Im Fusionsverfahren vor den europäischen und US-amerikanischen Behörden beim Zusammenschluss von WorldCom und MCI 1998²²⁾ wurde deutlich, dass es weltweit nur vier Unternehmen gibt, die eigenständig globale Interkonnektivität garantieren können, also mit allen anderen Netzen Verbindungsabkommen geschlossen haben. Auf diesem Markt für globale Interkonnektivität nimmt WorldCom eine dominante Position ein. Selbst bei einer großzügigen Marktabgrenzung, die noch weitere zwölf Anbieter miteinbezieht (und sicherlich zu weit ist), beträgt der Marktanteil von WorldCom am Internet-Verkehrsaufkommen mindestens 30–40 %. Der Anteil von MCI betrug mindestens 10–20 %, wobei kein weiterer Wettbewerber einen Anteil von mehr als 5–10 % aufwies. Vor diesem Hintergrund wurde die Fusion nur unter der Auflage genehmigt, dass sich MCI von seinem Internet-Engagement trennt. Das Verfahren legte offen, wie hochkonzentriert der Markt ist. Zwar werden viele Netzzusammenschlüsse noch unentgeltlich von den großen Netzbetreibern offeriert, die Zahl der ISP, die für die Zusammenschaltung Gebühren entrichten müssen, nimmt jedoch zu. Die Monopolkommission teilt daher die Einschätzung der Europäischen Kommission, dass eine weitere Konzentration durch Firmenzusammenschlüsse auf dem Markt für globale Interkonnektivität verhindert werden sollte. Darüber hinaus muss wie bei anderen Netzindustrien darauf geachtet werden, dass die Anbieter globaler Interkonnektivität ihre dominante Position nicht durch überhöhte Preise missbrauchen.

4.2 Teilnehmeranschluss und vertikale Integration

73. Bisher wird der physische Zugang zum Internet ganz überwiegend über das Telefonnetz realisiert. Ein Teilnehmer wählt sich über das öffentliche Telefonnetz beim Rechner seines ISP ein, von wo dann der Internet-Verkehr weitergeleitet wird. Der ISP legt für einen neuen Teilnehmer keine neue Leitung, sondern bezieht als Vorleistung die Telekommunikationsdienstleistung über den Teilnehmeranschluss. Es ist hierbei unerheblich, ob der Teilnehmer die anfallenden Telefongebühren an die Telefongesellschaft zahlt oder ob dies der ISP tut. Die Nutzung des

²²⁾ IV/M.1069, Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1998 nach Art. 8 Abs. 2 FKVO, ABl. EG Nr. L 116 vom 4. Mai 1999, S. 1 = WuW/E EU-V 322.

Teilnehmeranschlusses ist in jedem Falle eine unverzichtbare Vorleistung für den ISP, um dem Endkunden einen Internet-Zugang offerieren zu können. Da die Teilnehmeranschlüsse fast ausschließlich im Besitz der DTAG sind, ergeben sich die gleichen Probleme wie auf dem Markt für Ferngespräche.

Als alternative Zugangstechnologien kommen potentiell ein Internet-Zugang via Mobilfunk, das Breitbandkabelnetz sowie der Zugang über das Stromkabel („Powerline“) infrage. Funkverbindungen leiden jedoch noch unter geringen Übertragungsraten. Sie sind nur geeignet für spezielle Anwendungen, bei denen es auf den Vorteil der Ortsungebundenheit des Anschlusses ankommt. Die dritte Mobilfunkgeneration (UMTS) wird eine höhere Datenübertragungsrate ermöglichen. Mit einem ausgebauten UMTS-Netz ist aber erst in einigen Jahren zu rechnen. Das Breitbandkabelnetz ist noch nicht hinreichend ausgebaut, um einen Internet-Zugang zu ermöglichen. Auch bei der Powerline existieren Probleme, da die Stromleitungen ungeschützt sind und durch Funkabstrahlungen anderen Funkverkehr stören können und selbst gestört werden. Der Vorteil der Powerline liegt darin, dass ein Teilnehmeranschluss, die letzte Meile, bei allen Haushalten schon vorhanden ist. Allerdings müssten die Trafohäuschen des Stromnetzes, zu denen die Stromleitungen der Haushalte führen, an ein nationales Telekommunikationsnetz angeschlossen werden, was zusätzliche Investitionen erfordert. Auch wenn über diese Alternativen der Teilnehmeranschluss technisch realisierbar ist, so liegt eine wirtschaftliche Umsetzung noch in einiger Ferne. Gegenwärtig geht von ihnen kein nennenswerter Wettbewerbseffekt gegenüber dem Zugang via Telefonkabel aus.

74. Es ist daher nach Ansicht der Monopolkommission richtig, dass der Vorleistungspreis für den Teilnehmeranschluss zur Realisierung des Internet-Anschlusses per Telefonleitung einer Ex-post-Regulierung durch die RegTP unterworfen ist. Die Telefonleitung stellt einen „bottleneck“ für das Anbieten von Internet-Zugängen dar, der reguliert werden muss, um überhöhte Preise für die Nutzung des Teilnehmeranschlusses zu verhindern und eine Ausnutzung der Monopolmacht auf nachgelagerten Märkten zu unterbinden. Es besteht die Gefahr, dass die DTAG durch ihre Monopolstellung beim Teilnehmeranschluss auf dem nachgelagerten Markt für ISP und Online-Dienste ihrer Tochter T-Online einen wettbewerbswidrigen Vorteil verschafft. Tatsächlich stellt die DTAG mit T-Online bereits den Marktführer auf dem Markt für ISP. Ihr Marktanteil betrug nach Schätzungen der RegTP Ende 1999 35 %, die nächstgrößeren Anbieter AOL (10 %) und Compuserve (2 %) hatten demgegenüber nur wesentlich kleinere Anteile. Die restlichen gut 50 % verteilen sich auf mehr als 1 000 weitere kleine ISP.²³⁾

Die Gefahr der Marktabschottung ist nicht nur eine theoretische, wie das nachträgliche Entgeltregulierungsverfahren im Falle AfOD/TICOC (Anschluss für Online-

Dienste-Anbieter/T-InterConnect OnlineConnect) zeigte.²⁴⁾ Dies sind Produkte, die ISP bei der DTAG nachfragen müssen, um eine Verbindung zwischen dem Endkunden und ihrem eigenen Internet-Rechner herstellen zu können. Das Verfahren belegte ein typisches Problem vertikaler Verflechtung. Die DTAG nimmt auf dem vorgelagerten Markt für Teilnehmeranschlüsse, über die die Verbindung realisiert wird, eine Monopolstellung ein. Diese kann sie nutzen, um sich auf dem nachgelagerten Markt für Internet-Zugang vor Wettbewerb zu schützen. Der Vorwurf der Wettbewerber der DTAG lautete, dass die DTAG ihnen die Vorleistungen teurer verkauft als ihrer Tochter T-Online. Diesen Vorwurf bestätigte auch die RegTP. Als Mittel hierfür bediente sich die DTAG eines Rabattsystems, bei dem – wegen des Marktvorsprungs von T-Online – kein anderes Unternehmen außer T-Online in den Genuss günstiger Tarife kam. Die DTAG wurde daher verpflichtet, ihre Tarife für TICOC so anzupassen, dass keine ungerechtfertigten Preisabschläge für T-Online gewährt werden. Dem Vorwurf, gleichzeitig versuche T-Online den Internet-Zugang den Endkunden zu einem Preis unter Kosten anzubieten, um die Wettbewerber durch eine Preis-Kosten-Schere aus dem Markt zu drängen, vermochte die RegTP – anders als das Bundeskartellamt – dagegen nicht zu folgen. Dieser Punkt blieb umstritten, nicht zuletzt, da die DTAG nur unzureichende Kostenunterlagen vorlegte, die für eine Ermittlung der Kosten der effizienten Leistungserbringung, die laut TKG der Maßstab für die Entgelte sein soll, erforderlich gewesen wären.

75. Ob Preise kostenbasiert oder missbräulich festgesetzt sind, wird immer schwer zu ermitteln sein. Trotz der bestehenden Informationsprobleme bleibt aber eine Ex-post-Kontrolle der Vorleistungen gerade wegen der starken Stellung von T-Online auf dem nachgelagerten Markt unverzichtbar. Nur alternative Zugangstechnologien können dauerhaft eine Marktabschottung unterbinden. Ein vollständiger Rückzug der DTAG aus dem Breitbandkabelnetz würde die kritische Wettbewerbssituation auf dem Markt für Internet-Zugänge und die bestehende vertikale Verflechtung weniger bedenklich erscheinen lassen.

4.3 Elektronischer Handel (E-Commerce)

76. Das Internet eröffnet das neue Geschäftsfeld des elektronischen Handels, sowohl zwischen Unternehmen (business to business) als auch zwischen Unternehmen und Konsumenten. Im Bereich business to consumer sind die Umsätze noch gering. Es werden jedoch hohe Steigerungen erwartet. Im Bereich business to business kann E-Commerce zu erheblichen Veränderungen in der Marktstruktur führen. Eine zentralisierte, standardisierte Beschaffung via Internet, z. B. durch die Versteigerung von Beschaffungsaufträgen auf so genannten gemeinsamen Marktplätzen, beinhaltet die Gefahr abgestimmten Verhaltens. Gemeinsame Marktplätze gibt es z. B. in der

²³⁾ RegTP, Jahresbericht 1999, Bonn 1999, S. 16 f.

²⁴⁾ Beschluss der RegTP vom 16. Juni 1999, nicht veröffentlicht.

Automobilindustrie zwischen General Motors, Ford und DaimlerChrysler. Die stärkere Flexibilisierung bei der Auftragsvergabe – ein Hersteller kann mehr kurzfristige Beschaffungsverträge abschließen und nach Ablauf der Vertragsdauer sich durch weltweite Auktion einen neuen Zulieferer suchen – und die Ballung von Einkaufsmacht kann zu einer Verschiebung der Verhandlungsmacht zum Nachteil der Zulieferer führen. Um verloren gegangene Verhandlungsmacht wiederzugewinnen, könnten die Zulieferer verstärkt zu horizontalen Fusionen neigen. Durch die gemeinsamen elektronischen Einkaufsplattformen im Internet besteht daher nicht nur die Gefahr abgestimmten Verhaltens, sondern auch der Konzentrationsverstärkung auf der Zuliefererebene als Folgewirkung. Im Vergleich zu diesen Gefahren scheinen die Rationalisierungsvorteile, die die Hersteller mit der Einrichtung gemeinsamer statt individueller Einkaufsplattformen realisieren können, eher gering zu sein.

Im Verhältnis Unternehmen/Konsument ist Internet-Handel teilweise nur eine moderne Form des Versandhandels. Waren werden nicht mehr im Katalog, sondern auf einer Internet-Seite angeschaut. Statt per Post oder telefonisch wird die Ware per E-mail geordert. Die Lieferung erfolgt auf dem Versandweg, sei es über die Deutsche Post, alternative Logistikunternehmen oder den Aufbau einer eigenen Logistikstruktur. Über den herkömmlichen Versandhandel hinaus gehen internet-spezifische Dienste, bei denen Software (z. B. Spiele) oder Informationen (Wetter, Telefonatarife etc.) im Internet angeboten und auch über das Internet selbst bezogen werden können und bei denen interaktive Elemente vorhanden sind (bei denen der Kunde z. B. Einfluss auf die Produktgestaltung nehmen kann).

77. Aufgrund seiner Internationalität und des – durch die Entstehungsgeschichte des Internet bedingten – Fehlens von strikten Regulierungen, erschwert E-Commerce die Durchsetzung nationaler Vorschriften für den Verkehr von Waren und Dienstleistungen. Dies betrifft z. B. die Einhaltung des Rabattgesetzes, der Buchpreisbindung oder der Vorschriften für Finanzdienstleistungen. Ebenso ist es schwer vorstellbar, Internet-Auktionen der deutschen Versteigerungsverordnung zu unterwerfen. Die mangelnde Durchsetzbarkeit nationaler Vorschriften kann allerdings wettbewerbspolitisch erwünscht sein, wenn nationale Regulierungen bestimmter Waren und Dienste überkommene Marktstrukturen vor Wettbewerb schützen oder berufsständische Vorschriften der Marktabschottung dienen.

Trotzdem sollte Internet-Handel nicht in einem rechtsfreien Raum stattfinden. Eine zentrale Frage ist, ob für den Internet-Handel die Rechtsvorschriften des Sitzes des Anbieters (Ursprungslandprinzip) oder die des Nachfragers (Empfangslandprinzip) gelten sollen. Gegen das Empfangslandprinzip spricht, dass es für den Anbieter unter Umständen sehr schwierig ist, bei der Gestaltung seines Angebots die Rechtsvorschriften aller potentiellen Kundenländer zu berücksichtigen. Außerdem würde dies das erwünschte Deregulierungspotential unausgeschöpft

lassen, da wiederum alle nationalen Regelungen, Zulassungsverfahren etc. zu beachten wären.

Vorbehalte gegen das Ursprungslandprinzip beruhen vorwiegend auf Erwägungen des Verbraucherschutzes. Ein Verbraucher ist aus seinem nationalen Recht bestimmte Standards bezüglich seiner Rechte, z. B. in Bezug auf Garantie oder Rückgabe, gewohnt, auf die er sich bei Geltung des Ursprungslandprinzips nicht mehr verlassen kann. Es wird ihm häufig schwerfallen, sich einen vollständigen Überblick über die relevanten Vorschriften des Ursprungslandes zu verschaffen. Vor dem Hintergrund dieser widerstreitenden Argumente hat sich die Europäische Kommission in ihrem Richtlinienentwurf zu E-Commerce auch nicht eindeutig für eines der beiden Prinzipien entschieden.²⁵⁾ Grundsätzlich gilt das Ursprungslandprinzip, in Fragen des Verbraucherschutzes sollen aber auch Regelungen des Bestimmungslandes Anwendung finden. Ob sich eine solche Kompromisslösung in der Praxis bewährt, muss die zukünftige Entwicklung zeigen. Die Monopolkommission begrüßt die Betonung des Ursprungslandsprinzips in der Hoffnung, dass der Internet-Handel nicht durch spezielle nationale Regulierungen in seinem Wettbewerbspotential gehemmt wird.

78. Soweit es sich bei E-Commerce um eine moderne Form des Versandhandels handelt, kann die Abrechnung der Leistungen in der traditionellen Form von Rechnungsstellung, Lastschriftinzug oder Kreditkartenzahlung erfolgen. Probleme ergeben sich bei internet-spezifischen Leistungen, da es sich häufig um Dienstleistungen handelt, die einzeln sehr geringen Wert und damit einen sehr geringen Preis haben, so dass sich Abrechnungssysteme wie im Versandhandel nicht lohnen. Deshalb werden viele Informationsseiten im Internet durch Werbung finanziert. Eine gesonderte Rechnungsstellung für jede einzelne Leistung ist zu teuer. Ähnliches gilt für Kreditkartenzahlungen, die außerdem dadurch erschwert werden, dass hierfür die Kreditkartennummer über das Internet mitgeteilt werden muss. Anders als in den USA sind die Verbraucher in Deutschland diesbezüglich sehr zurückhaltend. Alternative Zahlungsverfahren für Kleinbeträge, so genannte Micro-Payments, gibt es erst in sehr geringem Umfang am Markt. Ihre Marktdurchsetzung ist sehr ungewiss.²⁶⁾ Insgesamt ist auch die Datensicherheit

²⁵⁾ Richtlinienentwurf über bestimmte rechtliche Aspekte des elektronischen Geschäftsverkehrs im Binnenmarkt, ABl. EG Nr. C 30 vom 5. Februar 1999, S. 4; von Bedeutung ist in diesem Zusammenhang auch die Fernabsatzrichtlinie 97/7/EG, ABl. EG Nr. L 144 vom 4. Juni 1997, S. 19.

²⁶⁾ In Deutschland bietet ein Konsortium unter der Führung der Dresdner Bank das so genannte CyperCash an, die Deutsche Bank das E-Cash-System. Hierbei handelt es sich um elektronisches Geld, das dem Kunden von seinem speziellen Konto abgebucht und an den Verkäufer übertragen wird. Beide müssen aber Konten beim selben System haben. Die Systeme kranken an einem Kritische-Masse-Problem. Solange es nur wenige Geschäfte gibt, in denen man mit elektronischem Geld im Internet einkaufen kann, werden wenige Konsumenten ein solches Konto einrichten. Solange es aber wenig potentielle Kunden gibt, werden kaum Firmen ein derartiges Angebot im Internet einrichten.

ein entscheidender Faktor. Dies kann sich als erhebliche Marktzutrittsbarriere namentlich für kleinere Anbieter erweisen.

Bisher wurden daher viele Micro-Payments über die Telefonrechnung der DTAG abgerechnet. Klickt ein Kunde kostenpflichtige Seiten eines Inhalteanbieters an, so wird die Internet-Verbindung auf eine Telefonnummer mit einem besonderen Entgelt umgeschaltet. Die so entstandene Forderung wird über die Telefonrechnung vom Kunden eingezogen und das Entgelt zwischen Inthalteanbieter und DTAG aufgeteilt. Die DTAG hat eine Kundenbeziehung zu fast allen Haushalten und stellt ihnen ohnehin eine Rechnung zu und hat auch ein flächendeckendes Inkasso-System zum Einziehen der Beträge. Kostenpflichtige Online-Dienste in Rechnung zu stellen, ist für sie mit nur geringen zusätzlichen Kosten verbunden. Dieser Größenvorteil der DTAG hat zwei wettbewerbspolitisch problematische Implikationen. Zum einen führt er dazu, dass es anderen Dienste-Anbietern schwer fällt, auf dem Markt für Abrechnungen der DTAG Konkurrenz zu machen. Zum anderen könnte die DTAG die Preise für die Rechnungsstellung und das Inkasso dazu nutzen, ihrer Tochter T-Online auf dem nachgelagerten Markt für Online-Dienste einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Die Online-Anbieter fordern daher eine Regulierung in diesem Bereich. Die DTAG solle verpflichtet werden, die Inkasso-Leistung zu regulierten Preisen zu erbringen. Andernfalls könnte sich die DTAG, bzw. T-Online, auf dem gerade erst entstehenden Markt für Online-Dienste eine Monopolstellung sichern.

Die RegTP lehnt eine Regulierung der Inkasso-Leistung für E-Commerce ab. Es handele sich hierbei nicht um Telekommunikationsdienstleistungen und falle damit nicht in den Regulierungsbereich des Telekommunikationsgesetzes. Auch die Monopolkommission hat Vorbehalte dagegen, die Regulierung auf diesen Bereich auszudehnen. Es ist grundsätzlich möglich, ein alternatives Abrechnungssystem für E-Commerce zu organisieren. Hierzu könnten alle Anbieter von entsprechenden Leistungen gemeinsam eine Inkasso-Gesellschaft beauftragen oder gründen. Ein Haushalt würde dann neben der Telefonrechnung eine weitere Sammelrechnung für alle anderen Dienste von dieser Inkasso-Gesellschaft erhalten. Ein solches Verfahren ist volkswirtschaftlich teuer, da es weitgehend die Duplizierung einer bereits vorhanden Struktur erfordert. Es würde aber eine dauerhafte Ausdehnung der sektorspezifischen Regulierung vermeiden. Der Aufbau eines eigenen Inkasso-Systems der Wettbewerber scheint auch deshalb zumutbar, weil die DTAG im nachgelagerten Bereich des E-Commerce – anders als bei Telekommunikationsdienstleistungen – nicht marktbeherrschend ist. Sollte sich ein alternatives Inkasso-System nicht etablieren können, so ist ein diskriminierungsfreier Zugang zu wesentlichen Vorleistungen bei E-Commerce auf Grundlage des allgemeinen Kartellrechts gemäß § 19 Abs. 1 GWB zu gewährleisten.

4.4 Wettbewerbspolitische Empfehlungen

79. Der Markt für Internet-Dienste muss wettbewerbskonform organisiert sein. Nur so sind für den Verbraucher niedrige Preise und damit eine weite Verbreitung des Internet zu erreichen, die wiederum durch sinkende Informations- und Transaktionskosten Wettbewerbsimpulse setzt und damit Wohlfahrtsgewinne ermöglicht. Dazu ist es erforderlich, den Missbrauch von Marktmacht zu verhindern. Dies gilt sowohl für global agierende ISP wie WorldCom/MCI als auch für den lokalen Netzzugang. Während es sich bei dem ersten der beiden Problemkreise eher um internationale Belange handelt, die in die Kompetenz der amerikanischen und europäischen Wettbewerbsbehörden fallen, betrifft gerade der letztgenannte Punkt die nationale Wettbewerbspolitik. Nach Auffassung der Monopolkommission ist es gegenwärtig noch unverzichtbar, bezüglich des Netzzugangs die Regeln der sektorspezifischen Regulierung des Telekommunikationsgesetzes anzuwenden. Sich hierbei alleine auf das allgemeine Wettbewerbsrecht zu verlassen, erscheint, aus den gleichen Gründen wie auf dem Telefonmarkt, aufgrund der zentralen Stellung der DTAG zu unsicher. Um die Regulierungsintensität nicht weiter zu erhöhen, sollte anders als beim Zugriff auf die Telefoninfrastruktur die Inkasso-Leistung für E-Commerce nicht sektorspezifisch reguliert werden. Es ist vielmehr auf die allgemeine Missbrauchsaufsicht abzustellen.

5. Liberalisierung des Energiemarktes

5.1 Deregulierung des Energiemarktes

80. Die Mitgliedstaaten der Europäischen Union beginnen damit, ihre Energiemärkte zu liberalisieren.²⁷⁾ Wegen der Leitungsgebundenheit der Energieversorgung und dem damit verbundenen Problem natürlicher Monopole bei der Übertragung – aber auch mit dem Argument der Versorgungssicherheit – war der Energiebereich lange Zeit dem allgemeinen Wettbewerbsprinzip entzogen. Viele Länder organisierten die Versorgung in Form von Staatsmonopolen. In Deutschland gab es regionale Monopole privater Versorger, die von zentralen Vorschriften des allgemeinen Wettbewerbsrecht ausgenommen waren. In ihren Bemühungen, den Energiesektor nach dem Leitbild des Wettbewerbs auszurichten, folgen die Mitgliedstaaten der Europäischen Union den in der Elektrizitäts- und Erdgasbinnenmarkttrichtlinie formulierten europarechtlichen Vorgaben.²⁸⁾

Bei der Umsetzung dieser Richtlinien in Deutschland sind im Gasbereich bisher nur erste Liberalisierungsansätze er-

²⁷⁾ Für einen Überblick vgl. Lars Bergmann et.al., A European Market for Electricity?, London 1999.

²⁸⁾ Richtlinie 96/92/EG betreffend gemeinsame Vorschriften für den Elektrizitätsbinnenmarkt, ABl. Nr. L 27 vom 30. Januar 1997, S. 20; Richtlinie 98/30/EG betreffend gemeinsame Vorschriften für den Erdgasbinnenmarkt, ABl. Nr. L 204 vom 22. Juni 1998, S. 1.

kennbar. Im Frühjahr 2000 lagen Eckpunkte für eine erste Verbändevereinbarung zur Durchleitung von Erdgas vor. Im Gegensatz dazu sind die Deregulierungsbemühungen beim Strom in Deutschland – auch im europäischen Vergleich – weiter fortgeschritten. Die Durchleitung von Strom durch fremde Netze auf der Grundlage eines offenen Netzzugangs wird in einigen Fällen bereits praktiziert. Die betroffenen Verbände haben sich in der Verbändevereinbarung II, die seit dem 1. Januar 2000 in Kraft ist, auf verbesserte Rahmenbedingungen für die Durchleitung geeinigt. In einigen Fällen, in denen die Durchleitung zunächst verweigert wurde, hat das Bundeskartellamt die Durchleitung erzwungen. Erfolge der Deregulierung sind für die Verbraucher in Form deutlich gesunkener Strompreise erkennbar. Trotzdem wäre es noch zu früh, von einem funktionierenden Wettbewerb zu sprechen. Dies gilt im Besonderen auf dem Markt für Kleinkunden.

81. Die Umsetzung der Elektrizitätsbinnenmarktlinie in Deutschland ist im europäischen Vergleich von sehr geringer Interventionsintensität. Auf Eingriffe in die Industriestruktur wurde ebenso verzichtet wie auf einschneidende regulatorische Maßnahmen oder die Einsetzung eines sektorspezifischen Regulierers. Statt dessen vertraute der Gesetzgeber auf die Selbstregulierungskräfte der Marktteilnehmer und das allgemeine Wettbewerbsrecht. Dies erschien in Deutschland eher möglich als in Ländern mit ehemaligen Staatsmonopolen, da in Deutschland bereits verschiedene private Elektrizitätsversorgungsunternehmen (EVU) tätig waren, die bei einer Marktöffnung in Wettbewerb treten konnten. Gerade weil auf eine sektorspezifische Regulierung weitgehend verzichtet wurde, kommt der Anwendung der Missbrauchsaufsicht und der Fusionskontrolle durch das Bundeskartellamt eine zentrale Bedeutung für die Deregulierung zu. Um unter Verzicht auf einen Regulierer zu einer Marktsituation mit funktionsfähigem Wettbewerb zu kommen, müssen zunächst die richtigen Rahmenbedingungen geschaffen werden. Dazu gehört:

- Die in der Verbändevereinbarung vorgesehenen Regelungen für die Durchleitung müssen die Nutzung fremder Netze problemlos möglich machen und zum Regelfall werden lassen.
- Entgelte müssen den Kosten entsprechen und dürfen nicht als künstliche Mittel zum Ausschluss von Wettbewerbern missbraucht werden.
- Wo Engpässe die Erfüllung von Durchleitungswünschen behindern, müssen die Regelungen zur Kapazitätsverteilung so gestaltet sein, dass sie den Netzbetreiber nicht ungerechtfertigt bevorteilen.

Verstöße gegen diese Regeln müssen effektiv durch die Ex-post-Kontrolle des Bundeskartellamtes unterbunden werden. Die richtigen Rahmenbedingungen sind eine notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung für Wettbewerb auf dem Strommarkt. Sie müssen ergänzt werden durch eine wettbewerbsfreundliche Marktstruktur. Damit

sich Wettbewerb tatsächlich entwickeln kann, darf der Markt nicht zu konzentriert sein. Wie in allen anderen Märkten auch müssen genügend aktuelle und potentielle, voneinander unabhängige Konkurrenten vorhanden sein, um monopolistische oder oligopolistische Marktbeherrschung zu verhindern und die Wahrscheinlichkeit von abgestimmtem Verhalten zu vermindern.

5.2 Geringe Interventionsintensität bei der Marktöffnung

82. Deutschland hat einschneidende Eingriffe bei der Marktöffnung vermieden.

- Stromerzeugung und -verteilung wurden nicht vertikal separiert.
- Die Durchleitung soll auf Basis des verhandelten Netzzugangs und nicht eines regulierten Netzzugangs realisiert werden.
- Es wurde keine Regulierungsbehörde geschaffen.

Andere Länder wie Norwegen, Schweden, England und Wales, also solche, deren Strommärkte vormals durch Staatsmonopolisten geprägt waren, haben eine vertikale Separierung der Stromnetze vorgenommen. Damit sollte der monopolistische Bereich der Netze vom wettbewerblichen getrennt werden. Bei der Stromversorgung lassen sich grob fünf Stufen unterscheiden:

1. Stromerzeugung
2. Übertragung im Fernnetz
3. Großhandel
4. Verteilung im Verteilnetz
5. Vertrieb.

Nur die Stufen 2 und 4 haben die Eigenschaft eines natürlichen Monopols. Auf den anderen ist – die Nutzung der Netze vorausgesetzt – Wettbewerb möglich. Das Netz muss im Falle der vertikalen Separierung der Stufen 2 und 4 weiterhin staatlich betrieben oder ein privater Betreiber strikt reguliert werden, um zu hohe Preise für die Netznutzung zu verhindern. Ist ein Netzbetreiber nicht auf den anderen Stufen tätig, hat er ein Interesse an intensivem Wettbewerb auf diesen anderen Stufen. Eine starke Fragmentierung der anderen Marktseite erhöht die eigene Verhandlungsmacht. Gleichzeitig führt Wettbewerb auf dem Endkundenmarkt zu niedrigen Endkundenpreisen und damit tendenziell zu einer höheren Gesamtnachfrage nach Strom. Es findet vor allem keine Überwälzung von Monopolmacht von einer Stufe auf eine andere statt. Ein integriertes Unternehmen dagegen muss daran gehindert werden, seine Monopolmacht bei den Netzen dazu zu benutzen, auch auf den anderen Stufen seine Marktposition zu verstärken. Dieses Problem wird durch die vertikale

Trennung vermieden.²⁹⁾ In Deutschland wäre eine solche grundsätzlich sinnvolle Trennung rechtlich nur erschwert durchsetzbar gewesen. Das Netz gehörte nicht einem einzigen Staatsunternehmen, sondern vielen verschiedenen Privatunternehmen (bzw. Unternehmen überwiegend in privater Hand), die sich auf den grundgesetzlichen Schutz des Eigentums berufen hätten. Die ausgebliebene vertikale Separierung bedeutet im Umkehrschluss, dass auf dem deutschen Markt das Problem der Abschottung nachgelagerter Märkte durch die Monopolstellung im Netzbereich relevant ist.

83. Das Fehlen eines Staatsmonopols ist ein Hauptgrund, dass sich Deutschland gegen den regulierten und für den verhandelten Netzzugang entschieden hat. Ein ehemaliger Staatsmonopolist, der zum Zeitpunkt der Marktöffnung das gesamte Netz (und zusätzlich die Versorgung) betreibt, hätte eine zu starke Verhandlungsposition gegenüber neuen, kleineren Markteinsteigern. Deshalb ist eine Regulierung des Netzzugangs dort zwingend erforderlich. Den Netzzugang zu ermöglichen ist auch in Deutschland notwendig, da es zwar bereits vor der Liberalisierung verschiedene Netzbetreiber gab, jeder Netzbetreiber aber in seinem Versorgungsgebiet eine Monopolstellung bei der Stromübertragung einnimmt. Allerdings sind die Chancen für einen verhandelten Netzzugang im Falle Deutschlands besser, da bereits ungefähr gleich große integrierte EVU als Netzbetreiber vorhanden waren, die unter Gleichen über den Zugang verhandeln können. Die Verhandlungslösung mündete in die so genannte Verbändevereinbarung zwischen Stromerzeugern, EVU und industriellen Verbrauchern über Rahmenverträge für die Stromdurchleitung. Wenn sich die so realisierte Verhandlungslösung als tragfähig erweist, wird kein sektorspezifischer Regulierer benötigt.

84. Dass der Gesetzgeber auf die Einrichtung eines sektorspezifischen Regulierers verzichtete, geschah in der Hoffnung, dadurch marktnähere Lösungen erzielen und das Know-how der Marktteilnehmer optimal nutzen zu können. Bei Behörden besteht die Tendenz, zur eigenen Legitimation neue Aufgaben zu definieren, anstatt sich im Zuge der Marktöffnung selbst überflüssig zu machen. Außerdem droht bei einer sektorspezifischen Regulierung eher die Gefahr einer „regulatory capture“, das heißt einer zu starken Identifikation des Regulierers mit der von ihm zu regulierenden Industrie und deren Interessen. Diese Gefahr ist beim Bundeskartellamt, das als Hüter des allgemeinen Wettbewerbsrechts für alle Industrien zuständig ist, geringer. Dem steht der Nachteil gegenüber, dass

²⁹⁾ Ein Nachteil der vertikalen Separierung kann darin bestehen, dass der Netzbetreiber nur ungenügende Anreize zur Investition in das Netz hat. Bezüglich eines innovativen Netzausbaus bestehen solche Bedenken beim Stromnetz allerdings nicht, da Innovationen hier kaum zu erwarten sind. Schwierigkeiten können allerdings bei der Zuverlässigkeit des bestehenden Netzes auftreten. Wenn der Netzbetreiber nicht, oder nicht allein, die Kosten für Funktionsstörungen der Netze zu tragen hat, sondern sie teilweise auf die Nutzer der Netze abwälzen kann, so wird er nicht genügend Anstrengungen unternehmen, das Netz funktionsfähig zu halten. Solche Probleme sind z. B. aus dem getrennten Betrieb von Gleisanlagen und Zugverkehr in Großbritannien bekannt.

das Bundeskartellamt immer nur ex post tätig werden kann. Dies ist vor allem bei der Preisregulierung ein Problem. Sollte ein Netzbetreiber den Zugang dadurch behindern, dass er zu hohe Preise verlangt, so muss das Durchleitung begehrende Unternehmen erst ein unter Umständen langwieriges Verfahren durchlaufen, bis das Entgelt letztlich feststeht. Gerade in der Phase der Marktöffnung kann eine solche Unsicherheit über die Einnahmemöglichkeiten für Konkurrenten zu einer erheblichen Markteintrittsbarriere werden. Eine sektorspezifische Regulierung könnte dagegen – wie im Telekommunikationssektor – präventiv eingreifen und Entgelte einer Ex-ante-Genehmigungspflicht durch die Regulierungsbehörde unterwerfen. Dadurch würde die Unsicherheit beim Markteintritt deutlich reduziert.

5.3 Beurteilung des Regulierungsrahmens und der Marktentwicklung

85. Die Liberalisierung des deutschen Strommarktes ist bisher ohne starken regulatorischen Druck weitgehend erfolgreich verlaufen.

- Die Strompreise sind schnell und spürbar gefallen.
- Die Verbändevereinbarung II stellt eine deutliche Verbesserung zur vorherigen Vereinbarung dar und ist grundsätzlich geeignet, den verhandelten Netzzugang in Form von Rahmenverträgen umzusetzen.
- Das Bundeskartellamt hat in bisherigen Verfahren unter Beweis gestellt, dass mit Mitteln des allgemeinen Kartellrechts in bestimmten Fällen der Netzzugang erzwungen werden kann.

Um diese erfreuliche Entwicklung weiter voranzutreiben, müssen zwei kritische Aspekte beachtet werden.

- Eine weitere Erhöhung des Konzentrationsgrades könnte eine wettbewerbliche Entwicklung des durch die Deregulierung geöffneten Marktes behindern.
- Wenn immer mehr Unternehmen von der Möglichkeit der Stromdurchleitung Gebrauch machen, werden auf das Bundeskartellamt neue Aufgaben bezüglich der Entgeltregulierung und der Kapazitätsverteilung zukommen, für die es als Ersatzregulierer befriedigende Verfahren und Lösungen finden muss.

5.3.1 Marktstruktur

86. Sowohl die horizontale als auch die vertikale Konzentration auf dem deutschen Strommarkt ist hoch. Er wird dominiert von vier großen überregionalen EVU: RWE, VEBA (PreussenElektra), VIAG (Bayernwerk) und Energie Baden-Württemberg (EnBW). Sie sind in unterschiedlichem Umfang an den übrigen, meist kleineren vier EVU (VEW, HEW, BEWAG, VEAG) beteiligt, so dass diese nicht als unabhängige Wettbewerber betrachtet werden können. Die EVU sind auf allen Stufen der Stromversorgung tätig und nehmen dort wichtige oder

dominierende Positionen ein. Die vier großen EVU vereinigen über 70 % der Stromerzeugung auf sich. Ihnen gehören die Übertragungsnetze in ihren Versorgungsgebieten. Auf der Ebene der Verteilung und der Endkundenversorgung sind sie ebenfalls aktiv. Sie sind an vielen regionalen Versorgungsunternehmen beteiligt und versorgen auch ca. 30 % der Endkunden direkt. Zwar gibt es bereits eine Vielzahl alternativer Anbieter – also Wettbewerber auf den Stufen Handel und Vertrieb – ihr Marktanteil ist jedoch noch gering. Darüber hinaus können durch die horizontale Verflechtung (so hält VEBA 23 % und VIAG 26 % an der BEWAG) Interessenparallelitäten entstehen, die einem allzu scharfen Wettbewerb zwischen den vier voneinander unabhängigen großen EVU entgegenstehen.³⁰⁾

87. Eine Entflechtung der gegenseitigen Beteiligungen ist eine notwendige Bedingung für Wettbewerb zwischen den im Markt befindlichen Unternehmen. Aber auch im Falle einer Entflechtung wäre der Markt noch stark konzentriert. Sowohl bei der Stromerzeugung als auch bei der Übertragung und im Handel mit Weiterverteilern und Endkunden nehmen die größten vier EVU eine gemeinsame marktbeherrschende Stellung ein. Wettbewerb aus dem Ausland droht diesem engen Oligopol kaum. Die so genannte T-Komponente oder andere, europäeinheitliche Entgelte, die an der Grenze entrichtet werden müssen, diskriminieren ausländische Wettbewerber. Außerdem verfügen die Kuppelstellen zum Ausland über nur geringe Kapazität, so dass umfangreiche Importe nicht möglich sind. Die Kuppelstellen zum deutschen Übertragungsnetz befinden sich in Besitz der großen EVU. Ihr Interesse, die Kapazitäten auszubauen und so Wettbewerbern den Markteintritt zu erleichtern, dürfte begrenzt sein.

88. Ein wettbewerbsfeindliches Parallelverhalten der Oligopolisten wird durch die spezifischen Eigenschaften des Strommarktes gefördert. Strom ist ein relativ homogenes Gut. Produktdifferenzierung und Innovations- und Qualitätswettbewerb sind nur begrenzt möglich. Wettbewerb kann daher weitgehend nur in Form von Preiswettbewerb stattfinden. Die Erfahrung zeigt,³¹⁾ dass es in solchen Märkten oft zu abgestimmtem Verhalten kommt, sei es in Form expliziter Kartellabsprachen, sei es aufgrund eines impliziten Einverständnisses, das keiner expliziten Absprache bedarf. Das liegt daran, dass die Preise leicht beobachtet werden können, abweichendes Verhalten einzelner Anbieter also gut überprüfbar ist und gegebenenfalls durch Preiskämpfe sanktioniert werden kann. Weiterhin erhöht die geringe Preiselastizität der Stromnach-

frage den Anreiz, Wettbewerb zu vermeiden. Durch Preisreduzierungen kann ein Anbieter nur Nachfrage von anderen Anbietern abziehen, jedoch so gut wie keine neue Nachfrage erzeugen.

5.3.2 Preisentwicklung

89. Die Strompreise sind seit der Liberalisierung für industrielle Kunden um ca. 30 %, für private Haushalte um knapp 10 % gefallen. Nach Angaben des VDEW zahlten die Verbraucher damit 1999 rund 15 Mrd. DM weniger für Strom als 1998.³²⁾ Dieser Preisverfall ist bemerkenswert, da aktuelle Konkurrenz, zumindest bei den Haushalten, bisher so gut wie nicht vorhanden ist und erst 5 % der Haushalte den Anbieter gewechselt haben.³³⁾ Die Preisensenkungen gerade in diesem Bereich sind vorausschauende Abwehrreaktionen, um den Markteintritt anderer Wettbewerber in das eigene Versorgungsgebiet abzublocken. Insofern zeigt sich hieran die Wirksamkeit potentiellen Wettbewerbs. Gefördert wird der Druck auf die Preise durch die nach Industrieangaben vorhandenen Überkapazitäten bei der Stromerzeugung bei gleichzeitig stagnierendem Stromverbrauch.³⁴⁾ Allerdings ist zu befürchten, dass die Wirksamkeit potentiellen Wettbewerbs schnell nachlässt, wenn es nicht zu einem funktionierenden Durchleitungsreglement kommt. Die Absicherung der erfreulichen Preisentwicklung erfordert ein solches Durchleitungsreglement, damit aktueller Wettbewerb möglich wird, in jedem Fall aber potentieller Wettbewerb wirksam bleibt. Grundregeln für die Durchleitung sind im Rahmen des verhandelten Netzzugangs in der Verbändevereinbarung formuliert worden.

5.3.3 Verbändevereinbarung

90. Die Verbändevereinbarung II, die im Dezember 1999 beschlossen wurde und seit dem 1. Januar 2000 in Kraft ist, sieht drei wesentliche Veränderungen zur vorangegangenen Verbändevereinbarung vor:

- Transaktionsunabhängiges Punktmodell,
- „T-Komponente“,
- Lastprofile.

³⁰⁾ RWE hält 8 % an VEW und 26 % an der VEAG; VEBA hält 15 % an HEW, 23 % an der BEWAG und 26 % an der VEAG; VIAG hält 12 % an VEW, 26 % an der BEWAG und 22 % an der VEAG; die verbleibenden 25 % Anteile an der VEAG verteilen sich zu gleichen Teilen auf VEW, HEW, BEWAG und EnBW. Quelle: Hoppenstedt, Konzerne in Schaubildern; Hoppenstedt, Konzernstrukturdatenbank, 1/1999.

³¹⁾ Vgl. Kartellabsprachen bei Transportbeton; „Bundeskartellamt verhängt über 300 Mio. DM Bußgeld wegen Kartellabsprachen bei Transportbeton“, Pressemitteilung vom 3. November 1999, <http://www.bundeskartellamt.de/03.11.1999.htm>.

³²⁾ VDEW: Strommarkt in Deutschland, <http://www.strom.de>; Dow-Jones/VIK-Strompreisindex, <http://www.vik-online.de>.

³³⁾ iwD – Informationsdienst Nr. 14 vom 6. April 2000, S. 8.

³⁴⁾ Durch die Liberalisierung verminderte Strompreise können mit ökologischen Steuerungszielen in Konflikt kommen. Die Umweltpolitik zielt darauf, durch Verteuerung des Energieverbrauchs die externen Effekte bei der Erzeugung zu internalisieren und den Umweltverbrauch zu reduzieren. Höhere Strompreise sollten jedoch nicht durch Ineffizienzen bei der Erzeugung oder durch Monopolrenten bewirkt werden, wie sie der Schutz vor Wettbewerb erlaubt. Vielmehr sollte Wettbewerb für mehr Effizienz bei der Produktion sorgen. Wer den Konsum einschränken will, sollte dies über eine Erhöhung der Verbraucherpreise via Besteuerung tun.

5.3.3.1 Transaktionsunabhängiges Punktmodell

91. Zentraler Bestandteil ist die Abkehr von einem Punkt-zu-Punkt-System zu einem transaktionsunabhängigen Punktmodell mit einem entfernungsunabhängigen Netzzugangsentgelt. Bei der alten Verbändevereinbarung galt, dass das Entgelt für die Durchleitung von Strom von der Entfernung zwischen Einspeise- und Entnahmepunkt abhing. Ein solches Verfahren spiegelt jedoch nicht die Netzbelastung und damit die verursachten Knappheiten wider. So sollte dort, wo viel Strom eingespeist wird, die Entnahme billig sein, wogegen dort, wo viel entnommen wird, die Einspeiseentgelte niedrig sein sollten. Dem kann mit einem ortsgebundenen Netzzugangsentgelt Rechnung getragen werden. Ein solches System wird in England und Wales praktiziert. Dort herrscht ein eindeutiges Nord-Süd-Gefälle: Im Norden wird viel Strom eingespeist, im Süden (vor allem in London) wird viel entnommen. Daher sind in London die Einspeisegebühren sogar negativ, d. h. wer einspeist und das Netz entlastet, erhält vom Netzbetreiber eine Zahlung.³⁵⁾ Die Verbändevereinbarung II legt dagegen ein ortsunabhängiges Netznutzungsentgelt fest. Zusätzlich zum entfernungsunabhängigen Netznutzungsentgelt muss der Netznutzer ein leistungsabhängiges Entgelt zahlen, das sich nach seinen Abnahmekriterien richtet, vor allem nach der Gesamtleistung, die nachgefragt wird. Das gesamte Entgelt ist daher nur vom Volumen, nicht aber von der Entfernung zwischen Einspeise- und Entnahmepunkt abhängig. Das Prinzip ist das gleiche wie beim Postporto: Für verschiedene Päckchengrößen müssen verschiedene Preise gezahlt werden, innerhalb des Bundesgebiets wird ein Päckchen jedoch an jeden Ort zum gleichen Tarif transportiert. Eine solche Regelung ist aus wettbewerbspolitischer Perspektive begrüßenswert, da sie die Abrechnung wesentlich vereinfacht. Sie erleichtert es, in anderen Versorgungsgebieten aktiv zu werden. Dadurch werden die regionalen Monopole im Bereich der alten Demarkationsverträge, wie sie faktisch zumindest im Kleinabnehmersegment noch weitgehend bestehen, aufgeweicht.

92. Netznutzungsentgelte sind notwendig, um die Netzbetreiber für den Aufbau des Netzes zu entschädigen und die Wartung und Aufrechterhaltung des Netzes zu finanzieren. Um die Höhe der Netznutzungsentgelte zu bestimmen, muss ein Preismaßstab festgelegt werden. Die Verbändevereinbarung sieht vor, das Entgelt auf der Basis der kalkulatorischen Kosten eines rationell geführten Netzbetreibers zu ermitteln. Dabei ist zwischen Übertragung und Verteilung zu differenzieren. Die Netzbetreiber haben bereits Preise hierzu veröffentlicht. Es gibt zwei Verfahren, angemessene Preise zu ermitteln. Entweder man versucht die tatsächlichen Kosten des Unternehmens zu ermitteln und legt als Preis die Summe der Kosten fest, die anerkannt werden können (also nur solche, die bei einer rationellen Betriebsführung entstehen). Oder man

zieht Preise und (soweit vorhanden) Kostendaten vergleichbarer Unternehmen hinzu. Das erste Verfahren stellt hohe Ansprüche an den Umfang und die Qualität der Informationen, über die eine Aufsichtsbehörde verfügen muss und die es nur von dem zu überprüfenden Unternehmen erhalten kann. Regelmäßig wird das zu überprüfende Unternehmen einen erheblichen Informationsvorsprung besitzen, den es strategisch ausnutzen kann. Das Verfahren der Preisvergleiche scheint daher praktikabler, setzt aber voraus, dass vergleichbare Unternehmen vorhanden sind.

93. Beide Verfahren sind in der Verbändevereinbarung vorgesehen. Als Basis für die Ermittlung der Preise soll das interne Rechnungswesen und die Handelsbilanz der Netzbetreiber genutzt werden. Außerdem sollen die Preise vergleichbarer inländischer Anbieter hinzugezogen werden. Vergleiche mit dem Ausland sollen nicht zulässig sein. Die Ermittlung der Kosten durch einen Regulierer (oder das Bundeskartellamt) ist in einer Netzindustrie immer besonders schwierig, da die variablen Kosten gering sind, ein angemessenes Entgelt aber die Investitionsaufwendungen in das Netz berücksichtigen sollte. Den Abschreibungen kommt für die Kostenermittlung eine zentrale Rolle zu. Bei den handelsbilanzrechtlichen Abschreibungen existieren beträchtliche bilanzielle Bewertungsspielräume, was den Netzbetreibern die Möglichkeit eröffnet, die Netzkosten und damit die Durchleitungspreise relativ willkürlich festzulegen. Auch das interne Rechnungswesen ist für den Regulierer keine zuverlässige Informationsquelle, da von außen nur schwer kontrolliert werden kann, ob ein Unternehmen tatsächlich alle Zahlen der internen Kostenrechnung offen legt.

Aufgrund dieser Schwierigkeiten wird dem Vergleich mit Preisen anderer Anbieter in der Praxis eine zentrale Rolle zukommen. Die Preise (und soweit ermittelbar: die Kosten) vergleichbarer Unternehmen bilden zumindest eine obere Schranke für die anerkehbaren Kosten des Netzbetreibers. Wenn ein anderes Unternehmen mit seinen Preisen seine Kosten deckt, so können die Kosten eines rationell geführten Unternehmens zumindest nicht höher sein. Da es selten Unternehmen gibt, die insgesamt in ihrer Struktur vergleichbar sind, wurden Verfahren entwickelt, die computergestützt virtuelle Unternehmen durch lineare Kombination realer, kosten- und preisgünstiger Unternehmen konstruieren. Diese so genannte Data Envelopment Analysis (DEA) wird in England und Wales, Norwegen, New South Wales und den Niederlanden bereits angewendet.³⁶⁾ Die Verwendung eines ähnlichen Systems wäre auch in Deutschland empfehlenswert.

Da es trotzdem schwierig bleibt, passende Vergleiche zu finden oder zu konstruieren, stellt die von der Verbände-

³⁵⁾ Perner, J./Riechmann, C., Netzzugangsregimes im nationalen Strommarkt – Lehren aus dem europäischen Ausland? in: Zeitschrift für Energiewirtschaft 3/1999, S. 209 ff.

³⁶⁾ Vgl. Burns, P./Davies, J./Riechmann, C., Benchmarking von Netzkosten – DATA Envelopment Analysis (DEA) am Beispiel der Stromverteiler in Großbritannien, in: Zeitschrift für Energiewirtschaft 4/1999, S. 285 ff.; Riechmann, C., Netznutzungsentgelte – Kontrolle im liberalisierten Energiemarkt, in: VIK-Mitteilungen 1–2000, S. 2 ff.

vereinbarung vorgenommene Beschränkung des Kreises der Vergleichsunternehmen auf Inländer eine sachlich schwer zu rechtfertigende Einschränkung dar. Wenn ein ausländisches Unternehmen mit einem bestimmten Preis (z. B. einem relativ niedrigen regulierten Preis) zurechtkommt, so sollte dies als Vergleich für deutsche Unternehmen zugelassen sein. Unterschiedliche Inputpreinsniveaus – z. B. verschiedene Lohnniveaus – können mit Hilfe entsprechender Indizes berücksichtigt werden. Der Vergleich mit ausländischen Unternehmen müsste daher zur Preisermittlung erlaubt werden.

5.3.3.2 T-Komponente

94. Die Entfernungsunabhängigkeit der Entgelte gilt nur, solange sich Einspeise- und Entnahmepunkt innerhalb einer so genannten Tarifzone befinden. Der zweite wesentliche Bestandteil der Verbändevereinbarung II ist die Bildung von zwei Tarifzonen, einer Süd- und einer Nordzone. Wird Strom von einer in die andere Zone geleitet, so fällt ein Transportentgelt von 0,25 Pf/kWh an. Dies ist die „T-Komponente“. Die Verbände argumentieren, dass sie eine sachgerechte Kostenverteilung darstelle und die verbrauchsnahe Stromerzeugung fördere. Allerdings können Exporte zwischen beiden Zonen in so genannten Bilanzkreisen saldiert werden, so dass nur für den Saldo gezahlt werden muss. Leitet z. B. Stromerzeuger S im Umfang von X kWh von der Südzone in den Norden und Erzeuger N in umgekehrter Richtung Y kWh und bilden beide einen Bilanzkreis, so muss dieser Bilanzkreis nur für den Saldo X-Y das Transportentgelt zahlen. Weiterhin ist bei der Überschreitung der deutschen Grenze ein Entgelt zu zahlen (in Höhe von 0,125 Pf/kWh).

95. Die T-Komponente steht im Zentrum der Kritik der EU-Kommission an der Verbändevereinbarung II.³⁷⁾ Die EU-Kommission argumentiert zunächst, dass die T-Komponente zu einer willkürlichen Belastung führe. Ein Transport über eine kurze Strecke werde belastet, wenn er die Nord-Süd-Grenze überschreite, wogegen ein langer Transport z. B. von Schleswig-Holstein nach Frankfurt a.M. innerhalb der Nord-Zone nicht belastet wird. Dies gelte ebenso für das Entgelt, das bei Überschreitung der deutschen Grenze anfalle. Der so begründete Vorwurf einer nicht-sachgerechten Kostenbelastung ist nicht überzeugend. Die Verbände argumentieren zu Recht, dass jedes System, das eine Entfernungsabhängigkeit miteinbezieht, immer eine gewisse Willkür beinhaltet. Es muss immer ein Kompromiss gefunden werden zwischen einer sachgerechten Kostenzuweisung und der Einfachheit des Abrechnungssystems. Das in der Verbändevereinbarung II vorgeschlagene System betont besonders die Einfachheit der Entgelterhebung. Gerade weil die erste Verbändevereinbarung wegen der Kompliziertheit der Entgelterhebung kritisiert wurde, ist gegen eine starke Vereinfachung grundsätzlich nichts einzuwenden. Man sollte

vielmehr fragen, ob und in welchem Umfang die Kosten der Durchleitung tatsächlich entfernungsabhängig sind. Soweit erkennbar, spielt die Entfernung zumindest bei den laufenden Kosten nur durch den Übertragungsverlust bei Umspannungen eine Rolle, echte Transportkosten fallen jedoch nicht an.

96. Wichtiger für die Beurteilung der Verbändevereinbarung II ist die wettbewerbliche Wirkung der T-Komponente für ausländische Anbieter. Die EU-Kommission sieht diese auf zweifache Weise benachteiligt. Zunächst durch die T-Komponente für das Überschreiten der Landesgrenze: Ausländische Anbieter erleiden dadurch einen systematischen Kostennachteil gegenüber inländischen Anbietern. Weiterhin ist das Abrechnungssystem durch die Möglichkeit der Saldierung geeignet, Inländern einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Die etablierten Anbieter hätten teilweise sowohl Produktionsstätten als auch Kunden in beiden Zonen, so dass sie bereits eigene Stromflüsse saldieren könnten. Dies sei für neu in den Markt eintretende Firmen (sowohl für aus- wie inländische Firmen) nicht der Fall. Ihre Stromflüsse seien typischerweise stärker in eine Richtung orientiert – z. B. von Gebieten mit niedrigen Strompreisen in solche mit hohen. Wer mit billigem skandinavischem Strom in Bayern aktiv werden möchte, muss nicht nur an der Grenze die T-Komponente entrichten, sondern wird mangels eigenen umgekehrten Stromaufkommens auch die inländische T-Komponente in vollem Umfang zahlen müssen. Vermeidbar ist dies nur, wenn man einen Partner mit Stromfluss in die andere Richtung findet und mit diesem einen Bilanzkreis bildet. Die EU-Kommission vertritt die Ansicht, es sei einfacher für die etablierten Unternehmen, solche Tauschpartner zu finden.

97. Die Bedenken der Europäischen Kommission gegen die T-Komponente werden von der Monopolkommission weitgehend geteilt. Die T-Komponente hat eindeutig eine wettbewerbsbehindernde Wirkung. Gerade weil durch die hohe Konzentration im Markt großen ausländischen Wettbewerbern eine bedeutende Rolle bei einer wettbewerblichen Entwicklung zukommt, muss dafür gesorgt werden, dass deren Markteintritt nicht unbillig behindert wird. Außerdem erlaubt die T-Komponente, überhöhte Preise (im Umfang von mindesten 2,5 – 7,5 %) innerhalb einer Tarifzone durchzusetzen, ohne von Anbietern aus dem Ausland oder aus der anderen Zone Wettbewerb befürchten zu müssen. Ein Verzicht auf die T-Komponente wäre daher begrüßenswert.

5.3.3.3 Lastprofile

98. Für eine kostenorientierte Rechnungsstellung kommt es beim Strom nicht nur auf den Gesamtverbrauch, sondern auf den zeitlichen Verlauf des Verbrauches an. Bei Kleinkunden ist eine Abrechnung im 15-Minuten-Takt, wie er bei Großkunden üblich ist, in Relation zum Umsatz prohibitiv teuer. Das führt in der Praxis dazu, dass die Versorger bereits in der Vergangenheit Lastprofile für ihre eigenen Kunden verwendeten. Die Verbändevereinbarung II sieht ein analoges Verfahren für die

³⁷⁾ Die Analyse der Verbändevereinbarung II durch die EU-Kommission ist abgedruckt in: VIK-Mitteilungen 1–2000, S. 21 ff.

Stromlieferung durch Dritte vor. Statt der genauen Messung des Stromverbrauchs im Tagesablauf wird auf der Basis von standardisierten Lastprofilen abgerechnet. Bei der Erstellung von Lastprofilen wird zwischen verschiedenen gewerblichen Nutzern, Haushalten und landwirtschaftlichen Nutzern unterschieden. Der Stromlieferant muss gemäß der Lastprofile den Strom in das Netz des jeweiligen Netzbetreibers einspeisen. Dieses Verfahren vermeidet, dass beim Wechsel zu einem neuen Stromlieferanten ein aufwendiger und teurer Austausch von Messeinrichtungen beim Kunden vorgenommen werden muss, um zu ermitteln, wieviel Strom der Lieferant in das Netz einspeisen soll. Die Verwendung von Lastprofilen ist notwendig, um den Markt für Kleinabnehmer zu öffnen. Nur so können die Wechselkosten für sie gering gehalten und ihnen die Wahl zwischen verschiedenen Anbietern ermöglicht werden.

99. Eine weitere Möglichkeit, Markteintritt zu behindern, besteht in der Behandlung von so genannten Fahrplanabweichungen. Fahrplanabweichungen erfordern die so genannte Beistellung von Regelenergie. Weicht ein einspeisendes Unternehmen vom vereinbarten Leistungsfahrplan nach unten ab (oder sein Kunde nach oben), so muss der Netzbetreiber die Differenz kurzfristig zur Verfügung stellen. Dies verursacht erhebliche zusätzliche Kosten, weil unter Umständen ganze Kraftwerke kurzfristig angefahren werden müssen. Für die zusätzliche Leistung muss deshalb ein höheres Entgelt vom Netzbetreiber erhoben werden. Allerdings können Fahrplanabweichungen verschiedener Kunden eines Stromhändlers innerhalb eines Netzes saldiert werden.

Die jetzigen Regelungen sehen vor, dass selbst bei einem einmaligen Überschreiten der vereinbarten Leistung, ein erhöhtes Leistungsentgelt für den gesamten Monat erhoben wird. Dies benachteiligt besonders Neueinsteiger. Sie haben zu Beginn sehr wenige Kunden in einem Versorgungsgebiet und können daher Fahrplanabweichungen innerhalb des eigenen Kundenkreises nicht gut ausgleichen. Von der Gefahr erhöhter Leistungsgebühren sind sie daher überproportional bedroht.

5.3.4. Erfahrungen mit der Regulierungspraxis

100. Um einem Wettbewerber den Zugang zu den Kunden seines Netzes zu erschweren, stehen dem Netzbetreiber grundsätzlich zwei Möglichkeiten zur Verfügung. Er kann erstens den Netzzugang generell mit dem Argument verweigern, dass dieser technisch nicht möglich oder dem Betreiber aus technischen Gründen nicht zumutbar sei (z. B. weil dadurch die Stabilität des Netzes gefährdet würde). Zweitens kann er sich zwar grundsätzlich zur Durchleitung bereit erklären, dafür aber einen prohibitiv hohen Preis verlangen und somit de facto den Netzzugang verweigern. Verfahren gab es bisher nur aufgrund einer generellen Durchleitungsverweigerung, zu Preisregulierungsverfahren kam es bisher noch nicht.

101. Gemäß der EU-Elektrizitätsbinnenmarkt-Richtlinie und ihrer Umsetzung im Energiewirtschaftsgesetz

(EnWG) muss der Netzzugang grundsätzlich gewährt werden. Verweigert werden kann er nur aus triftigen Gründen. Die EU-Richtlinie nennt in Art. 17 Abs. 5 als möglichen Verweigerungsgrund das Fehlen von entsprechenden Kapazitäten. Das EnWG besagt diesbezüglich, dass die Durchleitung verweigert werden kann, „soweit der Betreiber nachweist, dass ihm die Durchleitung aus betriebsbedingten oder sonstigen Gründen ... nicht möglich oder nicht zumutbar ist“ (§ 6 Abs. 1 Satz 2 EnWG). Zusätzlich zu den speziellen Regelungen des EnWG kann sich ein Durchleitung begehrendes Unternehmen auch auf das allgemeine Kartellrecht berufen, das den diskriminierungsfreien Zugang zu Infrastruktureinrichtungen wie dem Stromnetz garantiert (§ 19 Abs. 4 Nr 4 GWB). Allerdings verfügt das GWB an dieser Stelle über gleich formulierte Einschränkungen: Der Zugang kann verweigert werden, wenn nachgewiesen wird, dass die „Mitbenutzung aus betriebsbedingten oder sonstigen Gründen nicht möglich oder nicht zumutbar ist“. Diese weite Formulierung eröffnet einigen Interpretationsspielraum, auf den sich die Netzbetreiber in den bisherigen Fällen berufen haben:

Bundeskartellamt – Elektromark/Enron: Durchleitungsverweigerung (Januar 1999 nach Einlenken der Parteien eingestellt),³⁸⁾

Bundeskartellamt – BEWAG/RWE: Durchleitungsverweigerung (August 1999).³⁹⁾

102. Im ersten Verfahren verweigerte das regionale Elektrizitätsversorgungsunternehmen Elektromark dem Wettbewerber Enron die Durchleitung von Elektrizität durch das Elektromark-Netz zu den Stadtwerken Lüdenscheid. Elektromark berief sich darauf, dass eine Durchleitung zu einem Engpass an einer ihrer Umspannstationen führen würde. Das Bundeskartellamt widersprach dieser Einschätzung. Im Besonderen sei zu berücksichtigen, dass es zu einer Substitution der Strommenge komme: Zuvor übernahm Elektromark die Versorgung der Stadtwerke Lüdenscheid, in diesem Umfang werden Kapazitäten frei, die Enron für deren Versorgung nutzen kann. Wenn Elektromark zusätzliche Kosten durch die Notwendigkeit der Netzentlastung entstünden, so sei dies im Durchleitungsentgelt zu berücksichtigen. Selbst wenn es zu Kapazitätsengpässen in Spitzenzeiten komme, rechtfertige dies nicht eine bevorzugte Zuweisung der Kapazitäten an Elektromark. Bereits in diesem Verfahren formulierte das Bundeskartellamt die Ansicht, dass knappe Kapazitäten anteilig allen interessierten Nutzern zur Verfügung zu stellen seien. Nach einer Abmahnung durch das Bundeskartellamt einigten sich die Parteien auf einen Durchleitungsvertrag und das Amt stellte das Verfahren ein.

103. Dass ein Netzbetreiber kein Vorrecht bei der Zuteilung seiner eigenen Übertragungskapazitäten in Anspruch

³⁸⁾ Bundeskartellamt, B 8 – 40 100 – T – 246/98.

³⁹⁾ WuW/E DE-V 149; gegen die Entscheidung ist Beschwerde eingelegt, das Verfahren ist noch vor dem Berliner Kammergericht anhängig.

nehmen könne, war das zentrale Argument im ersten Durchleitungsfall, den das Kartellamt entschieden hat. Die Monopolkommission teilt die Auffassung, dass ein Netzbetreiber bei der Kapazitätsverteilung nicht zugunsten seiner eigenen Vertriebsabteilung diskriminieren darf. RWE wollte ein Unternehmen in Berlin mit Strom versorgen und dafür das Verteilnetz der BEWAG in Anspruch nehmen. Die BEWAG verweigerte dies mit dem Argument fehlender Durchleitungskapazitäten. Das Bundeskartellamt befand, dass ein solcher Engpass nicht vorliege. Im Umfang der vorherigen Stromlieferung an den Berliner Abnehmer bestehe auf jeden Fall eine Durchleitungspflicht. Das Recht auf Durchleitung sei nicht auf brachliegende Kapazitäten begrenzt. Die Tatsache, dass die BEWAG die Kapazitäten vorher selbst genutzt hat, gebe ihr kein Recht, diese der Nutzung durch andere Anbieter zu verweigern. Das Bundeskartellamt deutet für den (nach eigener Auffassung hier nicht vorliegenden) Fall, dass tatsächlich ein Engpass besteht, folgendes Vorgehen an: Zunächst müsse die Kapazität festgestellt werden. Dann sei festzulegen, ob ein Nutzer vorrangige Nutzungsrechte besitze. Schließlich seien gleichrangige Nutzer anteilmäßig bei der Kapazitätszuweisung zu berücksichtigen. Dieses Verfahren nennt das Bundeskartellamt „Repartierung“. Für Eigentümer des Netzes besteht kein bevorzugtes Nutzungsrecht. Der Netzbesitzer ist diesbezüglich allen anderen potentiellen Nutzern grundsätzlich gleichgestellt. Nur der Fall, dass der Netzbetreiber durch langfristige Lieferverträge gebunden ist, könnte unter Umständen eine bevorzugte Nutzung begründen.

Das Amt begründete dies wie folgt. Erstens sei eine gleichrangige Behandlung aller potentiellen Netznutzer aufgrund der wettbewerblichen Bedeutung des Netzes angebracht. Dies komme auch in der gesetzlichen Wertung des EnWG zum Ausdruck. Zweitens seien die Netze mit der Hilfe von Monopolstellungen und Privilegien aufgebaut worden, die das unternehmerische Risiko begrenzen. Drittens fordere auch die Elektrizitätsbinnenmarkt-Richtlinie explizit, dass ein Netzbesitzer nicht zwischen den Netznutzern diskriminieren dürfe, vor allem nicht zu Gunsten eigener Tochterunternehmen.

Mit der Repartierung befürwortet das Bundeskartellamt einen tiefen Eingriff in die Eigentumsrechte der Netzbesitzer. In Anbetracht der monopolistischen Geschichte der Branche – die zu wettbewerbsfreien Gewinnen und Überinvestitionen in das Netz führten – erscheint dies jedoch aus Sicht der Monopolkommission gerechtfertigt. Auf längere Sicht muss allerdings der Tatsache Rechnung getragen werden, dass der Instandhaltung des Netzes weiterhin Bedeutung zukommt. Zu starke dauerhafte Eingriffe in die Nutzungsrechte der Netzbetreiber reduzieren deren Anreiz, Investitionen in das Netz zu tätigen.

104. In den bisherigen Fällen haben die Netzbetreiber den Zugang entweder mit der Begründung abgelehnt, dass die Durchleitung die Sicherheit des Netzes gefährde, oder argumentiert, dass es für die Durchleitung nicht ausreichend Kapazität gebe. Richtigerweise hat das Bundeskartellamt dagegen argumentiert, dass die Sicherheitsanfor-

derungen nicht übertrieben werden dürfen, dass vor allem von den Netznutzern keinen höheren Sicherheitsstandards verlangt werden können, als sie zuvor beim alleinigen Betrieb durch den Netzbetreiber gegolten haben. Weiterhin ist grundsätzlich nicht von einem Kapazitätsengpass im Verteilnetz auszugehen, wenn ein Wettbewerber einen Kunden vom Netzbetreiber abwirbt. Er wird diesen typischerweise mit demselben Volumen beliefern wie zuvor, also keine zusätzliche Leitungskapazität benötigen. Eine Veränderung tritt nur an der Stelle ein, wo der Wettbewerber den Strom in das Netz des Netzbetreibers einspeist. Da bisher Durchleitungen und damit Einspeisenotwendigkeiten nur in Einzelfällen vorkommen, ist das Auftreten nichtbehebbarer Engpässe hier unwahrscheinlich.

105. Um den Kleinkundenmarkt für den Wettbewerb zu öffnen, kommen Lastprofilen für vereinfachte Abrechnungsverfahren große Bedeutung zu. Im Verfahren des Bundeskartellamtes gegen die Stadtwerke München verweigerten diese die Verwendung von so genannten synthetischen Lastprofilen (stark standardisierten Verbrauchsplänen) und bestanden auf der Installation von Leistungszählern. Dies hätte zu erheblichen Wechselkosten geführt. Nach Androhung einer Durchleitungsanordnung durch das Bundeskartellamt einigten sich die Beteiligten in einem Kompromiss auf die Verwendung von so genannten analytischen Lastprofilen, bei denen es sich um speziellere Lastprofile für die einzelnen Kunden handelt. Die Netzbetreiber haben versucht, Wechselgebühren in Form von zusätzlichen Zählerablesungen zu erheben. Das Bundeskartellamt ist der Auffassung, dass beim Wechsel eines Kunden zwar zusätzliche Kosten, z. B. für eine Ablesung, anfallen können. Dabei handele es sich aber um Kosten des Stromvertriebs und nicht des Netzbetriebs. Sie dürften daher nicht vom Netzbetreiber erhoben werden. Die Monopolkommission teilt die Auffassung des Bundeskartellamtes, dass Wechselgebühren und die Verweigerung, Lastprofile zu erstellen, unzulässig sind, da dadurch der Markteintritt behindert wird.

5.4 Zukünftige Regulierungsnotwendigkeiten

106. Obwohl die Deregulierung bisher erfolgreich ist, sollten einige der bestehenden Rahmenbedingungen verbessert werden. Gleichzeitig ist auf mögliche zukünftige Probleme hinzuweisen.

Notwendige Korrekturen betreffen die Verbändevereinbarung. Die T-Komponente sollte abgeschafft werden und bei der Preiskontrolle muss der Vergleich mit ausländischen Unternehmen möglich sein. Eine Erhöhung der Konzentration durch den Zusammenschluss von EVU wie im Falle VEBA/VIAG und RWE/VEW ist kritisch zu beurteilen. Ihr sollte nur zugestimmt werden, wenn anderweitige Verbesserungen der Wettbewerbssituation garantiert sind. Das betrifft zum einen die Entflechtung zwischen den EVU. Zum anderen muss sichergestellt sein, dass die Netze der fusionierten Unternehmen tatsächlich geöffnet werden.⁴⁰⁾

⁴⁰⁾ Vgl. Tz. 113 ff.

Es könnte gut sein, dass bezüglich der Netzöffnung die Nagelprobe des Deregulierungsprozesses noch bevorsteht. Bisher wird Durchleitung nur in Einzelfällen praktiziert. Wenn ein wettbewerblicher Prozess in Gang kommt und Durchleitung zum Massenphänomen wird, könnten zwei neue Regulierungsnotwendigkeiten auf das Bundeskartellamt zukommen. Zum einen werden Kapazitätsengpässe tatsächlich ein Problem darstellen, zum anderen besteht die Möglichkeit, dass das Bundeskartellamt verstärkt Entgelte überprüfen muss.

5.4.1 Kapazitätsengpässe

107. Stärkerer Wettbewerb im Strommarkt wird weniger die Stromflüsse im Verteilbereich zu den Kunden ändern, sondern vor allem die Stromflüsse im Übertragungsnetz. So kann internationaler Wettbewerb dazu führen, dass in wesentlich größerem Umfang als bisher Strom über die Grenzen transportiert wird. Ebenso können sich innerhalb Deutschlands im Ferntransportnetz die Stromflüsse in Volumen und Richtung ändern. Dadurch kann es zu Überlastungen von Kuppelstellen des Übertragungsnetzes kommen, so dass nicht mehr alle Durchleitungsbegehren vom Übertragungsnetzbetreiber befriedigt werden können. Auch Zugangsstellen zu den Verteilnetzen können durch neue Stromflüsse zu Engpässen werden, wenn in großem Umfang Eigenproduktion des Verteilnetzbetreibers durch Einspeisung von außen ersetzt wird.

Falls tatsächlich Engpässe vorliegen, muss ein Mechanismus gefunden werden, die knappe Ressource Kapazität auf die Nachfrager nach Kapazität zu verteilen. Ein solcher Mechanismus sollte vor allem zwei Ziele realisieren. Erstens sollte er Marktzutritt ermöglichen und dadurch den Wettbewerb um Endkunden in Gang bringen. Zweitens sollte ein Verteilungsmechanismus für die knappen Kapazitäten dafür sorgen, dass der effizienteste Nutzer die Kapazität zugeteilt bekommt. Das sollte auf dem Strommarkt der Anbieter mit den niedrigsten Stromproduktionskosten sein.

108. Das Bundeskartellamt hat im Verfahren zur Berliner Stromdurchleitung zwischen RWE und BEWAG als Mechanismus die so genannte Repartierung vorgeschlagen. Jeder soll seinen Bedarf anmelden und wenn der Gesamtbedarf die Kapazität überschreitet, wird der Bedarf anteilig bei allen gekürzt. Diese Regel ist auf den ersten Blick sehr einfach und ihre große Stärke liegt darin, dass sie auf jeden Fall den Marktzutritt ermöglicht. Wer Bedarf anmeldet, bekommt mit Sicherheit in gewissem Umfang Kapazität zugeteilt. Ein Problem taucht dann auf, wenn der tatsächliche Bedarf der Nachfrager nach Kapazität schwer objektiv zu ermitteln ist. In diesem Falle hätten die Nachfrager nach Kapazität die Möglichkeit, den angemeldeten Bedarf strategisch zu manipulieren. Im Besonderen werden sie – falls sie erwarten, dass es zu einer Repartierung kommen wird – einen zu hohen Bedarf anmelden, weil sie dadurch eine höhere Zuteilung erreichen können. Die Praxis muss zeigen, ob sich durch Plausibilitätstests für die angemeldete Nachfrage solche Probleme

vermeiden lassen. Während ein solches Zuteilungsverfahren gut hinsichtlich der Marktöffnung abschneidet, vermag es jedoch keine effiziente Nutzung der Kapazitäten zu gewährleisten. Die knappen Ressourcen werden anteilig verteilt, unterschiedliche Zahlungsbereitschaften, die unterschiedliche Grade von Effizienz widerspiegeln können, finden keine Berücksichtigung. In einem Marktprozess werden knappe Ressourcen über den Preismechanismus einer effizienten Nutzung zugeführt. Im Zuteilungsverfahren gibt es keine Preise, die eine effiziente Allokation unterstützen.

109. Eine Versteigerung von Kapazität, wie sie teilweise schon an Kuppelstellen zum Ausland durchgeführt wird, könnte diese Nachteile vermeiden. Die Grundvorstellung dabei ist, dass durch eine Versteigerung verlässlich derjenige gefunden werden kann, der die Ressource am effizientesten nutzt. Bei einem funktionierenden Wettbewerb auf dem Strommarkt wird der Endkundenpreis einheitlich sein, da Strom ein homogenes Produkt ist. Nicht die Einnahmenseite wird daher die Unterschiede in der Zahlungsbereitschaft für die Kapazität bestimmen, sondern die Kostenseite. Derjenige mit den niedrigsten Kosten kann beim gegebenen Marktpreis für Strom den höchsten Gewinn mit der Kapazität erzielen und wird daher bereit sein, den höchsten Preis dafür zu bieten.

Es gibt aber auch Einwände gegen ein Auktionsverfahren. Zunächst stellt sich die Frage, wer als Auktionator auftritt und an wen die Auktionserlöse zu zahlen sind. Die Regeln der Auktion und die Überwachung ihrer Einhaltung dürfen, gerade wenn der Netzbetreiber selbst als Auktionator auftritt, nicht in der Willkür des Netzbetreibers liegen. Falls die Auktionserlöse an ihn zu zahlen sind, so wird der Netzbetreiber zugleich Verkäufer und Bieter sein, denn er möchte sein Netz auch zur Übertragung seines eigenen Stroms nutzen. Falls er selbst den Zuschlag erhält, muss er den Preis an sich selbst entrichten, was ihm einen strategischen Vorteil gegenüber den anderen Bietern eröffnet. Das führt dazu, dass nicht mehr alle Bieter gleiche Chancen bei der Auktion haben und beeinträchtigt die Effizienz des Auktionsergebnisses.⁴¹⁾

⁴¹⁾ So wird beispielsweise der Netzbetreiber in einer Erstpreisauktion mit unabhängigen privaten Werten immer seinen wahren Wert (d. h. seine Zahlungsbereitschaft) bieten, wenn die Gebote simultan erfolgen (das gilt nicht für einen Reservationspreis, den der Versteigerer vor dem Einreichen der übrigen Gebote festlegen kann). Die anderen Bieter werden dagegen immer weniger als ihren wahren Wert bieten, weil das die einzige Möglichkeit ist, überhaupt Gewinne zu machen. Der Anreiz, von seinem wahren Wert nach unten abzuweichen (und so Gefahr zu laufen, nicht den Zuschlag zu erhalten), besteht darin, vielleicht doch den Zuschlag zu erhalten und dann als Gewinn die Differenz zwischen wahren Wert und Preis zu realisieren. Dieser Anreiz, von seinem wahren Wert nach unten abzuweichen, um beim Preis zu sparen, entfällt für den Auktionator, da er an sich selbst zahlt. Der Auktionator wird daher tendenziell mehr bieten als andere und hat eine höhere Chance, den Zuschlag zu bekommen. Außerdem kann es so zu einer ineffizienten Allokation kommen, falls der wahre Wert des Auktionators genau zwischen dem höchsten wahren Wert eines anderen Auktionsteilnehmers und dessen Gebot liegt. Dann hätte nicht derjenige mit dem höchsten wahren Wert den Zuschlag bekommen.

110. Alternativ könnte die Auktion durch einen Dritten durchgeführt werden, an den die Erlöse der Versteigerung zu entrichten wären. Der erwähnte Vorteil des Netzbetreibers wäre dann eliminiert. Trotzdem ist auch ein solches Auktionsverfahren nicht frei von Problemen, da der Wert der Kapazität vor allem in der Phase der Marktöffnung nicht unabhängig vom Ausgang der Auktion ist. Es handelt sich um eine Auktion mit so genannten endogenen Werten. Ersteigert ein Bieter die gesamte Kapazität, so hat er auf dem nachgelagerten Markt für die Versorgung z. B. von Stadtwerken über das Übertragungsnetz eine Monopolstellung und wird mit der Kapazität einen hohen Gewinn erzielen können. Falls jedoch viele Bieter einen Anteil an der Kapazität bekommen, können sie um die Versorgung der Stadtwerke konkurrieren, der Strompreis wird fallen und damit der Wert der Kapazität.

Es ist zu vermuten, dass zumindest in der Übergangsphase der Netzbetreiber systematisch eine höhere Zahlungsbereitschaft für die Kapazität haben könnte als die Wettbewerber. Vor der Versteigerung ist er in seinem Versorgungsgebiet Monopolist und erzielt damit einen bestimmten, auf seiner Marktmacht beruhenden (Monopol-) Gewinn. Außerdem muss er nicht in die Akquirierung von Kunden investieren, da er sie schon hat, oder wird zumindest weniger Werbeaufwand haben als jemand, der erst in den Markt eintritt. Der Wert des Netzbetreibers ist damit mindestens der gesamte alte Monopolgewinn, den er weiter erhält, wenn sein Gebot hoch genug ist, um Markteintritt zu verhindern. Ein Wettbewerber wird kaum den Netzbetreiber auf Anhieb ganz vertreiben können. Er wird daher höchstens in Höhe des Gewinns bieten können, den er im Wettbewerb gegen den Netzbetreiber erzielen kann. Nur wenn er erhebliche Kostenvorteile gegenüber dem Netzbetreiber hat, wird seine Zahlungsbereitschaft höher sein als die des Netzbetreibers.

Gerade in der Frühphase der Liberalisierung des Strommarktes erscheint ein Auktionsverfahren ein sehr riskanter Weg zu sein, da die Marktöffnung gänzlich unterbleiben kann und eine effiziente Allokation der Kapazitäten nicht notwendig gewährleistet ist. In einer späteren Phase, wenn Markteintritt bereits stattgefunden hat und der Wettbewerb in Gang gekommen ist, sollte man allerdings von einem Auktionsverfahren Gebrauch machen, um die Zuteilung von Kapazitäten knappheitsorientiert zu organisieren.

5.4.2 Durchleitungspreise

111. Anders als in der Telekommunikationsderegulierung spielt die Festlegung von Netznutzungs- und Zugangsentgelten auf dem Strommarkt noch keine Rolle. Ein Grund für den Unterschied zwischen beiden Netzindustrien könnte sein, dass es beim Strom mehrere inländische Netzbetreiber gibt, deren Netzzugangsentgelte verglichen werden können. Stark überhöhte Preise eines einzelnen Betreibers sind deswegen kaum durchzuhalten. Die Gefahr besteht jedoch, dass alle Netzbetreiber über-

höhte Preise verlangen und so aus einem Vergleich nichts gewonnen werden kann. Auch die Notwendigkeit des „Unbundling“ schließt die Möglichkeit, überhöhte Zugangsentgelte zu erheben, nicht vollständig aus. Die rechtlich vorgeschriebene Trennung von Netzbetrieb, Handel und Vertrieb eines Stromversorgers in Einheiten mit eigenständiger Buchführung soll diskriminierendes Verhalten verhindern. Das Unternehmen muss ausweisen, wieviel es für die Netznutzung seiner eigenen Handels- und Vertriebseinheit in Rechnung stellt. Mehr darf es auch nicht von anderen für die Durchleitung verlangen. Mindestens zwei Mechanismen erlauben es dem Netzbetreiber selbst bei getrennter Buchführung, überhöhte Preise zu erheben. Zunächst wird regelmäßig das durchleitungsbegehrende Unternehmen Übertragungskapazität in geringerem Umfang in Anspruch nehmen als der Netzbetreiber selbst, der noch als Altbestand fast alle Kunden seines Versorgungsgebietes hat. Wenn es ihm möglich ist, bei der Netznutzung Mengenrabatte zu gewähren,⁴²⁾ so kann er die Rabattschemata so gestalten, dass nur die eigene Vertriebsstochter in den Genuss niedriger Tarife kommt. Dieses Verfahren ist aus anderen regulierten Industrien, wie der Telekommunikation, bekannt. Doch selbst wenn tatsächlich von eigenen wie fremden Netznutzern das gleiche Entgelt erhoben wird, kann der Netzbetreiber ein Interesse haben, zu hohe Preise zu verlangen. Denn sein Ziel ist nicht nur die Maximierung des Gewinns seiner Vertriebsstochter (der durch hohe Nutzungspreise leidet), sondern die Maximierung des Konzerngewinns. Dabei spielen zu hohe Preise für die Durchleitung keine Rolle, da sie innerhalb des Konzerns verbleiben und nur von der Vertriebsabteilung in den Netzbetrieb wandern.

112. Es scheint daher nicht unrealistisch, dass das Bundeskartellamt mit Missbrauchsfällen aus diesem Bereich konfrontiert werden wird. Es wird sich zeigen müssen, ob eine Ex-post-Kontrolle hierfür ausreichend ist. Dafür müsste das Amt eine zuverlässige Methode zur Preisermittlung (z. B. DEA) anwenden und die Verfahren zügig abwickeln. Die Interessen der Wettbewerber müssen im Verfahrensablauf ausreichend berücksichtigt werden. Es hilft einem neuen Wettbewerber wenig, wenn ihm nach zwei Jahren bestätigt wird, dass zu hohe Preise von ihm verlangt wurden, falls er mittlerweile den Markt aufgrund der hohen Preise verlassen musste. Es wird daher nicht nur darauf ankommen, dass die Verfahren des Amtes schnell entschieden werden, sondern auch darauf, dass Preisentscheidungen sofort vollziehbar sind. Nur die sofortige Vollziehbarkeit der Entscheidung schützt den Wettbewerber hinreichend. Dann verlieren Überlegungen, eine sektorspezifische Regulierungsbehörde zu schaffen, ihre Grundlage.

⁴²⁾ Eine mögliche Begründung für Mengenrabatte könnte sein, dass mit steigender Zahl der Kunden die Netzbelastung leichter kalkulierbar wird, da sich Abweichungen einzelner Kunden vom Normalverbrauch gegenseitig neutralisieren können. Es wird dann eine geringere Vorhaltekapazität vom Netzbetreiber benötigt.

5.5 Aktuelle Konzentrationsentwicklungen

113. Im Berichtszeitraum sind die beiden Fusionsvorhaben VEBA/VIAG und RWE/VEW angemeldet worden. Während der Zusammenschluss VEBA/VIAG die Umsatzkriterien der europäischen Fusionskontrollverordnung erfüllt und somit in die Zuständigkeit der Europäischen Kommission fällt, erwirtschaften RWE und VEW jeweils mehr als zwei Drittel ihres Umsatzes in Deutschland und unterfallen daher der deutschen Jurisdiktion. Einen Verweisungsantrag des Bundeskartellamtes im Fall VEBA/VIAG wies die Europäische Kommission unter Hinweis auf die erhebliche Bedeutung des Zusammenschlusses für die Entwicklung des gesamten europäischen Elektrizitätsmarktes zurück.⁴³⁾ Aufgrund des engen sachlichen Zusammenhangs der beiden Verfahren – sie weisen vergleichbare Wettbewerbsprobleme auf und sind über die getroffenen Zusagenvereinbarungen miteinander verknüpft – bestand während der gesamten Verfahrensdauer eine enge Zusammenarbeit zwischen der europäischen und der deutschen Wettbewerbsbehörde. Die Europäische Kommission gab den Zusammenschluss VEBA/VIAG am 13. Juni 2000 unter einer Reihe von Auflagen frei. Die Entscheidung des Bundeskartellamtes im Fall RWE/VEW wird für Juli 2000 erwartet; hier müssen noch Bedenken des Bundeskartellamtes bezüglich der betroffenen Gasmärkte ausgeräumt werden.

In dem Verfahren VEBA/VIAG ergaben sich Wettbewerbsprobleme in erster Linie in den Bereichen Elektrizität und Chemie. Von besonderem Interesse sind die Ausführungen der Europäischen Kommission zu den Elektrizitätsmärkten. Ihrer Ansicht nach würde der geplante Zusammenschluss zu einer gemeinsamen beherrschenden Stellung von VEBA/VIAG einerseits und RWE andererseits auf dem Markt für die Stromabgabe von der Verbundebene führen. Dies gelte unabhängig von dem Ausgang des Fusionskontrollverfahrens RWE/VEW. Ihre Bedenken sah die Europäische Kommission erst aufgrund der von den Zusammenschlussbeteiligten angebotenen Zusagen als ausgeräumt an.

114. Entgegen der Auffassung der Parteien, die von einem EU-weiten Markt ausgehen, grenzt die Europäische Kommission den relevanten Markt national ab. Dafür sprächen neben der geringen Importquote (weniger als 6 %) vor allem die begrenzten Importkapazitäten der Interconnectoren, d. h. der Kuppelstellen mit dem benachbarten Ausland. Importe von ausländischen Elektrizitätsanbietern würden schließlich dadurch erschwert, dass für grenzüberschreitende Stromlieferungen in die Bundesrepublik Deutschland ein Transportentgelt, die so genannte T-Komponente, fällig werde, sofern die gelieferte Strommenge nicht saldiert werden könne. Die Europäische Kommission spricht sich gegen eine engere Marktabgrenzung – etwa auf der Grundlage der ehemaligen Versorgungsgebiete oder der beiden durch die Verbändevereinbarung II vorgegebenen Handelszonen – aus. Wegen

der inzwischen geschaffenen Rahmenbedingungen für die Stromdurchleitung könnten auch die Unvollkommenheiten der Verbändevereinbarung II nichts an der Prognose ändern, dass sich der sachlich relevante Markt in naher Zukunft in Deutschland zu einem nationalen Markt entwickeln würde.

115. Nach den Ermittlungen der Europäischen Kommission war der Markt für die Elektrizitätsabgabe von der Verbundebene bereits vor dem Zusammenschluss hochkonzentriert. In Deutschland erzeugen acht Versorgungsunternehmen – RWE, VEBA, VIAG, VEW, EnBW, BEWAG, HEW und VEAG – den überwiegenden Anteil der Elektrizität. Die verbleibende Strommenge wird einerseits von lokalen und regionalen Energieversorgern, andererseits von Industrieunternehmen produziert. Diese treten indes allenfalls begrenzt als Marktteilnehmer auf, da sie den eigenerzeugten Strom weitgehend zur Deckung ihres eigenen Bedarfs nutzen. Hinzu kommt, dass die vier größten Stromerzeuger RWE, VEBA, VIAG und die gemeinsam beherrschte VEAG das Hochspannungs-Übertragungsnetz und damit die für einen Stromwettbewerb mittels Durchleitung notwendigen Ressourcen zu über 80 % kontrollieren.

116. Nach dem Zusammenschluss ist laut Europäischer Kommission nicht mit wesentlichem Wettbewerb zwischen VEBA/VIAG einerseits und RWE bzw. RWE/VEW zu rechnen. Vielmehr würden mehrere Faktoren ein wettbewerbsbeschränkendes Parallelverhalten der beiden Unternehmensgruppen begünstigen. Mit dem Zusammenschluss entstünden zwei in etwa gleichwertige Unternehmensgruppen, die beide jeweils weit über 30 % der Marktanteile hielten und vergleichbare Kostenstrukturen sowie finanzielle Ressourcen aufwiesen. Zudem seien sowohl VEBA/VIAG als auch RWE über alle Stufen der Elektrizitätswirtschaft integriert, verfügten über ähnlich große Übertragungsnetze und hätten sich in vergleichbarem Umfang mit langfristigen Lieferverträgen Importkapazitäten aus dem Ausland gesichert. Die Wahrscheinlichkeit von Parallelverhalten werde außerdem aufgrund der zahlreichen gesellschaftsrechtlichen Verflechtungen zwischen VEBA/VIAG und RWE erhöht. Gegen preisliche Vorstöße eines der Dyopolisten sprächen ferner die Homogenität des Gutes Strom und das hohe Maß an Transparenz sowohl bei den Endkundenpreisen als auch bei Erzeugungs- und Netznutzungskosten. Schließlich verringere die stagnierende Nachfrage ebenso wie die geringe Preiselastizität der Nachfrage die Anreize zu aktivem Wettbewerbsverhalten der Oligopolisten.

117. Das Dyopol sei auch im Außenverhältnis keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt. Für diese Einschätzung ließen sich das begrenzte Wettbewerbspotential anderer Anbieter sowie die hohen Marktzutrittsbarrieren und die rechtlichen Rahmenbedingungen anführen. VEBA/VIAG und RWE würden nach dem Zusammenschluss unter Einbeziehung der Stellung von VEAG ca. 80 % der Marktanteile vereinigen und daher mit weitem Abstand vor ihren Konkurrenten führen. Deren Position sei noch schwächer, als ihre Marktanteile auswiesen, da

⁴³⁾ Vgl. Tz. 601 f.

die Parteien des Zusammenschlusses wesentliche Beteiligungen an den meisten Wettbewerbern hielten. Maßgebliche Wettbewerbshandlungen dürften daher von diesen Versorgungsunternehmen nicht zu erwarten sein. EnBW, der zur Zeit einzige unabhängige Anbieter, könne auch unter Berücksichtigung des geplanten Anteilerwerbs durch Electricité de France den Verhaltensspielraum der Oligopolisten nicht wirksam begrenzen. Der Eintritt neuer Konkurrenten sei wegen der ausgesprochen hohen Marktzutrittsschranken wenig wahrscheinlich. Zur Begründung führt die Europäische Kommission die Höhe der erforderlichen Investitionen sowie die mangelnde Zutrittsmöglichkeit aus dem Ausland aufgrund fehlender Inter-connectorenkapazität an.

Mit der Kontrolle über den weitaus größten Teil des Übertragungsnetzes seien weitere Vorteile für die Dyopolisten verbunden. Sie erhielten einen Informationsvorsprung hinsichtlich der Lastflüsse sowie der Liefermengen von Wettbewerbern und der Lastprofile von Abnehmern. Zudem bestehe die Gefahr einer Diskriminierung von Wettbewerbern, die auf die Durchleitung angewiesen sind. Unter der Geltung des verhandelten Netzzugangs sei es möglich, im Wege der Mischkalkulation durch hohe Durchleitungsentgelte und entsprechend niedrige Stromabgabepreise Wettbewerber zugunsten der eigenen Produktionsunternehmen zu beeinträchtigen. In einer derartigen Konstellation fehlten Anreize, transparente Tarife anzuwenden.

Die führende Position von VEBA/VIAG und RWE werde ferner durch ihre starke Stellung auf den nachgelagerten Märkten abgesichert, die ihnen eine breite Absatzbasis garantiere. Die Ermittlungen der Europäischen Kommission haben gezeigt, dass Verteilerunternehmen, an denen eine Beteiligung eines Verbundunternehmens besteht, die Chance der Liberalisierung bislang kaum in Anspruch nehmen und ihren bisherigen Vorlieferanten treu bleiben. Entsprechend schwierig sei es für andere Marktteilnehmer, diese Kundengruppe zu akquirieren.

Schließlich verschaffe die Ausgestaltung der Verbändevereinbarung II, insbesondere hinsichtlich der T-Komponente und der Regelenergie⁴⁴⁾, dem Dyopol weitere Vorteile gegenüber Wettbewerbern. Daneben würde sich das Fehlen von Regelungen zum Engpassmanagement negativ auf die Konkurrenten der Dyopolisten auswirken.

118. Die Zusammenschlussbeteiligten konnten die Bedenken der Europäischen Kommission mittels einer Reihe von Zusagen ausräumen. Um die wesentlichen Verbindungen zwischen VEBA/VIAG und RWE/VEW zu lösen, erklärten sich die beiden Unternehmensgruppen bereit, ihre Anteile an dem ostdeutschen Verbundunternehmen VEAG zusammen mit ihren Kapitalbeteiligungen an dem Braunkohleproduzenten LAUBAG – Vorlieferant der VEAG – sowie der in ihrem Eigentum stehenden Bergrechte für den Abbau ostdeutscher Braunkohle

zu veräußern. VEBA/VIAG sagten ferner für eine Übergangszeit von sieben Jahren zu, über ihre ostdeutschen Regionalversorger Elektrizität von der VEAG zu beziehen. Auf der Abnehmerseite erhält die VEAG damit eine umfangliche Abnahmegarantie für einen großen, im Zeitablauf degressiv gestalteten Teil ihrer Verkäufe an die ostdeutschen Regionalversorgungsunternehmen.

Nach Auffassung der Europäischen Kommission reichen diese Zusagen aus, den Absatz der VEAG wie auch die Verstromung der Braunkohle durch das ostdeutsche Verbundunternehmen sicherzustellen. Die Verpflichtung, die an der VEAG gehaltenen Kapitalanteile zu verkaufen, und die weiteren Zusagen bewirken, dass die für die Gefahr eines Parallelverhaltens bedeutsamste Verflechtung zwischen den beiden Unternehmensgruppen gelöst wird. Eine unabhängige VEAG stelle zugleich einen neuen Außenwettbewerber dar, der dem Preisverhalten von VEBA/VIAG und RWE/VEW Grenzen setze. Der Zusammenschluss von VEBA/VIAG entziehe dem Markt für die Stromabgabe von der Verbundebene einen Wettbewerber. Aufgrund der Zusagen werde gleichwohl ein weiterer unabhängiger Konkurrent etabliert, der die dritte Kraft auf dem deutschen Markt – vor der süddeutschen EnBW – bilden könne. Da die VEAG über einen modernen Kraftwerkspark und über Einfuhrmöglichkeiten durch die Interconnectoren nach Polen verfüge, entstehe zusätzliches Potential für Stromhändler.

Die übrigen Veräußerungszusagen betreffen die gesellschaftsrechtlichen Verflechtungen zwischen den Unternehmensgruppen VEBA/VIAG und RWE/VEW. Weitere Verbindungen zu RWE/VEW werden mit dem Verkauf der unmittelbaren und mittelbaren Anteile der VIAG an der VEW sowie der VEBA-Beteiligung an der Rheinische Energie AG entflochten. Der Verkauf von Kapitalanteilen an anderen Verbundunternehmen betrifft das Hamburger Elektrizitätsversorgungsunternehmen HEW und die Berliner Kraft und Licht AG.

119. Die Auflösung der gegenseitigen gesellschaftsrechtlichen Verbindungen zwischen den großen Verbundunternehmen ist aus wettbewerblicher Sicht zu begrüßen. Die Monopolkommission hat bereits in ihrem Zehnten Hauptgutachten auf die wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen dieser Kapitalverflechtungen – wie auch der personellen Verflechtungen – hingewiesen.⁴⁵⁾ Angesichts der starken Marktstellung der beiden Unternehmensgruppen und die ein Parallelverhalten begünstigenden Faktoren ist die Vorgehensweise der Europäischen Kommission – die bestehenden Verflechtungen aufzulösen und einen unabhängigen dritten Wettbewerber zu etablieren, der in Konkurrenz zu den beiden Unternehmensgruppen treten kann – zu befürworten.

Die VEAG muss zunächst als potenter Wettbewerber aufgebaut werden, denn das Unternehmen ist bis auf weiteres mit erheblichen Verbindlichkeiten konfrontiert und

⁴⁴⁾ Vgl. Tz. 99.

⁴⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 728 f.

zudem an die Verstromung der Braunkohle gebunden. Im Gegensatz zu VEBA/VIAG und RWE ist die VEAG bislang weder auf der Vorlieferantenstufe noch auf der Abnehmerseite vertikal integriert. Die Zusagen sollen gewährleisten, dass das ostdeutsche Versorgungsunternehmen auch insoweit als ernstzunehmender Wettbewerber auftreten kann, um den Verhaltensspielraum von VEBA/VIAG und von RWE durch vorstoßenden Wettbewerb einzuschränken. Zu diesem Zweck ist es allerdings erforderlich, den westdeutschen Verbundunternehmen Abnahmeverpflichtungen im Hinblick auf die ostdeutschen Regionalversorger, an denen sie beteiligt sind, aufzuerlegen. Eine solche Verpflichtung mussten die Regionalversorger in den neuen Bundesländern allerdings bereits im Zuge der Neuordnung der ostdeutschen Stromwirtschaft eingehen; sie hatten auch bislang 70 % ihres Bedarfs bei der VEAG zu decken. Ob die Einschätzung der Europäischen Kommission zutrifft, wonach die VEAG nach Ablauf der sieben Jahre auch ohne derartige Unterstützung als potentieller Konkurrent auftreten kann, erscheint indes fraglich. Darüber hinaus muss zunächst ein finanzstarker Käufer gewonnen werden. Hier besteht z. B. ein Interesse ausländischer Erzeuger an deutschen Beteiligungen.

120. Um einer mit dem Zusammenschluss verbundenen Verstärkung der Konzentration auf dem Markt für die Stromabgabe von der Verbundebene entgegenzuwirken, sind folglich die im Zusammenhang mit den Durchleitungsbedingungen vereinbarten Zusagen von besonderem Interesse. In ihrer gegenwärtigen Ausgestaltung (Verbändevereinbarung II) begünstigen die Durchleitungsbedingungen die Verbundunternehmen und benachteiligen Wettbewerber sowie Stromhändler. Die Erhebung der T-Komponente, die Abrechnung der Regelenergie und die Ausweisung der Strompreise stoßen auf wettbewerbspolitische Bedenken. Daher sind die von den beiden Unternehmensgruppen abgegebenen Zusagen,

- auf die Erhebung der T-Komponente zu verzichten,
- eine geänderte Berechnungsmethode für die Regelenergie anzuwenden, welche den tatsächlichen Kosten näher kommt, als es die in der Verbändevereinbarung II zugrunde gelegten Maßstäbe vermögen und
- die Strompreise detailliert nach Netznutzungsentgelt, Energiepreis, Zählung/Ablesung und Sonstiges (z. B. Konzessionsabgaben, Mehrwertsteuer) auszuweisen,

vorteilhaft. Nach Ansicht der Europäischen Kommission verbessern diese Zusagen die Bedingungen der Durchleitung durch die Übertragungsnetze der führenden Verbundunternehmen. Durch den Verzicht auf die T-Komponente sind die Wettbewerber nicht länger mit dem Nachteil konfrontiert, dass sie keine konzerninternen Saldierungsmöglichkeiten – wie sie VEBA/VIAG aufgrund ihrer großräumigen Versorgungsnetze zur Verfügung stehen – haben. Stromlieferungen innerhalb des größten Teils von Deutschland sind für die Wettbewerber künftig ohne Entrichtung der T-Komponente möglich; die damit verbundenen Wettbewerbsverzerrungen entfallen somit. Die Europäische Kommission geht ferner davon aus, dass der

Verzicht auf die T-Komponente in einem so weitreichenden Umfang dazu führt, dass sie auch in den übrigen Netzzonen nicht zu entrichten sein wird. Aus wettbewerbspolitischer Perspektive ist zu begrüßen, dass wesentliche Defizite der Verbändevereinbarung II nunmehr behoben werden. Die Monopolkommission gibt jedoch zu bedenken, dass die Einhaltung der in diesem Zusammenhang getroffenen Zusagen einer laufenden Überwachung bedarf und insofern als problematisch anzusehen ist. Überdies ist angedacht, auch auf europäischer Ebene ein Entgelt für die Überschreitung nationaler Grenzen einzuführen, so dass ein Verzicht in anderen Netzzonen wenig realistisch erscheint.)

Trotz der dargelegten Veräußerungszusagen und der Verpflichtungen der beteiligten Unternehmen, die Durchleitungsbedingungen zu verbessern, entsteht durch den Zusammenschluss von VEBA/VIAG ein enges Oligopol von Unternehmen, die einer langjährigen Tradition der gegenseitigen Kooperation verhaftet sind. Darüber hinaus handelt es sich um die auf der Verbundebene bedeutendsten Elektrizitätsversorgungsunternehmen Deutschlands. Schließlich ist die Einhaltung der Zusagen im Hinblick auf die Durchleitungsbedingungen mit gewissen Unsicherheiten behaftet. Vor diesem Hintergrund gewinnt ein möglicher Außenwettbewerb aus dem Ausland an Bedeutung. Um von dieser Seite den Wettbewerb auf dem deutschen Markt für die Stromabgabe von der Verbundebene zu beleben, verpflichtet die Europäische Kommission die VEBA dazu, einen Teil der für das Unternehmen reservierten Kapazität an der Kuppelstelle nach Dänemark Wettbewerbern zur Verfügung zu stellen. Der Interconnector an der deutsch-dänischen Grenze weist eine Gesamtkapazität von 1 200 Megawatt auf, von denen derzeit 700 Megawatt vertraglich für VEBA reserviert sind. Die übrigen 500 Megawatt werden in einem Auktionsverfahren unter den Interessenten versteigert. Die VEBA sicherte zu, insgesamt 400 Megawatt der für sie vorgesehenen Kapazität freizusetzen. Da die Strompreise in Skandinavien zum überwiegenden Teil unter den deutschen Preisen liegen, stellt der deutsch-dänische Interconnector eine der wenigen Kuppelstellen zum Ausland dar, an denen Kapazitätsengpässe auftreten. Die Europäische Kommission erhofft sich von dem Freisetzen der 400 Megawatt einen Wettbewerbsdruck auf die großen deutschen Verbundunternehmen.

121. Da die Verbundebene infolge des Zusammenschlusses im Wesentlichen nur noch drei große Stromerzeugergruppen umfassen wird, entsteht auf der Produzentenebene mithin ein enges Oligopol. Nach Auffassung der Monopolkommission ist die damit einhergehende Erhöhung des Konzentrationsgrades – namentlich angesichts der unsicheren Zukunftsperspektiven der VEAG und der mit der Einhaltung der übrigen Zusagen verbundenen Probleme – nur dann zu tolerieren, wenn davon ausgegangen werden kann, dass Wettbewerb aus dem Ausland auf den deutschen Markt drängt. Aufgrund der vorhandenen Kapazitätsengpässe impliziert dies, dass die Stromkuppelstellen mit dem Ausland ausgebaut werden müssten, damit die Elektrizität ungehindert über die

Grenzen fließen kann. Die VEBA stellt zwar einen Teil der für sie reservierten Kapazität zur Verfügung; dies reicht jedoch angesichts der bestehenden Möglichkeiten nicht aus. Eine Lösungsmöglichkeit hätte darin bestanden, den Unternehmen den Ausbau der Interconnectoren aufzugeben. Ansonsten kann das an der deutsch-dänischen Kuppelstelle vorhandene Wettbewerbspotential nur unzureichend genutzt werden.

6. Staatstätigkeit im Bankensektor

122. Die Monopolkommission hat sich wiederholt kritisch mit der wirtschaftlichen Tätigkeit des Staates im Bankensektor befasst und einen Rückzug der verschiedenen öffentlichen Hände, Bund, Länder, Gemeinden, aus diesem Schlüsselbereich einer Volkswirtschaft befürwortet.⁴⁶⁾ Im Kern ist die allgemeine Privatisierungsbilanz der vergangenen Jahre positiv. Dies gilt zum einen für die weitgehend erfolgreiche Arbeit der früheren Treuhandanstalt. Ihr war es gelungen, eine gesamte Volkswirtschaft in marktwirtschaftliche und damit privatrechtliche Eigentumsstrukturen überzuführen. Es gilt zum anderen für eine Privatisierungsbewegung im Westen. Namentlich der industrielle Beteiligungsbesitz der öffentlichen Hand ist weitgehend aufgegeben worden. Allerdings gibt es bemerkenswerte Ausnahmen wie etwa die Großaktionärsstellung des Landes Niedersachsen in der Volkswagen AG. Von Bedeutung ist ferner die vom Bundesgesetzgeber vorgebrachte Liberalisierungspolitik innerhalb der leistungsgebundenen Energieversorgung. Dies trug mittelbar dazu bei, dass sich einzelne Bundesländer aus ihrer Eigentümerstellung bei den großen Energieversorgungsunternehmen zurückgezogen bzw. diese nachhaltig abgebaut haben, so etwa das Land Bayern im Falle der früheren Bayernwerk AG, die über die VIAG nach der Fusion mit der VEBA ihren Weg zur neuen EON AG gefunden hat. Im Falle der von Kommunen beherrschten RWE AG hat die Beseitigung der Mehrfachstimmrechte durch das KontraG von 1998 (Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich) einen ähnlichen Effekt ausgelöst.

123. Unberührt von dieser Entwicklung blieb bislang die Staatstätigkeit im Bankensektor, der zugleich mit dem öffentlichen Versicherungssektor verflochten ist. Der Einfluss der öffentlichen Hände ist ausgeprägt. Bezogen auf das Geschäftsvolumen aller Kreditinstitute liegt der Anteil des öffentlichen Sektors bei rund 36%; nimmt man Kreditinstitute mit Sonderaufgaben hinzu, so erreicht der Anteil der öffentlichen Hand 50%. Die privaten Kreditbanken haben demgegenüber einen Anteil von etwa 26%, die privaten Kreditgenossenschaften von ca. 15%. Die Kenngröße Geschäftsvolumen ist eine grobe. Die Bedeutung der einzelnen Bankengruppen ist in den spezifischen Märkten für Bankdienstleistungen durchaus differenziert zu sehen. Gleichwohl ist diese Kennziffer ein Beleg für

die insgesamt überragende Bedeutung des öffentlichen Bankensektors. Von einer Rücknahme staatlichen Einflusses ist hier nichts zu spüren. Im Gegenteil, es gibt gegenläufige Entwicklungen. Hierher gehören die Vorhaben der Länder Thüringen und Hessen, Beteiligungen an der hessischen Landesbank zu erwerben. Zu nennen ist ferner die Fusion zwischen der Südwestdeutschen Landesbank, der Landesgirokasse und der Landeskreditbank zur neuen Landesbank Baden-Württemberg. Erklärtes Ziel war es, eine Großbank in öffentlicher Trägerschaft ins Leben zu rufen. Ähnlichen Zielen dient die Zusammenfassung von sächsischen Sparkassen unter dem Dach einer Holding.

124. Diese Entwicklung ist unter drei Aspekten kritisch zu sehen:

- Die ausgedehnte Präsenz der verschiedenen öffentlichen Hände im Bankensektor führt zu wettbewerbspolitischen Defekten. Die Anstaltslast, ein zwingender Verlustausgleich im Innenverhältnis von Anstaltsträgern und Kreditinstituten, sowie die Gewährträgerhaftung, eine unbeschränkte Haftung des Gewährträgers im Außenverhältnis zu Gläubigern eines öffentlich-rechtlichen Kreditinstituts, verzerren den Wettbewerb mit privaten Banken. Sie geben den öffentlich-rechtlichen Banken ein überragendes Creditrating unabhängig von der eigenen Leistung, lediglich aufgrund des speziellen Haftungsregimes. Dies zeigt sich in messbaren Vorteilen dieser Institute bei der Refinanzierung, schlägt letztlich aber auf die gesamte Geschäftstätigkeit der öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute durch. Überdies sind die Geschäftsbeziehungen zwischen den öffentlichen Händen und den eigenen Banken privilegiert. Namentlich Länder und Kommunen als ausgeprägte Nachfrager von Bankdienstleistungen halten das Geschäft tendenziell „im eigenen Hause“. Dies führt nicht notwendig zu besseren und damit unmittelbar wettbewerbsverzerrenden Konditionen, obwohl es auch hier eine gewisse Grauzone gibt. Die Eigentumsstellung wirkt aber praktisch wie eine Meistbegünstigungsklausel zugunsten der öffentlich-rechtlichen Institute. Schließlich bewirken diese überkommenen Strukturen Allokationsverzerrungen. Gemessen an der Bilanzsumme, befindet sich die Hälfte der deutschen Kreditwirtschaft extra commercium. Ein öffentlich-rechtliches Institut kann von privaten Banken nicht erworben werden. Das lokale und regionale Geschäftsumfeld namentlich von Sparkassen beruht auf historischen Zufälligkeiten. Eine Anpassung des geographischen Geschäftskreises an neue Entwicklungen, sozusagen ein Wandern des Instituts zum „besten Wirt“ im Wege von Zusammenschlüssen und anderen Neupositionierungen, bleibt im Ansatz ausgeschlossen.
- Zu den wettbewerbspolitischen Defekten treten ordnungspolitische Defizite. Länder und Kommunen instrumentalisieren ihre Landesbanken bzw. Sparkassen zu industriepolitischen Zwecken. Der Mechanismus läuft über die personelle Schiene. Solche Einflussnahmen sind unabhängig von der parteipolitischen Ausrichtung der jeweiligen Gewährträger. Sie finden sich

⁴⁶⁾ Vgl. zuletzt Monopolkommission, Marktöffnung umfassend wirklichen, Hauptgutachten 1996/1997, Baden-Baden 1998, Tz. 53 ff.

in allen Bundesländern. Besonders ausgeprägt sind sie auf kommunaler Ebene. In der Substanz laufen solche industriepolitischen Einflussnahmen auf Subventionen oder auf Maßnahmen in der Nachbarschaft derselben hinaus. Gegenüber der allokativen Effizienz von Märkten sind dies in der Regel inferiore Lösungen. Unter ordnungspolitischen Defekten kann man weiter rubrizieren, dass es mit Hilfe öffentlich-rechtlicher Kreditinstitute zu einer Ausdehnung der staatlichen Wirtschaftstätigkeit in anderen Märkten kommt. Bekanntestes Beispiel sind Telekommunikationsunternehmen auf kommunaler Ebene, welche typischerweise Gemeinschaftsunternehmen der jeweiligen Sparkasse und der kommunalen Stadtwerke sind.

- Schließlich bestehen Demokratiedefizite, dies in zwei Richtungen: Die genannten industriepolitischen Einflussnahmen sind häufig intransparent und bleiben damit außerhalb einer Kontrolle seitens der öffentlichen Meinung. Als Verwaltungshandeln sind sie zudem der unmittelbaren Kontrolle durch die Parlamente entzogen. Deren Budgetrecht läuft in diesem Ausmaß ins Leere. Es kann auf diese Weise zu ungunstigen Verfilzungen zwischen öffentlicher Hand und öffentlichem Kreditgewerbe kommen. In jüngster Zeit sind Fehlentwicklungen dieser Art für die breite Öffentlichkeit sichtbar geworden.

125. Die Präsenz des Staates als Anbieter von Bankleistungen wird traditionell mit einem spezifischen Auftrag der öffentlich-rechtlichen Institute gerechtfertigt (Förderfunktion, Gewährleistungsfunktion, Hausbankfunktion, Struktursicherungsfunktion, Wettbewerbssicherungsfunktion). In einer schon weiter zurückliegenden Vergangenheit hat es dafür eine gewisse Berechtigung gegeben. So machte z. B. ein Leihkassengedanke Sinn, soweit einzelne Gruppen der Bevölkerung wie „Dienstboten, Tagelöhner, Handarbeiter, Seeleute“ von Bankgeschäften praktisch ausgeschlossen waren. Ohne an dieser Stelle erneut in eine Detaildiskussion einzutreten, hält die Monopolkommission im Ergebnis solche überkommenen öffentlichen Aufträge für obsolet: Öffentliche Kreditinstitute verhalten sich nicht anders als private Kreditinstitute. Soweit man noch Reste eines solchen Auftrages ausmachen kann wie im so genannten öffentlichen Fördergeschäft, wäre die ordnungspolitisch gebotene Lösung eine Überantwortung dieser Aufgabe auf ein Spezialinstitut, welches sich von den sonstigen Märkten für Bankleistungen fernhält, und eine Privatisierung des verbleibenden großen Rests. Bei den Sparkassen sollte in der praktischen Durchführung einer Privatisierung darauf geachtet werden, dass ein regionaler Bezug möglichst erhalten bleibt. Eine entsprechende Zusammensetzung des Gesellschafterkreises könnte dazu ihren Beitrag leisten.

126. Erfolg versprechende Bemühungen in Deutschland, diese überkommenen Verhältnisse zu ändern, lassen sich nicht ausmachen. Realistische Reformhoffnungen verbinden sich mit dem Europäischen Gemeinschaftsrecht. Art. 295 EG-Vertrag (EGV) lässt zwar die Eigentumsordnung in den verschiedenen Mitgliedstaaten unberührt. Doch bekämpft das Gemeinschaftsrecht Wett-

bewerbsverzerrungen, wenn sich private und öffentliche Unternehmen auf identischen Märkten begegnen. Versuche der deutschen Bundesregierung, die einschlägigen Rechtsgrundlagen für die öffentliche Kreditwirtschaft einzuschränken, sind bislang gescheitert. Eine „Deklaration“ der EU-Kommission zu Art. 90 Abs. 2 EGV a.F., jetzt Art. 86 Abs. 2 EGV, welche anlässlich des Vertrags von Amsterdam formuliert wurde, berührt die Rechtslage nicht. Eine solche Erklärung hat keine vertragsändernde Kraft. Sie belegt allenfalls eine politische Absicht. Im konkreten Fall diente sie dazu, ein politisches Begehren ins Leere laufen zu lassen. Gegenwärtig sind Einflussnahmen der deutschen Bundesländer in Brüssel erkennbar. Sie reichen bis hin zur Drohung, anstehende Änderungen des primären Gemeinschaftsrechts im Deutschen Bundesrat zu blockieren, falls keine angemessenen Ausnahmeregelungen für die öffentliche Kreditwirtschaft gefunden werden. Es ist freilich eher damit zu rechnen, dass ähnlich wie bei der erwähnten „Deklaration“ von Amsterdam Formen gefunden werden, welche an den Grundprinzipien des Gemeinschaftsrechts wie dem Konzept des Binnenmarktes und des unverfälschten Wettbewerbs letztendlich keine Abstriche machen.

127. Nach dem gegenwärtigen Recht lässt sich eine funktionelle Bereichsausnahme für öffentlich-rechtliche Kreditinstitute nur im Rahmen des Art. 86 Abs. 2 EGV konzipieren. Dann müssen diese Institute einen mit besonderen Lasten verbundenen öffentlichen Auftrag erfüllen, der dann im Rahmen einer genauen Verhältnismäßigkeit mit Beihilfen ausgeglichen werden darf. Da Landesbanken wie Sparkassen eine Bandbreite von Bankdienstleistungen erbringen wie sonstige Universalbanken auch, kann davon für die Gesamtheit ihrer Tätigkeit nicht die Rede sein. Nach in Brüssel geteilter Auffassung verstoßen Anstaltslast und Gewährträgerhaftung gegen die Beihilfavorschriften der Art. 87 f. EGV. Da Sparkassen aufgrund der meisten Sparkassengesetze an ihre Gewährträger keine Ausschüttungen und die Landesbanken nur geringfügige vorzunehmen pflegen, würde ein „reasonable private investor“ – dies ist der rechtlich maßgebliche Bezugspunkt – niemals eine so weitreichende Garantiezusage geben. Das Gegenargument, das besondere Haftungsregime sei lediglich automatische Folge der gewählten Rechtsform, ähnlich wie bei der unbegrenzten Haftung eines Einzelkaufmannes und wie beim persönlich haftenden Gesellschafter einer OHG, lässt außer Acht, dass die konkursunfähige öffentliche Hand insoweit ein Aliud gegenüber einer natürlichen Person bildet (diese Problematik ist nicht zu verwechseln mit dem in Brüssel anhängigen Beihilfverfahren gegen die WestLB wegen der Einbringung landeseigenen Wohnungsvermögens).

Was die Verzerrungswirkungen anbelangt, die mit Anstaltslast und Gewährträgerhaftung verbunden sind, so lassen sich verschiedene Abhilfemaßnahmen konzipieren:

- Eine erste Option wäre eine Beseitigung dieses Haftungsregimes. Dies wäre mit verschiedenen Ergänzungen denkbar. So könnten die Sicherungsfonds der öffentlich-rechtlichen Gruppe erweitert werden. Im Hinblick auf Altgläubiger der öffentlich-rechtlichen Institute käme für eine Übergangszeit die Fortdauer

der Gewährträgergarantie unter dem Aspekt eines Vertrauensschutzes in Betracht. Soweit man tatsächlich noch einen spezifischen öffentlichen Förderauftrag ausmachen kann, ließen sich diese Aufgaben herauslösen und in ein verselbständigtes öffentlich-rechtliches Institut überführen. In diesem beschränkten Rahmen ließe sich gegebenenfalls eine fortdauernde Gewährträgerhaftung über Art. 86 Abs. 2 EGV noch rechtfertigen.

- Eine zweite Option wäre eine äquivalente Bezahlung für eine fortdauernde Garantie der Gewährträger. Eine solche Lösung ist wenig praktikabel und beeinträchtigt das Anliegen der betroffenen Institute, ihr Eigenkapital im Einklang mit dem darauf aufbauenden Geschäftsvolumen zu halten. Bei einer Verrechnung einer solchen Prämie mit Gewinnausschüttungen entsteht das Risiko, dass sich am gegenwärtigen Zustand insgesamt kaum etwas ändert.
- Eine dritte Option wäre eine materielle Privatisierung der öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute. Sie wird von den Beihilfavorschriften des EG-Vertrages nicht erzwungen. Sie würde freilich das hier diskutierte Problem eliminieren. Da solche Privatisierung aus ordnungspolitischen wie fiskalischen Gründen heraus attraktiv erscheint, sollte man diese radikale Lösung ins Blickfeld nehmen.

Die europäischen Beihilfavorschriften erfassen nicht nur Landesbanken, sondern auch Sparkassen. Eine Argumentation mit einem fehlenden Bezug auf den zwischenstaatlichen Handel ist juristisch ohne Überzeugungskraft. Dieser Bezug ist vor dem Hintergrund der tatsächlichen Verhältnisse insgesamt zu würdigen (so genannte Bündeltheorie). Angesichts der flächendeckenden Identität des Haftungsregimes bei allen öffentlichen Sparkassen ist die Zwischenstaatlichkeitsklausel als erfüllt anzusehen. Gleiches gilt unter dem Aspekt einer die gesamte Bundesrepublik umfassenden Kooperation in dieser Bankengruppe, welche sich in jüngster Zeit weiter intensiviert hat. Es ist allerdings vorstellbar, dass die EG-Kommission ein Beihilfverfahren aus Gründen politischer Opportunität auf die Landesbanken beschränkt. Der Monopolkommission geht es in diesem Zusammenhang vornehmlich darum, dass man in Brüssel nicht einen Weg beschreitet, der hier als zweite Option bezeichnet wurde. Dann wären die Reformervorstellungen, die sich auf das europäische Gemeinschaftsrecht gründen, erst einmal vertan. Was bliebe, wäre die Hoffnung auf eine gegebenenfalls korrigierende Entscheidung des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften.

7. Reform des europäischen Kartellrechts

128. Das europäische Wettbewerbsrecht ist seit einigen Jahren Gegenstand eines tiefgreifenden Reformprozesses. Im März 1998 trat die erste Novelle der Fusionskontrollverordnung in Kraft, die unter anderem zu einer teilweisen Absenkung der Umsatzkriterien und zur Einbeziehung sämtlicher Vollfunktions-Gemeinschaftsunter-

nehmen in den Anwendungsbereich der fusionskontrollrechtlichen Regeln führte. Für die Zukunft ist die Einführung eines „vereinfachten Verfahrens“ beabsichtigt, wonach ein nicht unerheblicher Teil aller Zusammenschlussvorhaben durch bloßen Fristablauf, also ohne förmliche Entscheidung, freigegeben werden soll. Weitergehende Pläne sehen den Erlass einer Gruppenfreistellungsverordnung vor, die das für einen effizienten Wettbewerbsschutz notwendige Präventivprinzip jedenfalls teilweise entfallen lassen würde.⁴⁷⁾

129. Im Dezember 1999 erließ die Europäische Kommission eine umfassende Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen, welche die Verordnungen über Alleinvertriebs-, Alleinbezugs- und Franchisevereinbarungen ablöste. Sie wurde in mehrerer Hinsicht weiter gefasst als die bisherigen Regelungen und basiert auf einer neuen Systematik. Die Gruppenfreistellungsverordnung gilt für alle Typen von Vertriebsbindungen und erfasst – mit Ausnahme des Kfz-Sektors – sämtliche Branchen. Sie greift sowohl bei Vereinbarungen über Waren als auch bei Dienstleistungen, betrifft End- wie Zwischenprodukte und ist auch auf Abreden zwischen mehr als zwei Unternehmen anwendbar. An die Stelle des früheren starren, formalistischen Systems mit „weißen“ und „schwarzen“ Klauseln setzt sie eine flexiblere, stärker an den wirtschaftlichen Auswirkungen vertikaler Vereinbarungen ausgerichtete Betrachtungsweise. Diese basiert auf der Annahme, dass vertikale Vereinbarungen grundsätzlich keine erhebliche Wettbewerbsbeeinträchtigung bewirken. Sie gefährden den Wettbewerb vielmehr nur dann, wenn der interbrand-Wettbewerb nicht stark genug ausgeprägt ist. Davon muss namentlich in Fällen ausgegangen werden, in denen vertikale Abreden mit erheblicher Marktmacht verbunden sind. Die Gruppenfreistellungsverordnung trägt dieser Überlegung insoweit Rechnung, als sämtliche Vertikalvereinbarungen mit Ausnahme besonders schädlicher Wettbewerbsbeschränkungen vom Verbot des Art. 81 Abs. 1 EGV freigestellt werden, soweit eine Marktanteilsgrenze von 30 % im relevanten Markt nicht überschritten wird. Von dieser Freistellung ausgenommen sind lediglich Kernbeschränkungen wie Vereinbarungen über Fest- und Mindestpreise sowie bestimmte Arten von Gebiets- und Abnehmerbeschränkungen.

Auf der Grundlage des neuen Regimes erfolgt die Freistellung unterhalb der Marktanteilsschwelle automatisch. Das Übersteigen der 30 %-Grenze bedeutet indes nicht zwingend die Unzulässigkeit der Vereinbarung, es besteht insoweit keine Vermutung der Illegalität. Oberhalb der Marktanteilsgrenze bleibt es vielmehr bei der Pflicht, wettbewerbsbeschränkende Vertikalvereinbarungen bei der Europäischen Kommission zur Einzelfreistellung anzumelden. Infolge der Änderung von Art. 4 Abs. 2 VO Nr. 17 reicht es nunmehr aus, wenn die Vereinbarungen nachträglich notifiziert werden. Sie können dann auch rückwirkend vom Kartellverbot freigestellt werden.

⁴⁷⁾ Vgl. Tz. 608 f.

Im Grundsatz war die Gruppenfreistellung für Vertikalvereinbarungen wettbewerbspolitisch wenig umstritten. Vertikale Bindungen gelten in der Mehrzahl als effizienzfördernd, da sie nicht den interbrand-, sondern lediglich den intrabrand-Wettbewerb betreffen. In den meisten Kartellrechtsordnungen, so auch in Deutschland, sind sie grundsätzlich zulässig und unterliegen nur einer Missbrauchsaufsicht. Die Reform korrigierte insofern eine überschießende Reichweite der europäischen Wettbewerbsregeln.

130. Die Neuordnung des Rechts vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen stellte nur einen ersten Schritt auf dem Weg zu einer umfassenden Novellierung des europäischen Wettbewerbsverfahrensrechts dar. Im April 1999 legte die Europäische Kommission ihr Weißbuch über die Modernisierung der Vorschriften zur Anwendung der Artikel 81 und 82 EG-Vertrag vor, das sich im Wesentlichen auf horizontale Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern auswirkt. Horizontale Wettbewerbsbeschränkungen sind daneben Gegenstand von Reformüberlegungen, die in zwei Verordnungsentwürfe betreffend Spezialisierungsvereinbarungen und Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung sowie in den Entwurf von Leitlinien zur Anwendbarkeit von Art. 81 EGV auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit mündeten.

131. In dem Weißbuch schlägt die Europäische Kommission vor, das bisherige Verfahren einer vorherigen Kontrolle mittels Anmeldung durch ein System der Legalausnahme zu ersetzen. Die Notwendigkeit von Anmeldungen und präventiven behördlichen Erlaubnisentscheidungen entfällt im Hinblick auf sämtliche Vereinbarungen. Statt dessen beurteilen die Unternehmen ihre Vorhaben eigenverantwortlich im Wege einer Selbsteinschätzung. Ergänzt wird dieses Konzept um eine verstärkte nachträgliche Kontrolle von Wettbewerbsbeschränkungen. Entsprechende Verfahren sollen entweder aufgrund eigener Marktbeobachtungen der Wettbewerbsbehörden oder auf der Grundlage von Beschwerden Dritter stattfinden. Außerdem sollen nationale Behörden und Gerichte vermehrte Entscheidungskompetenzen erhalten. Vor dem Hintergrund einer verstärkten dezentralen Anwendung europäischer Wettbewerbsregeln will die Europäische Kommission auf ihr Freistellungsmonopol im Rahmen des Art. 81 Abs. 3 EGV verzichten. Rechtssicherheit und Kohärenz sollen trotz einer stärkeren Einbindung von nationalen Behörden und Gerichten bei der Anwendung des Art. 81 EGV nicht leiden. Die Europäische Kommission schlägt daher verschiedene Koordinierungsmechanismen und Konfliktlösungsinstrumente vor. Nachdem zunächst eine Arbeitsentlastung europäischer Dienststellen im Vordergrund der Reformziele gestanden hatte, beruft sich die Europäische Kommission inzwischen auf die praktische Verbesserung der Wirksamkeit der europäischen Wettbewerbsregeln als zentrales Motiv des Systemwechsels.

132. Das Europäische Parlament und der Wirtschafts- und Sozialausschuss stimmen dem Vorschlag der Europäischen Kommission im Großen und Ganzen zu. Das

Europäische Parlament unterstreicht allerdings die Bedeutung einer einheitlichen Anwendung des Gemeinschaftsrechts und der Rechtssicherheit betroffener Unternehmen. Der Wirtschafts- und Sozialausschuss erachtet ebenfalls flankierende Maßnahmen für notwendig, um eine kohärente Anwendung des Gemeinschaftsrechts in einem System paralleler Zuständigkeiten sicherzustellen. Auch von den Mitgliedstaaten wird die geplante Reform weitgehend mitgetragen. Großbritannien und die Niederlande ließen zunächst geäußerte Bedenken zwischenzeitlich fallen. Lediglich in Deutschland traf das Vorhaben auf weit verbreitete Ablehnung. Kritische Stellungnahmen erfolgten unter anderem seitens der Bundesregierung und des Bundeskartellamtes.

133. Die Monopolkommission hat sich in ihrem Sondergutachten 28 eingehend mit dem Vorhaben der Europäischen Kommission auseinandergesetzt. Sie bestreitet nicht die grundsätzliche Reformbedürftigkeit der Verfahrensregeln zu den Artt. 81 ff. EGV, hält den von der Europäischen Kommission eingeschlagenen Weg indes nicht für zielführend. Einer Umsetzung des beabsichtigten Systemwechsels begegnen massive rechtliche und wettbewerbspolitische Bedenken. Diese können auch durch den vorgelegten Entwurf von Leitlinien zur Anwendbarkeit von Art. 81 EGV auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit nicht ausgeräumt werden. Der spätestens hier erkennbare grundlegende Wandel in der wettbewerbspolitischen Bewertung horizontaler Vereinbarungen muss Befürchtungen hinsichtlich einer Absenkung des wettbewerblichen Schutzniveaus vielmehr noch verstärken.

Der geplante Systemwechsel wirkt sich weniger bei klassischen Kartellen – diese werden nie angemeldet –, sondern in dem Bereich der Grauzonenmaßnahmen zwischen Wettbewerbern aus. Formal bleibt es zwar bei einem Verbotsprinzip, faktisch können die Beteiligten aber Wettbewerbsbeschränkungen praktizieren, bis eine Kartellbehörde einschreitet. Eine effektive Durchsetzung des Verbotsprinzips setzt wirksame Verfahrensregeln voraus. Dieser Zusammenhang wird im Weißbuch insgesamt zu wenig gewichtet.

Der beabsichtigte Systemwechsel lässt sich nicht allein im Rahmen der VO Nr. 17 verwirklichen. Er setzt vielmehr eine Änderung des EG-Vertrages voraus. Dafür sprechen die historische wie systematische und teleologische Auslegung. Überdies bestehen Zweifel, ob Art. 81 Abs. 3 EGV ohne vorangegangene Behördenentscheidung „self-executing“ sein kann. Verneint man dies, würde ein Prinzip der Legalausnahme den direkt anwendbaren Art. 81 Abs. 1 EGV an einen nicht unmittelbar justiziablen Art. 81 Abs. 3 EGV koppeln und insoweit seiner Direktwirkung berauben. Ein solches Vorgehen verstößt gegen den EG-Vertrag. Im Hinblick auf die Bundesrepublik Deutschland ist die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichtes zu bedenken. Danach können Hoheitsakte der EG keine Wirkung im Geltungsbereich des Grundgesetzes entfalten, falls sie auf eine Veränderung des Vertrages hinauslaufen und insoweit nicht mehr vom

Zustimmungsgesetz des deutschen Gesetzgebers gedeckt sind. Eine Vertragsergänzung im Wege des vereinfachten Verfahrens gemäß Art. 308 EGV scheidet aus.

Tragfähiger Zweck für den geplanten Systemwechsel kann nur die Verbesserung des Wettbewerbsschutzes sein. Dies schließt Verfahrenseffizienz, Kohärenz in der Rechtsanwendung und Rechtssicherheit für alle Beteiligten ein. Eine anzustrebende Subsidiarität und Dezentralisierung in der Rechtsanwendung kann mit diesem Zweck zusammenhängen, hat aber eigenständige Bedeutung. Eine Arbeitsüberlastung als Folge von Anmeldeverfahren ist für sich kein ausreichender Grund für eine tiefgreifende Änderung des legislativen Regimes. Eine Arbeitsüberlastung wurde bislang nicht überzeugend dargetan. Zudem bestehen Zweifel, ob der vorgeschlagene Weg geeignet ist, eine Entlastungswirkung zu erzielen. So dürfte etwa mit einer Rückkehr der Anmeldefälle als informelle Anfragen und einer gesteigerten Überführung von Kooperationsvorhaben in Gemeinschaftsunternehmen zu rechnen sein. Außerdem wird ein enormer Aufwand erforderlich, um eine Kohärenz in der mitgliedstaatlichen Anwendung des Art. 81 Abs. 3 EGV sicherzustellen.

Historische wie rechtsvergleichende Erfahrungen, ebenso die Erfahrungen mit horizontalen Gruppenfreistellungsverordnungen auf EG-Ebene belegen, dass ein System der Legalausnahme einem Verbotssystem mit Administrativvorbehalt deutlich unterlegen ist. Die Kartellbehörden haben keinen eigenen Einblick mehr in die Realität des Marktgeschehens. Eine Anwendung des Kartellrechts im Wege der Selbsteinschätzung durch die Unternehmen führt zu Ergebnissen, die deren unverändert vorhandener Kartellneigung entgegenkommen. Die Unternehmen sind häufig mangels Kenntnis der erforderlichen Marktdaten zu einer objektiven Einschätzung gar nicht in der Lage. Eine Prüfung des Art. 81 Abs. 3 EGV müsste Unternehmen schlicht überfordern.

Ein Anmeldesystem gibt den Kartellbehörden hingegen die Möglichkeit, schon im Vorfeld aktiv auf eine wettbewerbsverträgliche Gestaltung horizontaler Vereinbarungen hinzuwirken. Bei den Unternehmen führt es zu disziplinierenden Wirkungen. Ähnlich verringert sich ein Anreiz, von der erlaubten Kooperation zu einer verbotenen überzugehen. Anmeldungen schaffen überdies die Möglichkeit einer Dosierung von Freistellungen mittels Zusagen und Befristungen. Sie führen zu einer Konzentration der Freistellungsentscheidungen auf spezialisierte Behörden mit entsprechender Sachkunde und Erfahrung. Nur in einem System der Anmeldung lässt sich außerdem kraft Verfahrens jene Transparenz herstellen, die es erlaubt, die Interessen Drittbetroffener zu berücksichtigen.

Entscheidungen in einem Anmeldesystem verbürgen für die Unternehmen ein hohes Maß an Rechtssicherheit. Die Absicht der Europäischen Kommission, in einem System der Legalausnahme mit einer Vielzahl von Bekanntmachungen und Leitlinien zu helfen, schafft keinen Ausgleich. Gerade im Grauzonenbereich sind die kartellrechtlichen Unsicherheiten typischerweise groß. Sie liegen in der Regel nicht im Normativen, sondern im

Sachverhalt mit seinen Besonderheiten. Bekanntmachungen der Kommission und ähnliches vermögen dann nur eine Scheinsicherheit vorzuspiegeln. Dies benachteiligt insbesondere kleine und mittlere Unternehmen.

Eine Anwendung des Art. 81 Abs. 3 EGV durch alle Kartellbehörden und Gerichte in den Mitgliedstaaten muss die Kohärenz der Rechtsanwendung nachhaltig gefährden. Soweit die Vorschrift einen Ausgleich zwischen konfligierenden Zielen des EG-Rechts selbst ermöglichen soll, sind nationale Instanzen zu solcher Entscheidung aufgrund deren politischen Gehalts nicht in der Lage. Koordinierungsmechanismen seitens der Europäischen Kommission bewirken entweder wenig oder sind kontraproduktiv unter dem Aspekt einer geltend gemachten Arbeitsüberlastung. Die Frage einer extraterritorialen Wirkung von Behördenentscheidungen ist nicht geklärt. Eigengesetzlichkeiten von Zivilprozessen wie Beibringungsgrundsatz und Dispositionsmaxime wurden nicht bedacht.

Einem Gedanken der Subsidiarität ist nur vordergründig Rechnung getragen. Obwohl systemfremd, behält sich die Kommission die Kompetenz zu so genannten Positiv- und Zusageentscheidungen im Einzelfall vor. Deren Verhältnis zu den Verfügungen nationaler Behörden und Gerichte ist wenig klar. Die Europäische Kommission tendiert ferner zu Vorkehrungen, wonach die Rechtsanwendung durch staatliche Stellen mit derjenigen durch die Kommission übereinstimmen muss, im Einzelfall will sie diesen Verfahren entziehen. Hinzu kommt ein beabsichtigter verstärkter und inhaltlich erweiterter Einsatz von Gruppenfreistellungsverordnungen. Eine Sogwirkung des europäischen Rechts zulasten der mitgliedstaatlichen Kartellrechte wird unvermeidlich zunehmen.

Soweit es der Europäischen Kommission im Kern um eine Anlehnung an das US-amerikanische Antitrust-Recht geht, würdigt sie die unterschiedlichen Rahmenbedingungen zu wenig. Dies gilt namentlich für das Verhältnis von Staat und Wirtschaft, welches in Europa eher von Kooperation unter Inkaufnahme von Wettbewerbsbeschränkungen gekennzeichnet ist. Im Normativen ist dem amerikanischen Recht, von Randfällen abgesehen, das System einer Rechtfertigung von Wettbewerbsbeschränkungen wie in Art. 81 Abs. 3 EGV unbekannt. In der Konsequenz einer Ex-post-Kontrolle mittels Abschreckung liegen verschärfte Sanktionen, die hierzulande bislang als Verstoß gegen den „ordre public“ gelten. Die Effizienz privat-rechtlicher Durchsetzungsmechanismen dürfte auf Europa nicht übertragbar sein.

134. Die Monopolkommission hat verhältnismäßigere Optionen vorgeschlagen, die dem Ziel einer effizienten Verfahrensgestaltung gerecht werden. In Betracht kommen eine Vereinfachung und Straffung des Verfahrens, die Aufstockung des Personals mittels Umschichtung oder eine Verstärkung der cartel unit der Generaldirektion Wettbewerb durch rotierend entsandtes Personal aus den nationalen Kartellbehörden. Ferner lässt sich an eine formale Dezentralisierung denken, in deren Rahmen jeweils

ein Mitarbeiter der Generaldirektion Wettbewerb als verantwortlich Entscheidender zu den nationalen Wettbewerbsbehörden abgestellt und von deren Personal unterstützt wird. Denkbar erscheint außerdem die Übertragung einer EG-Kompetenz auf nationale Behörden im Wege einer Auftragsverwaltung bzw. einer so genannten Beilehung. Selbst ein Konzept, wonach unter Beibehaltung des Anmeldeverfahrens die Entscheidungskompetenz nach Art. 81 Abs. 3 EGV materiell auf die nationalen Behörden übertragen werden soll, wäre gegenüber den im Weißbuch befürworteten Vorstellungen vorzugswürdig.

135. Auch der jüngst seitens des Bundeskartellamtes unterbreitete Vorschlag vermag die dargelegten Bedenken nicht auszuräumen. Den Kompromiss zwischen Anmeldepflicht und Legalausnahme soll eine Pflicht der Unternehmen bilden, die Kartellbehörde an ihrem Sitz in knapper Form über ihre Zusammenarbeit zu unterrichten. Damit wird nach Auffassung des Bundeskartellamtes die Transparenz in der Grauzone zwischen wettbewerbsvertraglicher Kooperation und unzulässigen Kartellen hergestellt. Die vorgeschlagene Registrierung könne nicht mit der bislang geltenden Anmeldepflicht gleichgesetzt werden. Das System biete vielmehr eine Übersicht über solche Vereinbarungen, die nach Ansicht der Unternehmen unter das Kartellverbot fallen könnten. Diese Übersicht solle im Intranet der Kartellbehörden und im Internet veröffentlicht werden. Mit ihr ginge eine erleichterte Verfolgung unzulässiger Absprachen durch die Behörden und Drittbetroffene einher. Für die Kartellbeteiligten wirke sich die Informationspflicht gegenüber dem Anmeldesystem ebenfalls vorteilhaft aus, weil sie ihre Kooperationen nur noch bei einer Stelle angeben und weniger Unterlagen vorlegen müssten. Für die Durchsetzung der Informationspflicht soll eine Bußgeldandrohung sorgen.

136. Der Vorschlag dürfte auf der Erkenntnis beruhen, dass die von deutscher Seite geltend gemachten Bedenken gegen den im Weißbuch befürworteten Systemwechsel nicht in der Lage waren, eine Meinungsänderung der Europäischen Kommission herbeizuführen. Er stellt somit einen pragmatischen Versuch dar, doch noch Einfluss auf die Novellierung des europäischen Kartellverfahrensrechts zu nehmen. Allerdings erscheint zweifelhaft, ob sich auf der Grundlage von Registrierungen die Nachteile des Legalausnahmesystems ausräumen lassen. Soll die Anmeldepflicht auf diesem Weg nicht wieder eingeführt werden, müsste sich die Anzeige horizontaler Vereinbarungen auf marginale Angaben beschränken. Auf der Grundlage einer derart schmalen Informationsbasis dürfte es für Kartellbehörden wie für schützenswerte Dritte – Kartellaußensteiter, Lieferanten, Abnehmer und Verbraucher – schwierig werden, sachgerechte Entscheidungen über die Einleitung von Kartellverfahren zu treffen. Überdies bestehen für die kartellierenden Unternehmen wenig Anreize, der vorgesehenen Informationspflicht nachzukommen, solange sie nicht im Gegenzug Vertrauensschutz für den Bestand ihrer Vereinbarungen erlangen. In einem System der Legalausnahme hängt die Gültigkeit von horizontalen Abreden aber nach wie vor nicht von der Erfüllung bestimmter Informationspflichten, sondern

ausschließlich davon ab, ob die Absprachen die Freistellungsvoraussetzungen des Art. 81 Abs. 3 EGV erfüllen.

Im Übrigen muss jeder Kompromissvorschlag zur Erhaltung des Schutzniveaus der europäischen Wettbewerbsregeln an dem sich abzeichnenden Wandel in der Beurteilung horizontaler Wettbewerbsbeschränkungen durch die Europäische Kommission scheitern. Spätestens die Ausführungen des Leitlinienentwurfs verdeutlichen, dass es ihr nicht um eine bloße Änderung des Verfahrensrechts geht. Der Vorschlag eines Legalausnahmeprinzips nebst den genannten Leitlinien lässt vielmehr ein Leitbild der Europäischen Kommission befürchten, wonach horizontale Vereinbarungen im Grundsatz positiv beurteilt und nur noch in Verbindung mit Marktmacht als potentiell wettbewerbsbeschränkend angesehen werden. Der hierin zum Ausdruck kommende Paradigmenwechsel verstößt gegen die bislang allgemein herrschende und von der Europäischen Kommission selbst vertretene Überzeugung von der generellen Gefährlichkeit horizontaler Wettbewerbsbeschränkungen und muss um so bedenklicher stimmen, als ihm eine fundierte ökonomische Analyse nicht vorausgegangen ist.

8. Paradigmenwechsel der europäischen und der deutschen Wirtschaftsstatistik

8.1 Anforderungen der Wettbewerbspolitik an die amtliche Wirtschaftsstatistik

137. Die Monopolkommission ist nach § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB im Kontext der Zusammenschlusskontrolle verpflichtet, einen Bericht über den Stand und die Entwicklung der Konzentration in den verschiedenen Bereichen der Wirtschaft zu erstellen. Dieser kann durch keine Fallstatistik abgeschlossener Kartell-, Fusionskontroll- oder Marktmissbrauchsverfahren ersetzt werden, die von den deutschen⁴⁸⁾ und europäischen⁴⁹⁾ Wettbewerbsbehörden geführt werden. Die Konzentrationsberichterstattung soll vielmehr ein aussagekräftiges, repräsentatives und differenziertes Bild zur Konzentration in der Wirtschaft liefern. Der Konzentration gibt Aufschluss über die Marktstruktur und die Wettbewerbsverhältnisse in den Wirtschaftsbereichen. Sie soll die durch Großunternehmen dominierten Marktstrukturen, aber auch den Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen sichtbar machen, empirische Anhaltspunkte für Ursachen und Folgen des Konzentrationsprozesses geben und auf mögliche Gefährdungen des Wettbewerbs in den Bereichen hinweisen, in denen der Konzentrationsgrad infolge überragender Marktstellungen einzelner Unternehmen oder Gruppen besonders hoch ist.

⁴⁸⁾ Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1997/1998 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, BT-Drs. 14/1139 (<http://www.bundeskartellamt.de/Taetigkeitsbericht.html>).

⁴⁹⁾ Vgl. European Commission, Directorate-General IV – Competition, European community competition policy, XXVIIth Report on competition policy 1997 (<http://www.europa.eu.int>).

138. Die statistische Messung der Konzentration erfolgt nach verschiedenen Verfahren (Berechnung von Konzentrationsraten sowie absoluten und relativen -indizes), nach verschiedenen Größenmerkmalen (Umsatz, Zahl der Beschäftigten u. a.) sowie nach verschiedenen wirtschaftlichen Einheiten (Konzerne und sonstige Unternehmensgruppen, einzelne Unternehmen, fachliche Unternehmensteile, Anbieter, Betriebe u. a.). Die sachlich-adäquate Erfassung der wirtschaftlichen Konzentration hängt damit wesentlich von der Datenbasis und der in ihr enthaltenen Abgrenzung der Größe und Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten ab.

139. Die wirtschaftliche Realität ist vornehmlich durch drei Sachverhalte gekennzeichnet, die die Dynamik des Konzentrationsprozesses prägen:

- Diversifizierung der Unternehmen in verschiedene Wirtschaftsbereiche,
- internationale Verflechtung der Unternehmen und Märkte,
- Heterogenität und Verflechtung der wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten in Gestalt komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen.

Eine wesentliche Datenbasis für die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission sind die Ergebnisse der amtlichen Wirtschaftsstatistik⁵⁰⁾. Sie sind durch die Breite und Tiefe der wirtschaftssystematischen und regionalen Gliederung, Vielzahl der statistischen Einheiten und Merkmale, Regelmäßigkeit, Sorgfalt und Zuverlässigkeit unverzichtbar. Sie weisen jedoch verschiedene konzeptionelle Defizite auf, die zu teilweise erheblichen und systematischen Verzerrungen der konzentrationsstatistischen Ergebnisse führen: Die Verzahnung der Unternehmens-, Güter- bzw. Warenstatistik erlaubt keine hinreichende Erfassung der Diversifizierung, die Verbindung der Inlands- und Außenhandelsstatistik reicht zur Ermittlung der Größe und Struktur des inländischen Marktvolumens nicht aus. Die Existenz von komplexen Unternehmen, Konzernen und Kooperationen bleibt vollständig unberücksichtigt.

140. Diversifizierung: Die Zuordnung der Unternehmen mit ihrem gesamten Umsatz zu dem Wirtschaftsbereich, in dem ihr wirtschaftlicher Schwerpunkt liegt (institutionelle Zuordnung), führt zu erheblichen Verzerrungen bei Marktanteilsberechnungen. Diversifizieren Unternehmen in mehrere Bereiche, so kann der Gesamtumsatz der Unternehmen in einem Wirtschaftsbereich erhebliche branchenfremde Teile enthalten, während branchentypische Teile von Unternehmen, die in einem anderen Bereich ihren Schwerpunkt haben, nicht erfasst werden. So kann ein Unternehmen, das der größte Anbieter eines bestimmten Gutes ist, nicht dem diesem Gut ent-

sprechenden Wirtschaftsbereich zugeordnet sein, sondern einem anderen Bereich, in dem infolge der Diversifizierung des Gesamtangebots sein wirtschaftlicher Schwerpunkt liegt.

Eine methodisch befriedigende Lösung liegt in der Bildung fachlicher Unternehmensteile. Sie verlangt allerdings einen relativ hohen Erhebungs- und Bearbeitungsaufwand. Die Anfang der achtziger Jahre geführte Statistik fachlicher Unternehmensteile wurde daher nicht zuletzt aus diesen Gründen nicht weitergeführt. Eine gewisse Abhilfe schafft die amtliche Produktionsstatistik, bei der der Wert der zum Absatz bestimmten Produktion nur zu dem Teil einem Güterbereich zugeordnet wird, der seiner systematischen Einordnung entspricht (funktionale Zuordnung). Die Monopolkommission verwendet diese Statistik zur Messung der Angebotskonzentration, da sie den sachlich relevanten Marktanteilen am nächsten kommt. Von Nachteil ist, dass diese Datenbasis nur für das Verarbeitende Gewerbe, nicht aber für den Handel und sonstige Wirtschaftsbereiche zur Verfügung steht. Ferner ist der Wert der Absatzproduktion nicht mit dem Umsatz identisch. Zusätzliche Merkmale in Gestalt der Zahl der Beschäftigten, der Investitionen u. a. stehen nicht zur Verfügung.

Ein Vergleich der Ergebnisse der institutionellen und funktionalen Statistik erlaubt Rückschlüsse auf den Zusammenhang zwischen Diversifizierungs- und Konzentrationsgrad. Die Harmonisierung der Wirtschaftszweig- (WZ 93) und Gütersystematik (GP 95) im Rahmen der europäischen Klassifikation (NACE Rev. 1) erleichtert diesen Vergleich.⁵¹⁾

141. Internationale Verflechtung: Die amtliche Unternehmensstatistik beschränkt sich auf die Erfassung der wirtschaftlichen Aktivitäten im Inland. Der Teil der dort hergestellten Waren und Dienstleistungen, der exportiert wird, sowie derjenige Teil, der importiert wird, werden nicht gesondert ausgewiesen bzw. erfasst. Das bedeutet, dass das inländische Produktionsvolumen nicht dem inländischen Marktvolumen, d. h. der inländischen Verfügbarkeit oder der Marktversorgung entspricht. Daher können auch die auf den inländischen Produktionsvolumina basierenden Anteilsberechnungen für die jeweils größten Einheiten nicht die für den aktuellen Wettbewerb sachlich relevanten Marktanteile widerspiegeln.

Es besteht zwar eine zunehmende Verzahnung der Wirtschaftszweig- und Güterstatistik mit der Außenhandelsstatistik, diese schließt jedoch die Ebene der statistischen Einheiten nicht vollständig ein. Zum Umsatz von Betrieben im Verarbeitenden Gewerbe⁵²⁾ wird der Auslandsumsatz⁵³⁾ ausgewiesen, es fehlt jedoch eine entsprechende

⁵⁰⁾ Im Folgenden wird der Begriff der Wirtschaftsstatistik auf den zentralen Bereich der amtlichen Statistik bezogen, der bei der Erhebung und Aufbereitung der Daten auf Unternehmen, Betrieben und deren Teilen aufbaut. Nicht einbezogen sind z. B. die Statistiken über private Haushalte.) Vgl. Tz. 608 f.

⁵¹⁾ Vgl. Tabelle II.3 im Hauptband sowie in tieferer wirtschaftssystematischer Gliederung Tabelle II.3 im Anlagenband des Gutachtens.

⁵²⁾ Betriebe von Unternehmen mit im Allgemeinen 20 Beschäftigten und mehr einschließlich Handwerk im Bergbau und in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe, vgl. Wirtschaft und Statistik, April 1999, S. 242*.

⁵³⁾ Direktumsatz mit Abnehmern im Ausland und Umsätze mit deutschen Exporteuren.

Angabe für Importe. Einen empirischen Anhaltspunkt dafür, welchen Effekt die internationale Verflechtung der Unternehmen und Märkte auf den inländischen Konzentrationsgrad haben kann, liefert der Außenhandelsaldo nach Wirtschaftsbereichen.

142. Wirtschaftliche Einheiten: Die amtliche Statistik beruht auf dem traditionellen Konzept, die jeweils kleinste rechtlich selbständige, wirtschaftlich aktive Einheit als „Unternehmen“ zu bezeichnen und als zentrale Erhebungs- und Darstellungseinheit zu verwenden. Dieser Begriff dürfte den in der wirtschaftlichen Wirklichkeit dominierenden größeren Unternehmen nur noch in Ausnahmefällen und auch kleinen und mittleren Unternehmen nicht mehr in allen Fällen adäquat sein. Der Grund liegt vor allem in der Existenz von komplexen, aus mehreren rechtlichen Einheiten bestehenden Unternehmen und von Unternehmensgruppen.

Dagegen bezeichnet das europäische Statistikrecht als Unternehmen die jeweils kleinste Kombination rechtlicher Einheiten, die eine organisatorische Einheit zur Erzeugung von Waren und Dienstleistungen bildet und über eine gewisse finanzielle Entscheidungsfreiheit verfügt.⁵⁴⁾ Diese muss nicht mit einer einzigen rechtlichen Einheit identisch sein. Durch rechtliche Verselbständigung von Unternehmensteilen (z. B. Lohn- und Gehaltsabrechnung, Kostenrechnung, Rechenzentrum) kann ein komplexes Unternehmen entstehen⁵⁵⁾ Darüber hinaus sieht das europäische Statistikrecht den Begriff der Unternehmensgruppe für mehrere Unternehmen mit rechtlich-finanziellen Bindungen und einem eigenen Entscheidungszentrum vor.⁵⁶⁾

143. Das traditionelle Paradigma der deutschen Wirtschaftsstatistik entspricht unter dem Gesichtspunkt der Diversifizierung, Internationalisierung, Komplexität und Gruppenbildung der Unternehmen der unrealistischen Vorstellung einer Welt

„unabhängiger, quasi inhabergeführter, inländischer und nur das Inland beliefernder Einproduktunternehmen.“

Dieses schon vom Statistischen Reichsamt⁵⁷⁾ problematisierte Konzept kann nicht Erkenntnisgegenstand und zukunftsweisendes Leitbild einer modernen Unternehmensstatistik sein. Das Festhalten der amtlichen Statistik an seinem traditionellen Konzept trifft die Monopolkommission im Kern ihres gesetzlichen Auftrags zur Konzentrationsberichterstattung, da die Kommission auf die

⁵⁴⁾ Vgl. EG-EinheitenVO Anhang Abschn. III lit. A Satz 1.

⁵⁵⁾ Vgl. EG-EinheitenVO Anhang Abschn. III lit. A-Unternehmen.

⁵⁶⁾ Vgl. EG-EinheitenVO Anhang Abschn. III lit. C-Unternehmensgruppe.

⁵⁷⁾ Statistisches Reichsamt (Hrsg.), Konzerne, Interessengemeinschaften und ähnliche Zusammenschlüsse im Deutschen Reich Ende 1926, (Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reiches, Nr. 1), zitiert nach: Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1929, 48. Jg., Berlin 1929, S. XVII.

Zuarbeit der amtlichen Statistik angewiesen ist. Die Konsequenzen betreffen aber auch Politik und Verwaltung, Wissenschaft, Wirtschaft und Öffentlichkeit, denen die Monopolkommission keine aussagekräftigen Informationen zur Konzentration in der Wirtschaft liefern kann.

Insbesondere die Vernachlässigung komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen steht im Widerspruch zur wirtschaftlichen Wirklichkeit und dem gesetzlichen Auftrag der amtlichen Statistik, diese realitätsnah abzubilden. Sie läuft den europäischen Zielen zuwider, die für die Funktionsfähigkeit des Europäischen Binnenmarktes und eine wirksame Wettbewerbspolitik unerlässlichen empirischen Informationen über Unternehmens- und Marktstrukturen bereitzustellen, und leistet keinen Beitrag zu den europäischen Initiativen, die in Zusammenarbeit zwischen EuroStat⁵⁸⁾ und OECD⁵⁹⁾ sowie in Abstimmung mit IWF und WTO die Erfassung komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen in den Kontext der Globalisierung stellen. Dies wird den Anforderungen und der Bedeutung des Wirtschaftsstandorts Deutschland innerhalb des Gemeinsamen Binnenmarkts und der Weltwirtschaft nicht gerecht.

8.2 Paradigmenwechsel der europäischen Wirtschaftsstatistik

144. Der Rat der Europäischen Union hat die Bedeutung komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen als Informationsgrundlagen der europäischen Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik in einem funktionsfähigen Gemeinsamen Binnenmarkt erkannt. In zwei weitreichenden statistikrechtlichen Verordnungen zum Begriff des Unternehmens und der Unternehmensgruppe⁶⁰⁾ sowie deren Erfassung in harmonisierten Unternehmensregistern⁶¹⁾ geht der Rat von folgenden Erwägungsgründen aus:

„Es besteht ein wachsender Bedarf an Informationen über die Struktur der Unternehmen, der beim gegenwärtigen Stand der Gemeinschaftsstatistik nicht gedeckt werden kann.“

⁵⁸⁾ INSEE, 13th International Round Table on Business Survey Frames, 27. September–1. Oktober 1999, Paris (<http://www.insee.fr/roundtable>).

⁵⁹⁾ Vgl. OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, Statistical Working Party, Session on Globalisation, Manual on Globalisation Indicators, Chap. 1–3, vom 18.–19. November 1999, Paris (<http://www.oecd.org>).

⁶⁰⁾ Verordnung (EWG) Nr. 696/93 des Rates vom 15. März 1993 betreffend die statistischen Einheiten für die Beobachtung und Analyse der Wirtschaft in der Gemeinschaft (ABl. EG Nr. L 76 vom 30. März 1993, S. 1), zuletzt geändert durch Abschnitt XV Nr. 2 des Anhangs zu Art. 29 der Beitrittsakte vom 24. Juni 1994 (ABl. EG Nr. C 241 S. 21, 281), die durch Beschluss des Rates der Europäischen Union vom 1. Januar 1995 (95/1/EG, Euratom, EKGS) (ABl. EG Nr. L 1, S. 1) geändert wurde. Im Folgenden EG-EinheitenVO.

⁶¹⁾ Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Rates vom 22. Juli 1993 über die innergemeinschaftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke (ABl. EG Nr. L 196 vom 5. Mai 1993, S. 1).

„Statistische Informationen über die Wirtschaft sind für die Unternehmen zur Beurteilung ihrer Wettbewerbsfähigkeit notwendig und dienen den Gemeinschaftsorganen zur Verhinderung von Wettbewerbsverzerrungen.“

(Sie) „... sind ein unentbehrliches Instrument zur Beobachtung struktureller Veränderungen der Wirtschaft, die auf Maßnahmen wie Vereinigung, Teilhaberschaft, Aufkauf, Fusion oder Übernahme zurückzuführen sind.“

Dem deutschen Gesetzgeber wurde die EG-UnternehmensregisterVO 1992 mit der Begründung der Bundesregierung vorgelegt, dass

„Informationen über die Struktur der Unternehmen und Unternehmensgruppen, insbesondere über Fusions-, Übernahme- oder Verschmelzungsmaßnahmen zur Verfügung stehen müssen“.⁶²⁾

Das Konzept der europäischen Union, die Erkenntnis- und Analyseziele der Wirtschaftsstatistik nicht länger an dem formalen Begriff der rechtlichen Einheit, sondern an den faktischen Einheiten der Wirtschaft zu orientieren, bedeutet einen weitreichenden Paradigmenwechsel. Insbesondere die Berücksichtigung von komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen betrifft nicht nur die Gemeinschaftsstatistik, sondern bedeutet auch einen mehr oder weniger starken Wandel der sehr unterschiedlichen amtlichen statistischen Systeme in den Mitgliedstaaten.

8.2.1 Komplexe Unternehmen und Unternehmensgruppen

145. Ein Unternehmen im Sinne des europäischen Statistikrechts ist die jeweils kleinste Kombination rechtlicher Einheiten, die eine organisatorische Einheit zur Erzeugung von Waren und Dienstleistungen bildet und über eine gewisse finanzielle Entscheidungsfreiheit verfügt. Diese statistische Einheit muss nicht mit einer einzigen rechtlichen Einheit identisch sein. Durch rechtliche Vonselbständigkeit von Unternehmensteilen (z. B. Lohn- und Gehaltsabrechnung, Kostenrechnung, Rechenzentrum) kann ein in diesem Sinne komplexes Unternehmen entstehen.⁶³⁾

Die organisatorische Entscheidung der Unternehmensleitung, ein komplexes Unternehmen zu bilden, kann auf steuerlichen, publizitätsrechtlichen, mitbestimmungsrechtlichen oder sonstigen Gründen beruhen und die verschiedensten Bereiche betreffen. Es ist möglich, den Vertrieb, den Einkauf, den Grundbesitz, den Betrieb bestimmter Anlagen, den Einsatz der Beschäftigten, die

Forschung und Entwicklung, die Logistik oder die allgemeine Verwaltung auf rechtlich selbständige Einheiten zu verlagern, das Unternehmen nach unterschiedlichen Geschäftssparten vertikal oder horizontal aufzuspalten oder die Haupttätigkeit parallel in mehreren Einheiten, z. B. in Gestalt einer Kette, auszuüben. Nach der Art der Tätigkeit kann sich die Aufteilung auf einzelne Produktionsfaktoren, Hilfstätigkeiten, Haupt- oder Nebentätigkeiten beziehen. Die Ausgliederung rechtlicher Einheiten kann Ausschließlichkeitsbindungen vorsehen, aber auch deren Wettbewerbsfähigkeit durch Marktöffnung fördern.

Die Unterscheidung von rechtlichen Einheiten, die als gemeinsame Träger eines Unternehmens oder selbst als Unternehmen anzusehen sind, kann im Einzelfall schwierig und nicht eindeutig möglich sein. Konstitutiv für ein Unternehmen ist, dass es über eine gewisse Freiheit der Entscheidung über die Verwendung der ihm zufließenden laufenden Mittel verfügt. Die Unterscheidung ist jedoch methodisch notwendig, weil von ihr die Abgrenzung der statistischen Einheiten der Wirtschaft und damit die Ergebnisse der Wirtschaftsstatistik und deren Interpretation abhängen.

146. Mehrere Unternehmen können aufgrund rechtlich-finanzieller Bindungen eine Unternehmensgruppe unter einem übergeordneten Entscheidungszentrum (so genanntes Gruppenoberhaupt) bilden.⁶⁴⁾ Sie sind dann nach europäischem Recht eine selbständige statistische Einheit der Wirtschaft und unterscheiden sich von komplexen Unternehmen dadurch, dass den einzelnen Unternehmen eine gewisse finanzielle Handlungsautonomie verbleibt. Die Konsequenzen, die sich aus der Vernachlässigung komplexer Unternehmen für die Darstellung und Analyse der tatsächlichen Wirtschaftsstruktur ergeben, bestehen verstärkt für Unternehmensgruppen. Die Anzahl und Größe der in den Wirtschaftsbereichen bestehenden wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten sind ein konstitutives Merkmal der Marktstruktur, in deren Rahmen sie als wirtschaftliche Akteure das Marktgeschehen beeinflussen.

Von zentralem wettbewerbstheoretischen und -politischen Gewicht ist die Abgrenzung der wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten, die in Gestalt von Konzernen, Kooperationen oder sonstigen Gruppen aufgrund personeller und kapitalmäßiger Verflechtungen, vertraglicher oder sonstiger rechtlicher und finanzieller Bindungen einen auf Dauer angelegten kontrollierenden Einfluss über mehrere Unternehmen ausüben.

8.2.2 Bedeutung des Paradigmenwechsels für die Wirtschaftsstatistik

147. Die empirischen Konsequenzen einer unzureichenden Abgrenzung der statistischen Einheiten folgen bereits daraus, dass die Berichtspflicht der Erhebungseinheiten an ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt anknüpft,

⁶²⁾ Nr. 2 der Begründung zur EG-UnternehmensregisterVO in: BR-Drucks. Nr. 660/92 vom 29.9.1992.

⁶³⁾ Vgl. Anhang Abschn. III lit. A-Unternehmen, EG-EinheitenVO.

⁶⁴⁾ Vgl. Anhang Abschn. III lit. C-Unternehmensgruppe, EG-EinheitenVO.

der seinerseits von der Abgrenzung der Einheiten abhängt. Dadurch können bereits im Stadium der Erhebung die Anzahl und Verteilung der statistischen Einheiten auf die Wirtschaftsbereiche und deren Merkmalswerte fehlerhaft ermittelt werden. Diese Fehler betreffen sowohl die Größenstruktur der Unternehmen innerhalb der Wirtschaftsbereiche als auch das Verhältnis der Bereiche zueinander. Die Ergebnisse werden zusätzlich dadurch systematisch verzerrt, dass insbesondere große Unternehmen gewöhnlich mehrere rechtliche Einheiten umfassen.

Jeder dieser Effekte hat unmittelbar Einfluss auf die Konzentration in den Wirtschaftsbereichen:

- Unternehmensgrößenstrukturen: Die vollständige Erfassung von Unternehmensgruppen und komplexen Unternehmen anstelle der bisherigen getrennten Erfassung ihrer rechtlich und wirtschaftlich bzw. lediglich rechtlich selbständigen Teile führt zu anderen Ergebnissen der Größenverteilung und innerhalb eines Wirtschaftsbereichs zu entsprechend veränderten Marktanteilsstrukturen. Dieser Effekt ist im Bereich des Lebensmittelhandels, in dem große Filialsysteme ihre Niederlassungen als wirtschaftlich unselbständige, aber rechtlich selbständige Einheiten betreiben, besonders gravierend.
- Relation der Sektoren: Werden Unternehmensteile als selbständige Unternehmen erfasst, wird ihnen ein eigener wirtschaftlicher Schwerpunkt zugeordnet, der nicht der Haupttätigkeit der zugehörigen Unternehmens entsprechen muss. Die Struktur der Wirtschaftsbereiche untereinander wird, gegebenenfalls zusätzlich durch Doppelerhebungen, verzerrt. So werden bei der Abspaltung einer Besitzgesellschaft von einem Produktionsunternehmen dessen Investitionen dem Dienstleistungsbereich zugeordnet. Für die Umsätze abgespaltenen Vertriebsgesellschaften gilt Entsprechendes.
- Bewertung: Durch die isolierte Erfassung der ein Unternehmen bildenden rechtlichen Einheiten werden monetäre Ströme unvollständig oder nicht angemessen erfasst. Außenumsätze fehlen oder stellen Innenumsätze dar, denen nicht Marktpreise, sondern Verrechnungspreise zugrunde liegen. Da die Größe der wirtschaftlichen Einheiten in erster Linie an deren Umsatz gemessen wird, hängen die Ergebnisse der Konzentrationsmessung mittelbar von den verwendeten Wertansätzen ab.
- Kennziffern: Wird eine Besitzgesellschaft von einem Produktionsunternehmen abgespalten, können der Kapitalstock und die Investitionen nicht kohärent erfasst und die Kapitalintensität ermittelt werden. Entsprechendes gilt für die Berechnung der Arbeitsproduktivität, wenn die Beschäftigten eines Unternehmen in einer rechtlich selbständigen Beschäftigtengesellschaft zusammengefasst werden, oder für die Ermittlung von Kostenstrukturen. Die Berechnung betriebswirtschaftlicher Kennziffern ist wettbewerbstheoretisch unter anderem für die Ermittlung optimaler

Betriebsgrößen von Bedeutung. Sie erlauben Rückschlüsse auf ökonomisch und technologisch bestimmte Ursachen der Konzentration, die Existenz natürlicher Monopole, die Über- oder Unterbesetzung vom Märkten und andere Fragestellungen.

Unter wirtschafts- und wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ist nicht nur von Bedeutung, wie die rechtlichen Einheiten, Unternehmen oder Unternehmensgruppen bei der Erhebung der Daten berücksichtigt werden. Entscheidend ist, dass bei der Aufbereitung der Daten der zwischen ihnen bestehende systematische Zusammenhang rechtlicher und finanzieller Beziehungen sachlich adäquat erfasst und hieraus ein realistisches Bild der wirtschaftlichen Einheiten entwickelt werden kann. Dies ist nach dem gegenwärtigen Verfahren der amtlichen Wirtschaftsstatistik in Deutschland, das sich auf die Erfassung der jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten beschränkt und deren Verbindungen ignoriert, nicht möglich.

148. Die systematische Verzerrung der Struktur innerhalb und zwischen den Wirtschaftsbereichen ist für die Wirtschaftsstatistik von weitreichender Bedeutung. Sie betrifft nicht nur die Messung der Konzentration in der Wirtschaft, sondern alle Bereiche der Wirtschaftsstatistik – einschließlich der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung –, die unmittelbar oder mittelbar auf einer bestimmten Abgrenzung der wirtschaftlichen Einheiten, deren Merkmalswerte und Zusammenhang über rechtlich-finanzielle Beziehungen oder Wertschöpfungsketten aufbauen.

Demgegenüber vertreten das Statistische Bundesamt und das Bundesministerium des Innern, das die Rechtsaufsicht führt, übereinstimmend den Standpunkt, dass Unternehmensgruppen keine elementare Bedeutung für die Wirtschaftsstatistik besitzen, die Beschreibung der Struktur der Unternehmen in Gestalt von Unternehmensverbindungen kein Ziel der Bundesstatistik und zur Erfüllung ihrer Aufgaben nicht bedeutsam sei.

Die amtliche deutsche Statistik hat sich den europäischen Reformbemühungen für eine realitätsbezogene Unternehmensstatistik bislang verschlossen. Sie hat trotz der eigens geschaffenen europäischen und deutschen Rechtsgrundlagen hierfür weder die methodischen noch technisch-organisatorischen Vorbereitungen getroffen noch die bereits verfügbaren Datenquellen genutzt. Die Folge ist, dass die Unternehmensstatistik dem in Deutschland bevorstehenden und in Europa sich bereits vollziehenden Paradigmenwechsel weitgehend unvorbereitet gegenübersteht und dadurch als größter Mitgliedstaat den europäischen Reformprozess behindert.

8.3 Initiativen der Monopolkommission zur Erfassung von Unternehmensverbindungen

149. Die Monopolkommission hat bereits im Siebten Hauptgutachten 1986/1987 eine umfassende Analyse zu verschiedenen konzeptionellen Defiziten der amtlichen

Unternehmensstatistik erstellt. Sie hat seitdem wiederholt darauf hingewiesen, dass diese zu einer fehlerhaften Ermittlung der Größenstrukturen und damit der Konzentration in der Wirtschaft führen.⁶⁵⁾ Die auf dieser methodischen Basis teils für die Monopolkommission, teils als eigene Ergebnisse der amtlichen Statistik⁶⁶⁾ veröffentlichten Konzentrationsstatistiken sind unter wirtschafts- und wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ohne Aussagekraft. Die methodischen Mängel der amtlichen Unternehmensstatistik sind jedoch nicht für die Wirtschaftsstatistik, sondern auch für Politik, Wirtschaft und Wissenschaft von so weitreichender allgemeiner Bedeutung, dass sich die Frage stellt, ob die Bundesstatistik ihrer im öffentlichen Interesse liegenden verfassungsmäßigen und gesetzlichen allgemeinen Aufgaben noch gerecht wird. § 1 BStatG verpflichtet sie, eine Informationsbasis zu liefern, die nach den „Grundsätze(n) der Neutralität, Objektivität und wissenschaftlichen Unabhängigkeit“ unter „Verwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse“, „der jeweils sachgerechten Methoden und Informationstechniken“ gewonnen wird.

150. Im Hauptgutachten 1994/1995 hat die Monopolkommission eingehende Alternativrechnungen für den Bereich der Industrie und des Handels durchgeführt und nachgewiesen, dass der Konzentrationsgrad in diesen Bereichen, gemessen an den Umsatzanteilen der jeweils größten Unternehmen und Unternehmensgruppen, tatsächlich etwa das Zwei- bis Dreifache der amtlichen Ergebnisse beträgt. Die Kommission hat hierzu methodische, rechtliche, datentechnische und organisatorische Vorschläge entwickelt, den Realitätsbezug der amtlichen Wirtschaftsstatistik auf diesem Gebiet zu erhöhen.⁶⁷⁾ Die empirischen Ergebnisse werden für das Berichtsjahr 1997

⁶⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Anlagenband, Tz. 94–110; Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 334–341; Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 329–340, 344–346; Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 57–79, 291–304; Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden 1996, Tz. 18–47, 159, 164, 163–166, 287–289, 290–329, 330–351, 368–385; Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 107–119; 137–138; 148–149.

⁶⁶⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Sonderbeitrag S. 9, Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe 1954 und 1982 sowie die jeweils aktuellen der periodischen Veröffentlichungen: Statistisches Bundesamt, Arbeitsunterlage zu Fachserie 6, Handel und Gastgewerbe, Reiseverkehr: Konzentration im Handel und Gastgewerbe. Sonderauswertung der Jahrerhebung 1995; Fachserie 4, Reihe 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für das Verarbeitende Gewerbe, den Bergbau und die Gewinnung von Steinen und Erden sowie das Baugewerbe 1995 und 1996; Fachserie 4, Reihe 3.2: Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe 1998, Tab. 2: Absatzproduktion und Anteile der Anbieter nach Güterabteilungen; Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1999, Tab. 9.4: Unternehmenskonzentration im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Bergbau und in der Gewinnung von Steinen und Erden 1997.

⁶⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 18–47, 159, 164, 163–166, 287–289, 290–329, 330–351 und Tz. 368–385.

im vorliegenden Gutachten auf breiterer und aktuellerer Datenbasis bestätigt.

151. Die Monopolkommission hat zur Vorbereitung des vorliegenden Hauptgutachtens Ende 1999 beim Statistischen Bundesamt eine Zusatzaufbereitung für Bundeszwecke nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 lit. b BStatG beantragt, selbst aufwendige Vorarbeiten übernommen und für über 20 000 deutsche Tochterunternehmen Angaben zur Konzern- und Gruppenzugehörigkeit übermittelt. Das Amt hat unter Berufung auf rechtliche, technische und finanzielle Schwierigkeiten die für die gesetzlich vorgeschriebene Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission erforderlichen Arbeiten nicht ausgeführt. Damit liegen auch zu diesem Gutachten keine gesicherten aussagekräftigen konzentrationsstatistischen Angaben auf der Basis amtlicher Daten vor.

In Kapitel I des vorliegenden Hauptgutachtens werden die mit dem Paradigmenwechsel der europäischen und der deutschen Wirtschaftsstatistik verbundenen Fragen ausführlich behandelt, Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik geprüft und mit deren Hilfe Alternativrechnungen unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen durchgeführt. Kapitel II beschränkt sich auf eine inhaltlich unkommentierte Wiedergabe der amtlichen Standarddatenlieferungen, da deren wettbewerbspolitische Aussagekraft ohne Berücksichtigung von Unternehmensgruppen zu gering ist.

8.4 Ergebnisse der Machbarkeitsstudie des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung

152. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat den seit Anfang der neunziger Jahre bestehenden administrativen Stillstand zu Fragen der Konzentrationsberichterstattung Ende 1996 durch die Ausschreibung einer Machbarkeitsstudie beendet. Gegenstand des Forschungsauftrags war, die praktische Umsetzung der Vorschläge der Monopolkommission näher zu untersuchen. Anfang 1997 wurde der Auftrag an das ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München, unter dem Titel vergeben:

„Untersuchung einer verbesserten Konzentrationserfassung – insbesondere durch Aufzeigen der Möglichkeiten und Grenzen einer Erfassung von Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen und von wettbewerblich relevanten Kooperationen“.

Der Untersuchungsauftrag umfasst insbesondere die Bedeutung von Unternehmensverflechtungen für den Konzentrationsgrad der Wirtschaft, Entwicklung von Kriterien zur Erfassung struktureller Verbindungen zwischen Unternehmen, Durchführung empirischer Vergleichsrechnungen, Prüfung außerhalb der amtlichen Statistik bestehender Datenquellen, Prüfung der statistikrechtlichen Rahmenbedingungen, Kalkulation der Kosten sowie

die Erarbeitung eines konkreten Vorschlags zur Verbesserung der amtlichen Konzentrationsstatistik unter Berücksichtigung von Unternehmensverbindungen.⁶⁸⁾

Das ifo Institut für Wirtschaftsforschung hat seine Studie durch ein wettbewerbs-/statistikrechtliches sowie ein informationstheoretisch/empirisches Gutachten ergänzt:

- Ulrich Immenga und Robert Rauther,⁶⁹⁾ Die Wettbewerbsgruppe: Ein Beitrag zur statistischen Erfassung rechtlich und tatsächlich begründeter wirtschaftlicher Einheiten.
- Jens Kammerath,⁷⁰⁾ Methodische und empirische Grundlagen der quantitativen Erfassung kontrollierender Verbindungen deutscher Unternehmen mit ihren direkten und indirekten Eignern.

Die Studie des ifo Instituts wurde im Juli 1999 abgeschlossen, Ende November 1999 von den zuständigen Ressorts beraten und zum 1. April 2000 vom inzwischen zuständigen Bundesministerium der Finanzen zur Veröffentlichung freigegeben.

153. Das Institut hat seine Untersuchung in einen breiten politisch-ökonomischen Rahmen zur Bedeutung der wirtschaftlicher Konzentration und des Wettbewerbs in einer marktwirtschaftlichen Ordnung gestellt und die Funktion der amtlichen Statistik als Infrastruktureinrichtung in der Informationsgesellschaft hervorgehoben, um Regierung und Verwaltung, Wissenschaft, Wirtschaft und Öffentlichkeit die erforderlichen empirischen Entscheidungsgrundlagen zu liefern. Das Institut hat im Einzelnen dargestellt und untersucht:

- den ökonomischen Wirkungszusammenhang zwischen Konzentrationsgrad, Marktstruktur und Wettbewerb,
- den methodischen und empirischen Beitrag, den die amtliche Statistik zur Erfassung der wirtschaftlichen Konzentration leistet,
- das empirische Gewicht, das der Existenz von Konzernen und sonstigen Unternehmensgruppen auf die

⁶⁸⁾ ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Untersuchung einer verbesserten Konzentrationserfassung – insbesondere durch Aufzeigen der Möglichkeiten und Grenzen der Erfassung von Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen und von wettbewerbsrelevanten Kooperationen, Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Forschung und Technologie, München Januar 2000. Die Studie soll Mitte 2000 veröffentlicht werden. Im ifo Schnelldienst vom 9. Juni 2000, 53. Jg., Nr. 16-17/2000, werden die wichtigsten Ergebnisse aus der Sicht verschiedener Autoren kommentiert.

⁶⁹⁾ Ulrich Immenga und Robert Rauther, Die Wettbewerbsgruppe: Ein Beitrag zur statistischen Erfassung rechtlich und tatsächlich begründeter wirtschaftlicher Einheiten, in: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Untersuchung einer verbesserten Konzentrationserfassung, München Januar 2000.

⁷⁰⁾ Jens Kammerath, Methodische und empirische Grundlagen der quantitativen Erfassung kontrollierender Verbindungen deutscher Unternehmen mit ihren direkten und indirekten Eignern, Königswinter Juni 1999.

Größenstrukturen der Unternehmen in ausgewählten Wirtschaftsbereichen zukommt,

- das Angebot und die Ergiebigkeit außerhalb der amtlichen Statistik bestehender Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken für statistische Zwecke,
- die Kriterien zur Abgrenzung wettbewerblich und strukturell relevanter Unternehmensverbindungen sowie deren konkrete wirtschaftliche Erscheinungsformen,
- die bestehenden statistikrechtlichen Vorschriften des deutschen und des europäischen Gesetzgebers zur Erfassung von Unternehmensverbindungen und der Aufbereitung der Ergebnisse,
- die durch die Einbeziehung von Unternehmensverbindungen in die amtliche Wirtschaftsstatistik zu erwartenden Kosten.

154. Die Untersuchungen und Empfehlungen des ifo Instituts stehen unter der Leitlinie:

- die empirische Aussagefähigkeit der amtlichen Unternehmens- und Konzentrationsstatistik zur Unterstützung einer wirksamen Wettbewerbspolitik für den deutschen und für den Gemeinsamen Europäischen Markt zu erhöhen,
- den hierfür erforderlichen Einsatz öffentlicher Mittel zu minimieren,
- die Wirtschaft nicht durch zusätzliche Befragungen administrativ zu belasten.

Die Studie kommt im Einzelnen zu dem Ergebnis, dass die Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Statistik sachlich erforderlich, methodisch, technisch, und organisatorisch machbar, rechtlich zulässig und mit vertretbarem Aufwand möglich ist:

- der Aussagegehalt der amtlichen Unternehmensstatistik wird insbesondere zur Messung der wirtschaftlichen Konzentration durch methodische Defizite zunehmend entleert,
- die Abgrenzung von strukturellen Unternehmensverbindungen kann auf dem Begriff der unternehmerischen Kontrolle aufgebaut und für die statistische Zuordnung von Unternehmen zu einem ultimativen Anteilseigner verwendet werden,
- der Konzentrationsgrad wird in den untersuchten Wirtschaftsbereichen durch die Berücksichtigung struktureller Unternehmensverbindungen signifikant erhöht,
- die Nutzung leistungsfähiger, außerhalb der amtlichen Statistik bestehender Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken für statistische Zwecke ist möglich und ergiebig,

- rechtlichen Bedenken gegen eine Erfassung von Unternehmensgruppen aus allgemein zugänglichen Quellen und deren Aufbereitung und Berücksichtigung in der amtlichen Unternehmensstatistik bestehen nicht,
- die erforderlichen Kosten für die Bereitstellung und Berücksichtigung von Angaben über Unternehmensgruppen in der amtlichen Statistik sind angesichts des Erkenntnisgewinns vertretbar und betragen – in der Regel zweijährlich – maximal rd. 150 000 DM.

Die Studie schließt mit ausführlichen administrativ-politischen Empfehlungen, wie unter den gegebenen institutionellen, rechtlichen, technischen und finanziellen Rahmenbedingungen eine möglichst rasche Verbesserung der amtlichen Unternehmensstatistik unter besonderer Berücksichtigung der wirtschaftlichen Konzentration verwirklicht werden kann.

155. Das ifo Institut empfiehlt als übergangsweise Sofortmaßnahme, dass die Monopolkommission in Erfüllung ihres gesetzlichen Auftrags die außerhalb der amtlichen Statistik bestehenden Wirtschafts- und Unternehmensdatenbanken nach kontrollierenden Unternehmensverbindungen strukturiert und das Statistische Bundesamt im Wege einer Zusatzaufbereitung für Bundeszwecke beauftragt, diese Angaben bei der Konzentrationsstatistischen Aufbereitung der amtlichen Unternehmensstatistik zu berücksichtigen. Die Einbeziehung der Monopolkommission soll der Unterstützung ihres gesetzlichen Auftrags dienen, die amtliche Statistik bis zum Aufbau eigener Kapazitäten von der Erfassung und Aufbereitung der Angaben über Unternehmensverbindungen entlasten und ihr Gelegenheit zur Sammlung der notwendigen praktischen Erfahrungen bieten. Als technisch vordringlich wird empfohlen, die vom ifo Institut seinerzeit durchgeführten empirischen Testrechnungen unter praxisnahen Bedingungen zu wiederholen.

156. Die Stärke der ifo Studie liegt in ihrem wettbewerbs- und strukturpolitisch fundierten Ansatz, der Charakterisierung der wirtschaftlich relevanten Strukturen, dem empirischen Nachweis erheblicher Defizite der amtlichen Unternehmensstatistik, dem Aufzeigen zusätzlicher Datenquellen, der Analyse der deutschen und der europäischen Rechtslage, der Einschätzung der mit einer Verbesserung der amtlichen Statistik verbundenen Kosten sowie in dezidierten Empfehlungen zur Kooperation der Statistischen Ämter mit der Monopolkommission.

Eine Schwäche der Studie liegt in dem – nicht vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung allein zu vertretenden – Fehlen eines aussagefähigen technischen und empirischen Tests, um konkrete Erfahrungswerte zur Nutzung außerhalb der amtlichen Statistik bestehender Wirtschaftsdatenbanken durch die amtliche Statistik zu gewinnen.

157. Die Monopolkommission stimmt der Analyse und Empfehlungen des ifo Instituts weitgehend zu. Sie ent-

sprechen den wirtschaftspolitischen Notwendigkeiten und den hieraus folgenden Anforderungen der Europäischen Union. Im Rahmen der mit dem ifo Institut geführten forschungsbegleitenden Gesprächen haben auch die wirtschaftspolitischen Fachreferate im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie die Diagnose und Empfehlungen der Studie grundsätzlich positiv beurteilt. Aus der Sicht des Bundesbeauftragten für den Datenschutz bestehen ebenfalls keine Bedenken. Die für die amtliche Statistik verantwortlichen Referate in den Bundesministerien des Innern und der Finanzen sowie das Statistische Bundesamt üben jedoch harsche Kritik. Sie richtet sich inhaltlich vor allem gegen den vom ifo Institut zum Stand der amtlichen Unternehmensstatistik ermittelten Befund:

- „Die amtliche Wirtschaftsstatistik basiert jedoch sowohl bei der Erhebung der Betriebs- und Unternehmensdaten als auch bei deren Konzentrationsstatistischer Aufbereitung nicht auf Unternehmen im wirtschaftlichen Sinne, sondern auf den jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten. Dieses Konzept ist mit der wirtschaftlichen Realität, die durch Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen gekennzeichnet ist, nicht vereinbar.“ (Seite I),
- „Die statistische Fiktion der jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheit als einer zugleich wirtschaftlich relevanten Entscheidungseinheit führt in einem wirtschaftlich wichtigen Bereich der amtlichen Statistik zu einer Negierung der Tatsache, dass eine Vielzahl von Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik in das zentrale Planungs-, Entscheidungs- und Kontrollsystem einer übergeordneten wirtschaftlichen Einheit integriert ist.“ (Seite II),
- „Auch unter Berücksichtigung der verfassungsmäßig und gesetzlich verbindlichen Aufgaben und Leitbilder der amtlichen Statistik sowie den Zielsetzungen der Europäischen Kommission zur Harmonisierung und Weiterentwicklung des statistischen Instrumentariums ist eine Verbesserung der Konzentrationsstatistischen Aufbereitungen der amtlichen Unternehmensdaten nach einer jahrzehntelangen Diskussion überfällig und uneingeschränkt zu unterstützen.“ (S. XVII f.)

Das für die Finanzierung des ifo Gutachtens zuständige Bundesministerium der Finanzen sieht hierin „eine unge-rechtfertigte Diffamierung der amtlichen Wirtschaftsstatistik“ und regt in Verbindung mit der Freigabe des Gutachtens an, diese Aussagen zu streichen. Das Statistische Bundesamt sieht hierin „Anwürfe“.

Auch die Ergebnisse zum Stand des deutschen und europäischen Statistikrechts werden nicht geteilt. Darüber hinaus spricht das für die Rechtsaufsicht über die Bundesstatistik verantwortliche Bundesministerium des Innern dem ifo Institut für Wirtschaftsforschung und den von ihm hinzugezogenen rechtswissenschaftlichen Gutachtern Immenga und Rauther die fachliche Qualifikation, Objektivität und Neutralität zur Begutachtung ab: Sie beruhe auf einer fehlerhaften und einseitigen Auslegung

statistikrechtlicher Vorschriften, die weniger am Inhalt und Zweck der einschlägigen Rechtsvorschriften als mehr am erstrebten Ziel orientiert sei.

158. Das Ergebnis des ifo Instituts, nach der eine Berücksichtigung von Unternehmensverbindungen in der amtlichen Statistik bereits nach der gegenwärtigen Rechtslage nicht nur möglich ist, sondern sogar geboten erscheint, haben das Statistische Bundesamt und die Statistikreferate der beteiligten Ressorts mit wechselnden Argumenten stets abgelehnt. In einer zuletzt als „Standpunkt der Bundesregierung“ übermittelten Stellungnahme der Referate wird festgestellt, dass es der amtlichen Statistik aufgrund zwingender statistikrechtlicher Vorschriften versagt sei, allgemein zugängliche oder von der Monopolkommission zur Verfügung gestellte Angaben über Unternehmensverbindungen bei der Aufbereitung der amtlichen Unternehmensstatistik nutzen.

Nach Auffassung der Monopolkommission ist diese Auffassung weder rechtlich noch tatsächlich zutreffend begründet. Sie übersieht – gestützt auf einen statistikrechtlichen Kommentar aus dem Jahr 1988⁷¹⁾ – die 1993 und 1998 geschaffenen europäischen und deutschen Rechtsgrundlagen.⁷²⁾ Die zur Begründung als wesentlich herangezogene Feststellung, das vorgeschlagene Verfahren führe zu einer Speicherung externer Angaben in den amtlichen Dateien, ist sachlich unrichtig: Es handelt sich bei der Identifizierung der gruppenzugehörigen Unternehmen und der weiteren Aufbereitung der amtlichen Daten um getrennte Prozesse. An anderer Stelle kommt das rechtsaufsichtführende Bundesministerium des Innern zu dem Ergebnis, dass der amtlichen Statistik eine Berücksichtigung von Unternehmensverbindungen mit Hilfe statistikexterner Datenquellen rechtlich möglich sei. Deren Prüfung und Aufbereitung würde die Bundesstatistik jedoch – auch bei entsprechenden Vorarbeiten durch die Monopolkommission – fachlich überfordern, der Nutzen stünde in keinem Verhältnis zum Aufwand und sei sachlich auch nicht notwendig, da – so auch die Position des Statistischen Bundesamtes – Konzerne und sonstige Unternehmensgruppen für die Wirtschaftsstatistik nicht von größerer Bedeutung seien. In dieser Aussage sieht die Monopolkommission jedoch keine rechtliche, sondern eine – in diesem Kontext nicht zulässige – wirtschaftspolitische Bewertung.

159. Unbeschadet der Kritik an wesentlichen Ergebnissen des ifo Instituts hat die Studie die beteiligten Ressorts zu dem Schluss gebracht, dass Unternehmensverbindungen bei der gesetzlich vorgeschriebenen Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission nicht völlig außer Acht gelassen werden dürfen und die amtliche Statistik hierzu einen Beitrag leisten kann. Danach soll durch eine Novellierung von § 47 GWB klargestellt werden, dass eine Aufbereitung der amtlichen Unternehmenssta-

tistik nach Konzernen und sonstigen Gruppen rechtlich zumindest erlaubt ist. Ob damit auch die administrativen Hemmnisse und prohibitiv hoch veranschlagten Selbstkosten der Bundesstatistik abgebaut werden, die den von der Monopolkommission bislang erfolglos beantragten Aufbereitungen entgegenstanden, bleibt abzuwarten.

Zur Gewinnung erster praktischer Erfahrungswerte hatte das ifo Institut empfohlen, die im Rahmen der Studie seinerzeit durchgeführten Testrechnungen unter aussagekräftigeren Bedingungen zu wiederholen. Die hierzu seit Sommer 1999 unternommenen Bemühungen der Monopolkommission waren erfolglos, da das rechtsaufsichtführende Bundesministerium des Innern dies für rechtswidrig hält.⁷³⁾

8.5 Neue rechtliche Rahmenbedingungen der Konzentrationsstatistik – Novellierung von § 47 GWB –

160. Die Bundesregierung beabsichtigt, durch einen Gesetzentwurf vom 3. Mai 2000⁷⁴⁾ zur Novellierung von § 47 GWB dem Statistischen Bundesamt zu erlauben, zukünftig unternehmensbezogene Angaben der Monopolkommission über Verflechtungs- und Kontrolltatbestände bei Marktanteilsberechnungen zu berücksichtigen. Die Monopolkommission begrüßt diesen Schritt, der seit langem überfällig ist und zukünftig zu einer Verbesserung der Konzentrationsberichterstattung im Sinne des gesetzlichen Auftrags in § 44 Abs. 1 GWB beitragen kann. Es mag insoweit dahingestellt bleiben, ob es sich um eine rechtliche Klarstellung oder um eine Neuregelung handelt. Entscheidend ist, dass sich in ihr trotz verschiedener Unzulänglichkeiten im Wortlaut der politische Wille manifestiert, eine substantielle Verbesserung der Konzentrationsberichterstattung herbeizuführen.

161. Die Monopolkommission bedauert allerdings, dass sie nicht in die Beratung des Entwurfs einbezogen war, der ihre Arbeitsgrundlagen unmittelbar betrifft. Damit bestand keine Gelegenheit, den fachlichen Informationsbedarf der Kommission zu präzisieren, um wettbewerbspolitisch nicht zu begründende Einschränkungen ihres Untersuchungsauftrags sowie Unklarheiten und Lücken im Wortlaut des Entwurfs zu vermeiden:

- Unklar ist, ob die Gruppenbildung nur für Unternehmen (institutionelle Abgrenzung) oder auch für deren Teile, d. h. Anbieter, fachliche Teile oder Betriebe (funktionale Abgrenzung) berücksichtigt wird. Für eine marktnahe Erfassung der Angebotsstrukturen ist aber eine güterbezogene Abgrenzung der wirtschaftlichen Einheiten wesentlich.

⁷¹⁾ Dorer, P./Mainusch, H./Tubies, H., Bundesstatistikgesetz, Kommentar, München 1988.

⁷²⁾ Vgl. zur Begründung Abschnitt 1.3.2, Rechtliche Rahmenbedingungen der deutschen Wirtschaftsstatistik.

⁷³⁾ Wie voranstehend dargelegt, ist auch ein als erster Schritt erforderlicher, von der Monopolkommission aufwendig vorbereiteter, rechtlich unstrittiger und nur wenige Tage in Anspruch nehmender Softwaretest im Statistischen Bundesamt bislang an administrativen Hemmnissen gescheitert.

⁷⁴⁾ Az.: BMF I B 4 – Vw 4759-17/0.

- Unklar ist, ob – wie für verflochtene Unternehmen – entsprechende Aufbereitungen auch für eine Gruppe konkreter Anbieter durchgeführt werden, die beispielsweise durch ein bestimmtes Güterangebot (z. B. spezieller Typ von PC-Prozessoren) oder durch eine bestimmte Eigentümerstruktur gekennzeichnet (z. B. Unternehmen unter mehrheitlicher Kontrolle durch ausländische Eigner) sind.
- Eingeschränkt wird die Möglichkeit der Monopolkommission, neben dem Statistischen Bundesamt auch mit den Statistischen Landesämtern in dieser Angelegenheit zu kooperieren. Dies wäre jedoch sachlich zweckmäßig und entspräche dem föderalen Subsidiaritätsprinzip.
- Überschießend ist die schematische Regelung der statistischen Geheimhaltung für Unternehmensgruppen, die selbst publizitätspflichtig sind oder keine juristischen Personen sind oder zwischen denen keinerlei rechtlich-finanziellen Verbindungen bestehen.
- Unnötig kostspielig ist, dass die von der Monopolkommission erfassten und der amtlichen Statistik mitgeteilten Unternehmen einer Gruppe auch dann mit Name und Anschrift zu bezeichnen sind, wenn eine Kennnummer vorliegt. Ist dies der Fall, ist die Übermittlung der Namen und Anschriften technisch überflüssig.
- Weiterhin unklar ist die systematische Stellung von § 47 GWB im Verhältnis zu § 3 Abs. 1 Nr. 2 lit. b BStatG, der jeder öffentlichen oder privaten Stelle ein Antragsrecht auf statistische Zusatzaufbereitungen für Bundeszwecke bzw. Sonderaufbereitungen für sonstige Zwecke verleiht.
- Bei enger wörtlicher Auslegung regelt die Neufassung von § 47 GWB abschließend diejenigen Tatbestände, über die die Monopolkommission von der Bundesstatistik überhaupt informiert werden darf. Nach der Entstehungsgeschichte und der seinerzeitigen Begründung der Bundesregierung bezieht sich die Vorschrift jedoch auf diejenigen Fälle, in denen die allgemeinen Geheimhaltungsvorschriften gegenüber der Monopolkommission graduell gelockert werden. Gilt dies zukünftig nicht mehr, wird die allgemeine Bestimmung in § 3 Abs. 1 Nr. 2 lit. b BStatG durch die speziellere Regelung in § 47 GWB verdrängt. Insoweit würde die Monopolkommission gegenüber jeder anderen Stelle diskriminiert und in ihrem Arbeitsgrundlagen eingeschränkt.

Die Monopolkommission sieht die Gefahr, dass eine vom Gesetzgeber beabsichtigte Verbesserung ihrer Informationsgrundlagen durch Unzulänglichkeiten im Wortlaut des Regierungsentwurfs zukünftig konterkariert werden könnten. Sie schlägt vor, den Wortlaut zu verbessern. Eine synoptische Gegenüberstellung der Formulierungsentwürfe ist am Ende dieses Abschnitts beigefügt.

162. Damit die rechtliche Neuregelung zukünftig zu einer substantiellen Verbesserung der Konzentrationsbe-

richterstattung führt, bedarf es der politisch-administrativen Unterstützung durch die zuständigen Ressorts und die amtliche Statistik. Hierzu gehören :

- unverzügliche und einvernehmliche Inangriffnahme der methodischen, organisatorischen und technischen Vorarbeiten,
- Anwendung der jeweils kostengünstigsten Verfahren, die auf Basis der statistikinternen Selbstkosten oder der Kostenvoranschläge statistikexterner Anbieter kalkuliert werden,
- Sicherstellung der Finanzierung durch reguläre Haushalts- oder Fördermittel,
- unverzügliche Klärung gegebenenfalls noch offener Sach- und Rechtsfragen.

Die Monopolkommission ist angesichts des in der Novelle zum Ausdruck kommenden Willens des Gesetzgebers zuversichtlich, dass ihr diese Unterstützung gewährt wird.

163. Von grundsätzlicher Bedeutung ist, dass die beabsichtigte Novellierung von § 47 GWB die überfällige Reform der amtlichen Wirtschaftsstatistik nicht unmittelbar berührt. Im Ergebnis werden Aufgaben zur Erfassung und Aufbereitung von Unternehmensdaten, die nach deutschem und europäischem Recht zukünftig von der amtlichen Statistik zu leisten sind, auf die Monopolkommission verlagert. Dies kann nur eine pragmatische Übergangslösung sein, bis die amtliche Statistik hierzu methodisch, organisatorisch und technisch selbst in der Lage ist.

8.6 Einführung einer einheitlichen Unternehmensnummer zur Identifizierung von Angaben aus heterogenen Datenquellen

164. Neben der Formulierung der Anforderungsmerkmale und der Ermittlung der Leistungsprofile von Datenbanken über Unternehmensverflechtungen ist zu prüfen, wie Angaben aus mehreren und unterschiedlichen Datenquellen zusammengeführt werden können. Dies ist zur Ergänzung und Verifizierung der Daten und der weiterführenden Analyse notwendig. Ziel dieser Analyse ist es – wie dargelegt –, diejenigen Angaben, die aus Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik über die zu komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen verflochtenen rechtlichen Einheiten zu gewinnen sind, mit den entsprechenden Einzelangaben der amtlichen Statistik zu verbinden. Dies ist der von der Monopolkommission verfolgte methodische Ansatz, um ein repräsentatives Bild über die Unternehmensgrößenstrukturen und die hierin zum Ausdruck kommende Konzentration in der deutschen Wirtschaft unter Berücksichtigung von Unternehmensverflechtungen zu gewinnen. Die Verbindung mit der amtlichen Statistik ist insbesondere wegen der Breite der Berichtskreise und der Tiefe der Branchengliederung unverzichtbar.

165. Bei der Nutzung und Zusammenführung von Unternehmensdaten aus mehreren heterogenen Datenquellen

ist eine sichere Identifizierung der einzelnen Unternehmen von großer Bedeutung. Infolge der großen Anzahl der Unternehmen ist sie nur mit Hilfe eines effizienten maschinellen Verfahrens möglich. Hierbei erweist es sich als außerordentlich hinderlich, dass in Deutschland keine einheitliche und eindeutige Identifikationsnummer für Unternehmen besteht. Dies führt dazu, dass Recherchen in verschiedenartigen Datenquellen zeitraubend und kostspielig sind sowie nicht immer eindeutig, fehlerfrei und erfolgreich durchgeführt werden können. Die Arbeit der Monopolkommission ist hiervon unmittelbar betroffen. Sie hat in großem Umfang Angaben zur Kapitalverflechtung der Unternehmen aus Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik gewonnen und aufbereitet. Diese Angaben wurden – neben rechtlichen Meinungsverschiedenheiten – auch aus informationstechnischen Gründen bislang nicht mit den von der amtlichen Statistik erhobenen Einzelangaben verbunden, da ohne ein eindeutiges Kennzeichen eine sichere Identifizierung der Unternehmen in den verschiedenen Dateien nicht immer möglich ist.

Die Bedeutung der bereits seit über einem Jahrzehnt zur Einführung einer einheitlichen und eindeutigen Unternehmensnummer diskutierten rechtlichen, organisatorischen und technischen Fragen soll nicht verkannt werden. In Anbetracht des inzwischen erreichten Standes der Informations- und Datentechnik und des wachsenden Bedarfs in Staat und Wirtschaft an einer Integration der verfügbaren Datenquellen ist eine Lösung jedoch überfällig.

166. Anfang des Jahres 2000 ist vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie als Beitrag zur staatlichen Entbürokratisierung eine Arbeitsgruppe mit dem Ziel eingesetzt worden, die Voraussetzungen zur Einführung einer bundeseinheitlichen behördenübergreifenden Unternehmensnummer vorzubereiten, die ähnlich der Handelsregisternummer auch im Außenverhältnis allgemein verwendbar ist. Mitglieder sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, das Bundesministerium des Innern, das Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, das Bundesministerium der Justiz, das Bundesministerium der Finanzen, die Bundesanstalt für Arbeit, der Bundesbeauftragte für den Datenschutz, die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt. Nach Auffassung der beteiligten Stellen können durch die Einführung einer Unternehmensnummer sowohl in der Wirtschaft als auch beim Staat langfristig erhebliche Effizienzvorteile genutzt werden, auch wenn die erstmalige Einführung mit nicht unerheblichen Kosten bei den dateiführenden Stellen verbunden sein wird.

Ein erster Schritt zur Einführung einer behördenübergreifenden und bundeseinheitlichen Unternehmensnummer ist die Bestimmung der Merkmale, zu deren Meldung ein Unternehmen verpflichtet ist. Hierzu gehören insbesondere dessen Name, Anschrift, Rechtsform, Beginn und Ende der wirtschaftlichen Tätigkeit sowie im Falle eines Betriebes die Zugehörigkeit zu einem Unternehmen. Wenn die bisherige Arbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie fortgesetzt wird, ist mit einem Gesetzentwurf Ende 2001 zu rechnen.

167. Ohne eine eindeutige Unternehmensnummer kommt zu dessen Identifizierung in erster Linie die Anschrift in Form des Namens und der Adresse in Frage. Die Schreibweise eines Firmennamens kann jedoch in verschiedenen Datenquellen voneinander abweichen, die Adresse kann wechseln und in unterschiedlicher postalischer Form (Zustell-, Großkunden- oder Postfachadresse etc.) des Unternehmens selbst, als Versandadresse eines Bevollmächtigten oder als private Adresse des Firmeninhabers vorliegen. Die Angaben können falsch oder in fehlerhafter Schreibweise erfasst sein. Die Identifizierung von Unternehmen in heterogenen Datenquellen ist mit Hilfe der Anschrift daher nicht unproblematisch. Der Einsatz maschineller Verfahren ist nur unter Berücksichtigung mathematisch fundierter Abstandsmaße und phonetischer Transformation der Angaben möglich, deren Ergebnisse zwangsläufig mit einer gewissen Irrtumswahrscheinlichkeit behaftet bleiben.

Die Monopolkommission hat ein Konzept entwickelt, um außerhalb der amtlichen Statistik gewonnene Angaben über Verflechtungstatbestände von Unternehmen zunächst mit Hilfe deren Namen und Adresse mit den erhobenen Angaben der amtlichen Statistik zu verbinden. Auf dem Gebiet der Recherche nach Unternehmensanschriften und deren Verifizierung haben sich verschiedene Softwarefirmen spezialisiert. Die Monopolkommission hat mit dem Statistischen Bundesamt ein Benchmarking vereinbart, in das zunächst drei Anbieter einbezogen werden sollen:

- Uniserv GmbH, Pforzheim,
- Fuzzy Informatik AG, Ludwigsburg,
- Connex Software GmbH, Hildesheim.

Ein Einvernehmen über die technischen Rahmenbedingungen für das weitere Vorgehen wurde mit dem Statistischen Bundesamt noch nicht erzielt.

**Synopse zur Novellierung von § 47 GWB:
Entwurf der Bundesregierung / Vorschlag der Monopolkommission**

**§ 47 (Entwurf Bundesregierung)
Übermittlung statistischer Daten**

(1) Für die Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration dürfen der Monopolkommission vom Statistischen Bundesamt *aus Wirtschaftsstatistiken* (Statistik im Produzierenden Gewerbe, Handwerksstatistik, Außenhandelsstatistik, Steuerstatistik, Verkehrsstatistik, Statistik im Handel und Gastgewerbe, Dienstleistungsstatistik) und dem Statistikregister zusammengefasste Einzelangaben über die Vomhundertanteile der größten Unternehmen, Betriebe, *oder* fachlichen Teile von Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftsbereichs

- a) am Wert der zum Absatz bestimmten Güterproduktion,
- b) am Umsatz,
- c) an der Zahl der tätigen Personen,
- d) an der Lohn- und Gehaltssumme,
- e) an den Investitionen,
- f) am Wert der gemieteten und gepachteten Sachanlagen,
- g) an der Wertschöpfung oder dem Rohertrag,
- h) an der Zahl der *jeweiligen Einheiten*

übermittelt werden. *Satz 1 gilt entsprechend für die Übermittlung von Angaben über die Vomhundertanteile der größten Unternehmensgruppen.* Für die Zuordnung der Angaben zu *Unternehmensgruppen* übermittelt die Monopolkommission dem Statistischen Bundesamt Namen und Anschriften der Unternehmen, deren Zugehörigkeit zu einer Unternehmensgruppe sowie Kennzeichen der Identifikation. Die zusammengefassten Einzelangaben dürfen nicht weniger als drei Unternehmensgruppen, Unternehmen, Betriebe oder fachliche Teile von Unternehmen betreffen. *Durch Kombination oder zeitliche Nähe mit anderen übermittelten oder allgemein zugänglichen Angaben darf kein Rückschluss auf zusammengefasste Angaben von weniger als drei Unternehmensgruppen, Unternehmen, Betrieben oder fachlichen Teilen von Unternehmen möglich sein. ...*

**§ 47 (Vorschlag Monopolkommission)
Übermittlung statistischer Angaben**

(1) Für die Begutachtung der Unternehmenskonzentration dürfen **unbeschadet § 3 Abs. 1 Nr. 2 lit. b BStatG** der Monopolkommission vom Statistischen Bundesamt **und den statistischen Ämtern der Länder** aus Wirtschaftsstatistiken (Statistik im Produzierenden Gewerbe, Handwerksstatistik, Außenhandelsstatistik, Steuerstatistik, Verkehrsstatistik, Statistik im Handel und Gastgewerbe, Dienstleistungsstatistik) und dem Statistikregister zusammengefasste Einzelangaben über die Vomhundertanteile der größten **statistischen Einheiten (Unternehmensgruppen, Unternehmen, Anbieter, Betriebe, fachliche Teile von Unternehmen)** des jeweiligen Wirtschaftsbereichs

- a) am Wert der zum Absatz bestimmten Güterproduktion,
- b) am Umsatz,
- c) an der Zahl der tätigen Personen,
- d) an der Lohn- und Gehaltssumme,
- e) an den Investitionen,
- f) am Wert der gemieteten und gepachteten Sachanlagen,
- g) an der Wertschöpfung oder dem Rohertrag,
- h) an der Zahl der **Betriebe**

übermittelt werden. **Die Angaben können auch nach Gruppen einzeln bestimmter Einheiten zusammengefasst werden.** Für die Zuordnung einer Einheit zu einer Gruppe übermittelt die Monopolkommission deren Namen und Anschrift **oder Identifikationskennzeichen sowie die Bezeichnung der Gruppe.**

Die zusammengefassten Einzelangaben dürfen nicht, **auch nicht durch Kombination oder zeitliche Nähe mit anderen übermittelten oder allgemein zugänglichen Angaben, weniger als drei Einheiten betreffen. Für eine Gruppe von Einheiten gilt dies nur dann, wenn diese miteinander verflochten und nicht publizitätspflichtig sind.**

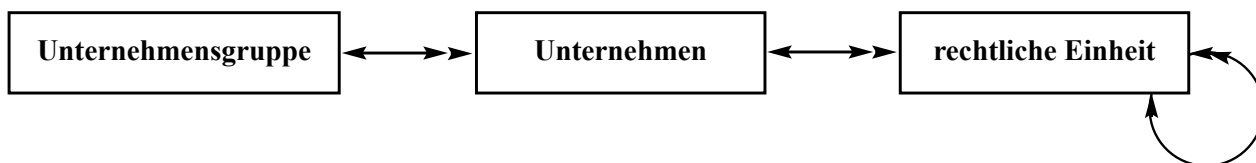
KAPITEL I

Einfluss des Beteiligungsnetzwerkes von Unternehmen auf den Konzentrationsgrad

1. Paradigmenwechsel und Neuordnung der Wirtschaftsstatistik unter Einbeziehung komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen

1.1 Wirtschaftsstatistisches Reformkonzept der Europäischen Union

168. Das Konzept der Europäischen Union zur Definition der statistischen Einheiten der Wirtschaft und der Beziehungen, die zwischen ihnen und den sie tragenden rechtlichen Einheiten herrschenden bestehen, enthält ein spezifisches Datenmodell. Zum Zusammenhang rechtlicher Einheiten, komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen besteht folgende symbolische Darstellung.¹⁾ Hierbei kennzeichnen die Rechtecke die definierten Mengen der Einheiten, die Pfeile geben Beziehungen zwischen den Elementen der Mengen an, die Richtung eines Pfeils kennzeichnet die Art der Beziehung, zwei Pfeilspitzen symbolisieren mögliche multiple Beziehungen.



Anwendung des neuen europäischen Statistikrechts begonnen. In den Jahren von 1995 bis 1999 wurde sukzessive ein umfangreiches Empfehlungshandbuch⁵⁾ zur Erfassung der statistischen Einheiten der Wirtschaft in den europaweit harmonisierten Unternehmensregistern entwickelt und die verabschiedeten Teile 1995 und 2000 veröffentlicht.⁶⁾

¹⁾ Durch Einbeziehung lokaler Einheiten und fachlicher Teile lässt sich das Bild vervollständigen.

⁵⁾ Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften (EuroStat), Unternehmensregister für statistische Verwendungszwecke, Empfehlungen zur Methodik, 1. Teil, (Themenkreis 9: Forschung und Entwicklung, Reihe E: Methoden), Heft Nr. 1 bis 10, Luxemburg, Januar 1995; dass., Heft Nr. 1 bis 20 in: Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik Nordrhein-Westfalen, Unterlagen zum Unternehmensregister und zur Methodik der Wirtschaftsstatistiken, Düsseldorf, 18. Oktober 1999 (CD-ROM); dass., Unternehmensregister für statistische Verwendungszwecke – 2. Teil: Empfehlungen zur Methodik, Thema: Industrie, Handel und Dienstleistungen, Luxemburg 14. Juni 2000 (<http://europa.eu.int/comm/eurostat/Public/dashop/print-catalogue/DE?catalogue=Eurostat&collection=05-Methodologies-Nomenclatures>).

⁶⁾ Zu den Themen vgl. die nachfolgende Übersicht zu Nr. 18 ff. liegt noch keine amtliche deutsche Übersetzung vor.

Mehrere Unternehmen bilden eine Unternehmensgruppe, aber jedes Unternehmen kann nur einer Unternehmensgruppe angehören. Ein Unternehmen kann aus mehreren rechtlichen Einheiten bestehen, die ihrerseits jeweils nur einem Unternehmen zugeordnet sind. Rechtliche Einheiten können jeweils mehrere rechtliche Einheiten kontrollieren, aber nur durch eine Einheit kontrolliert werden. Dagegen können innerhalb des hier nicht vollständig dargestellten Beteiligungsnetzwerkes mehrere Anteilseigner an einer Einheit beteiligt sein, die ihrerseits an mehreren Einheiten beteiligt ist.

169. Nach Erlass der Verordnungen des Europäischen Rates zur Definition der statistischen Einheiten der Wirtschaft²⁾ und zur Einrichtung harmonisierter Unternehmensregister³⁾ sowie nach Abweisung der hiergegen gerichteten Klage Deutschlands durch den Europäischen Gerichtshof am 9. November 1995⁴⁾ hat das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften (EuroStat) mit der Erarbeitung methodischer Grundlagen zur Auslegung und

Die Empfehlungen des Statistisches Amtes der Europäischen Gemeinschaften enthalten ein fachlich fundiertes, detailliertes und konsistentes Konzept zur operationalen Erfassung und Abgrenzung der statistischen Einheiten der Wirtschaft. Das hohe Abstraktionsniveau trägt den verschiedenen wirtschaftlichen, institutionellen und rechtlichen Verhältnissen in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union Rechnung und setzt entsprechende Anforderungen an die Mitgliedstaaten voraus, diese im Rahmen der nationalen Gegebenheiten näher zu konkretisieren.

²⁾ Verordnung (EWG) Nr. 696/93 des Rates vom 15. März 1993 betreffend die statistischen Einheiten für die Beobachtung und Analyse der Wirtschaft in der Gemeinschaft (ABl. EG Nr. L 76 vom 30. März 1993, S. 1), zuletzt geändert durch Abschnitt XV Nr. 2 des Anhangs zu Art. 29 der Beitrittsakte vom 24. Juni 1994 (ABl. EG Nr. C 241 S. 21, 281), die durch Beschluss des Rates der Europäischen Union vom 1. Januar 1995 (95/1/EG, Euratom, EKGS) (ABl. EG Nr. L 1, S. 1) geändert wurde.

³⁾ Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Rates vom 22. Juli 1993 über die innergem. einschäftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke (ABl. EG Nr. L 196 vom 5. Mai 1993, S. 1).

⁴⁾ Rechtssache C-426/93.

Übersicht

Übersicht über die Themen des Empfehlungshandbuchs von EuroStat

1	Umfang der Empfehlungen
2	Harmonisierung der Register
3	Ziele des Registers für statistische Verwendungszwecke
4	Führung des Registers
5	Inhalt des Registers
6	Erfassungsbereich des Registers
7	Rechtliche Einheiten und Unternehmen
8	Örtliche Einheiten
9	Zugang zum Register
10	Qualitätspolitik

11	Allgemeiner Ansatz zur Behandlung von Veränderungen
12	Allgemeiner Überblick über demographische Ereignisse
13	Demographische Veränderungen bei Unternehmen
14	Kontinuitätsregeln für das Unternehmen
15	Demographische Veränderungen bei der Örtlichen Einheit
16	Kontinuitätsregeln für die Örtliche Einheit
17	(nicht besetzt)
18	Fehlerbehandlung
19	Die Behandlung großer und komplexer Unternehmen
20	Der Einsatz nicht-statistischer Quellen und von Satellitenregistern

170. Die Monopolkommission hat zu den aus wirtschafts- und wettbewerbspolitischer Sicht besonders interessierenden Fragen die Verordnungen des Europäischen Rates zur EG-UnternehmensregisterVO und der EG-EinheitenVO unter Berücksichtigung der hierzu gegebenen Erläuterungen und Empfehlungen eingehend untersucht.⁷⁾ Die Auslegung und Anwendung der Begriffe der unternehmerischen Autonomie und Kontrolle sowie der hieraus abgeleiteten Abgrenzung von komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen führt weitgehend zu den gleichen Ergebnissen wie die von Immenga/Rauther in dem für die Machbarkeitsstudie des ifo Instituts erstellten Gutachten.⁸⁾

171. Das methodische Konzept der Europäischen Union erscheint durch seinen phänomenologischen Bezug auf die tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnisse insbesondere im Bereich der Organisation, der Kontrolle, der Rechnungslegung und Produktionsverhältnisse sowie der Berücksichtigung fachlicher und örtlicher Einheiten zukunftsweisend. Infolge der Komplexität des Gegenstandes und der Dynamik der Wirtschaft sind unbestimmte Rechtsbegriffe nicht gänzlich zu vermeiden. Sie betreffen im Wesentlichen die Abgrenzung folgender Sachverhalte:

- Produktion und Produktionsfaktoren sowie der hierauf aufbauende Begriff des Unternehmens,
- Güter und Dienstleistungen sowie die hierauf bezogene Bildung fachlicher Einheiten der Unternehmen,
- Haupttätigkeiten sowie Hilfs- und Nebentätigkeiten, die sich auf verschiedene ausgegliederte, rechtlich selbständige Einheiten eines komplexen Unternehmens verteilen können,
- unternehmerische Autonomie und Kontrolle zur Abgrenzung von Unternehmen und Unternehmensgruppen.

Diese Sachverhalte sind unstrittig von grundsätzlicher Bedeutung, auch wenn ihre begriffliche Abgrenzung im Einzelfall unter Umständen Schwierigkeiten bereiten kann. Ihre Operationalisierung ist für die statistische Amtspraxis aus rechtlichen und tatsächlichen Gründen von großer Bedeutung. Die Verwendung unbestimmter Rechtsbegriffe ist im Wirtschafts- und insbesondere im Wettbewerbsrecht jedoch nicht ungewöhnlich, sondern eher die Regel. Die mit der Einführung des neuen europäischen Statistikrechts zwangsläufig verbundenen Unsicherheiten werden sich im Lichte der Erfahrungen durch Verwaltungspraxis, Literatur und Rechtsprechung vermindern.

172. Die notwendige Implementierung des europäischen Konzepts durch die nationalen Systeme der amtlichen Wirtschaftsstatistik verlangt eine Reihe verschiedener Schritte, die teils allgemein untersucht, teils in jedem Mitgliedstaat gesondert gelöst werden müssen. Die Monopolkommission hat als Ergebnis der Diskussion mit

⁷⁾ Vgl. Abschnitt A.3 im Anlagenband zu diesem Gutachten: Methodische und begriffliche Grundlagen des europäischen Gemeinschaftsrechts zu den statistischen Einheiten der Wirtschaft – Unternehmen, Unternehmensgruppen, wirtschaftliche Kontrolle –.

⁸⁾ Ulrich Immenga und Robert Rauther, Die Wettbewerbsgruppe: Ein Beitrag zur statistischen Erfassung rechtlich und tatsächlich begründeter wirtschaftlicher Einheiten, in: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Untersuchung einer verbesserten Konzentrationserfassung, a. a. O., München Januar 2000.

Übersicht

Define a system meeting German and European requirements for a new system of enterprise group statistics

1	Requirements	Appropriation of the political and statistical requirements and purposes for a new system of enterprise statistics (e.g. the preambles of the European Council Regulations of 1993 on statistical units and on the development of business registers as well as the considerations of the German “Statistikregistergesetz” of 16th June, 1998 (BGBl. I S. 1300, 2903)).
2	Economic context	Phenomenological investigation and description of enterprise groups in the real economic world with special regard to their units, structure, and organisation from an economic, technical and regional point of view (issues of share capital and control joint ventures, franchise systems and outsourced legal units).
3	Legal system	Investigation of the legal frameworks for enterprise groups in the EC member states (corporate rights and companies law, commercial law, taxation law, liability to render account, competition, and fair trade law, corporate control, statistical confidentiality and data protection, insider dealing law etc.). Besides this, the European and national statistical law is analysed with special regard to the priority of and the correspondence with European rules.
4	Methodology	Development of a professional theoretical and methodological framework to subsume the observable appearance of enterprise groups including their relationships and perspectives in an operational way (relationships between legal and economic units, complex enterprises, kind-of-activity units, cases of exceptions to the rule, etc.).
5	Algorithms	Development of an appropriate general system of algorithms based on computational science to collect and develop the available specifications of enterprise groups, their relations, and the resulting network by data processing.
6	Data banks	Setting-up of an appropriate design of data banks, especially the statistical business registers as regulated by the European Council in 1993.
7	Technical framework	Exploration and evaluation of the appropriate hardware and software to run the business register (e.g. the German URS 99 for large data processing).
8	Data sources	Exploration and evaluation of appropriate data sources outside or inside the official system of enterprise statistics including the qualitative, formal, technical, and financial conditions to make use of them (for Germany e.g. the most extensive multicorporate enterprise databank “Konzernstrukturdatenbank” of Verlag Hoppenstedt GmbH, Darmstadt, or the powerful broad-based data bank “Markus” (CD-ROM) of “Verband der Vereine Creditreform e.V., Neuss).
9	Combination	Test of appropriate software to combine homogeneous data sources from outside and inside official statistics first by name and address of each enterprise and later on by a general unambiguous reference number (specialised software in checking and correction of addresses of firms for Germany and several European countries e.g. FUZZY! Informatik AG, Stuttgart).
10	Organisation	Elaboration of an organisational model for <ol style="list-style-type: none"> 1) The co-operation of the statistical offices, commercial tenderers of firm data sources and special software to develop these data for statistical purposes, 2) Professional institutions to analyse and evaluate the economic and legal relationships between enterprises and groups and 3) The political and administrative authorities.

11	Applications	Description and demonstration of the range of applications possibly through an efficient statistical system of business registers (description of the international trade flows and division of labour by multinational enterprises, calculation of realistic market shares and concentration indices, dealing with complex corporate structures).
12	Cost-benefit analysis	A well founded calculation of costs is essential. Although the benefits of the project are difficult to quantify, a convincing argument must be stated. The general political obstacles to realise statistical projects, the liberal tendency to reduce governmental activities and the necessity to cut down state expenditures are hard to reconcile.
13	Realisation	<p>Concept development to convince the political and administrative responsible authorities of the new statistical system of business registers on the level of the European Union as well of its member states (Overcoming conceptual preconceptions and prejudices, legal and administrative obstacles, financial constraints etc.).</p> <p>To deliver a study, a complex project requires a range of realistic options, and a staged approach to implementation.</p>

dem Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften und den Statistischen Ämtern der Niederlande, Großbritanniens und Frankreichs geführten Diskussion ein 13 Kategorien umfassendes Schema entwickelt. In diese ordnen sich die bereits von verschiedenen Stellen vorliegenden Arbeiten thematisch folgendermaßen ein:

Die Domäne der vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften (EuroStat)⁹⁾ sowie vom niederländischen Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS NL)¹⁰⁾ erarbeiteten Beiträge liegt auf dem Gebiet der Methodik (Nr. 4), von der, insbesondere in den Sec. 2 und 19 des von EuroStat entwickelten Handbuchs, europaweit als Basis ausgegangen wird.

Auf deutscher Seite hat das ifo Institut für Wirtschaftsforschung durch seine Machbarkeitsstudie einen besonderen Beitrag zur Formulierung der wirtschafts- und wettbewerbspolitischen Anforderungen an die Wirtschaftsstatistik geleistet (Nr. 1), mit Immenga/Rauther die statistikrechtlichen Rahmenbedingungen für Deutschland aufgezeigt (Nr. 3), charakteristische Organisationsformen in der deutschen Wirtschaft beschrieben (Nr. 2) und Vorschläge für die organisatorische und politisch-administrative Implementierung neuer methodische Konzepte in die amtliche Statistik entwickelt (Nr. 10 und 13). Kammerath hat im Auftrag des ifo Instituts leistungsfähige Algorithmen zur Strukturierung und Auswertung von Unternehmensnetzwerken für statistische Zwecke

entwickelt (Nr. 5, 6 und 11). Die Monopolkommission hat neue Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik erschlossen (Nr. 8), Möglichkeiten zur maschinellen Identifizierung von Unternehmen in heterogenen Datenquellen geprüft (Nr. 9), methodische, empirische und statistikrechtliche Untersuchungen zur Konzentrations-erfassung unter Berücksichtigung von Unternehmensverbindungen durchgeführt und ein realistisches Konzept der Kostenkalkulation für eine verbesserte Konzentrationsberichterstattung im Rahmen der amtlichen Statistik entwickelt (Nr. 12). Darüber hinaus gehört es zu den Aufgaben der Kommission, die administrativ-politisch verantwortlichen Stellen von der Notwendigkeit eines Paradigmenwechsels der Wirtschaftsstatistik zugunsten wettbewerbspolitisch aussagekräftiger Ergebnisse zu überzeugen (Nr. 13).

173. Aufgrund ihrer aktiven Beiträge zum Konzept der europäischen Konzentrationsstatistik hat die Monopolkommission mit dem Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften eine engere Arbeitsbeziehung aufgebaut und wird diese als Mitglied einer internationalen Arbeitsgruppe über Unternehmensgruppen vertiefen. Damit konnte aus Sicht der Europäischen Union ein Informationsdefizit verringert werden. Das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften beabsichtigt daher, auch außerhalb der amtlichen Statistik in Deutschland stehende Institutionen, wie die Monopolkommission, finanziell zu fördern, wenn ihre Arbeit – insbesondere auch in Kooperation mit einem Statistischen Landesamt – einen Beitrag zu den mit den statistikrechtlichen Verordnungen des Europäischen Rates von 1993 verfolgten Reformzielen leistet.

174. Die Monopolkommission fühlt sich durch das Interesse und die Unterstützung der europäischen Stellen ermutigt und in ihrer Auffassung bestätigt. Die durch die internationale Verflechtung der Unternehmen und Märkte

⁹⁾ Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften (EuroStat), Empfehlungshandbuch Register, Heft Nr. 1 bis 20, Luxemburg, Januar 1995 – März 1999; vgl. dass. Handbook on Design and Implementation of Business Surveys, Luxemburg, März 1998.

¹⁰⁾ Vgl. Statistics Netherlands, Division Research and Development, Department of Statistical Methods, The Impact of Diverging Interpretations of the Enterprise Concept, Voorburg, May 1998, Annex I: Definitions and Profiling Rules, Annex II: Case Descriptions Enterprise Groups (<http://www.cbs.nl/respondents/bbr.htm>).

beschleunigte Dynamik der Wirtschaft verlangt nicht nur im europäischen, sondern auch im deutschen Interesse ein Informationssystem, das der Struktur- und Wettbewerbspolitik eine aussagekräftige empirische Basis liefert. Dies ist mit Hilfe traditioneller Konzepte und in nationalem Rahmen nicht länger möglich. Dieser Einschätzung entsprechen auch die europäischen Initiativen, die Erfassung komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen in Zusammenarbeit zwischen EuroStat¹¹⁾ und OECD¹²⁾ sowie in Abstimmung mit IWF und WTO in den Kontext der Globalisierung zu stellen.

175. Das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften bereitet durch eine beim zuständigen Referat¹³⁾ gebildete Task Force einen Entwurf zur verbindlichen europäischen Implementierung von Unternehmensgruppen in die nationalen Unternehmensregister vor. Sie besteht aus Vertretern der Mitgliedstaaten Finnland, Frankreich, Italien und Vereinigtes Königreich und hat zum Ende des Jahres 1999 eine Machbarkeitsstudie vorgelegt, deren Ergebnisse¹⁴⁾ in einer Arbeitstagung am 11. April 2000 in Luxemburg beraten wurden. Wesentliche Aspekte sind:

- Bedeutung von Kapital- und Stimmrechtsanteilen in Verbindung mit mittelbaren und kumulativen kontrollierenden Beteiligungsketten zum ultimativen Eigner,
- Beurteilung maßgeblicher Minderheitsbeteiligungen,
- Zusammenarbeit der Statistischen Ämter mit anderen Institutionen zur Gewinnung von Unternehmens- und Verflechtungsdaten aus Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik (z. B. Zentralbank, Industrie- und Handelskammern, Kartellbehörden, wissenschaftlichen Einrichtungen, administrative Stellen insbesondere der Finanzverwaltungen),
- Bedeutung eines eindeutigen Kennzeichens zur Identifizierung der wirtschaftlichen Einheiten in verschiedenen heterogenen Datenquellen,
- Anpassung der Geheimhaltungsvorschriften an das für statistische Zwecke erforderliche Maß,
- Definition von Kontinuitätsregeln unter besonderer Berücksichtigung von komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen,
- Anforderungen an die zu verwendenden statistikexternen Datenquellen.

¹¹⁾ INSEE, 13th International Round Table on Business Survey Frames, 27. September – 1. Oktober 1999, Paris (<http://www.insee.fr/roundtable>).

¹²⁾ Vgl. OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, Statistical Working Party, Session on Globalisation, Manual on Globalisation Indicators, Chap. 1–3, vom 18.–19. November 1999, Paris (<http://www.oecd.org>).

¹³⁾ European Commission, EuroStat, Directorate D: Business statistics, Unit D–1: Classifications, Methodological co-ordination. Infrastructure of business statistics, Head: François de Geuser.

¹⁴⁾ European Commission, EuroStat, Task Force „Enterprise Groups in Business Registers“, Feasibility Study on the Inclusion of Enterprise Groups in the Business Registers for Statistical Purposes, Executive Summary, Luxembourg, January 2000.

Bis zum Ende des Jahres 2000 soll ein Arbeitsplan entwickelt werden, der die noch offenen Fragen behandelt und verbindliche Termine für die Implementierung von Unternehmensgruppen in die Unternehmensregister der Mitgliedstaaten der Europäischen Union vorsieht.

1.2 Stand der Reform in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union

176. Der Monopolkommission liegen aus mehreren Mitgliedstaaten der Europäischen Union Berichte der nationalen Statistischen Ämter über eine teilweise weitgehende und langjährige Berücksichtigung von Konzernen und anderen Unternehmensgruppen in den dort geführten Statistikregistern vor. Die Erklärung des Statistischen Bundesamtes „bisher wurden nur in einigen Ländern Pilotuntersuchungen durchgeführt ... Konzernverflechtungen werden nicht berücksichtigt“¹⁵⁾ trägt dem nicht Rechnung.

1.2.1 Avantgarde der Unternehmensstatistik in den Niederlanden

177. Die vom „Centraal Bureau voor de Statistiek“¹⁶⁾ der Niederlande koordiniert durchgeführten Wirtschaftsstatistiken entsprechen dem von der Europäischen Union entwickelten Konzept des Unternehmens und der Unternehmensgruppe und hatten dies national bereits teilweise vorweggenommen.¹⁷⁾ Das Unternehmen ist die zentrale Beobachtungseinheit der Produktionsstatistik. Die Unternehmensgruppe und ihre Rechnungslegung dient der Untersuchung der mit der Wirtschaftstätigkeit zusammenhängenden monetären Ströme.

Statistikregister und Unternehmensgruppen

Seit 1993 besteht ein allgemeines Statistikregister, das vollständig auf dem europäischen Unternehmensbegriff aufbaut. Bereits seit 1993 und 1994 wurden sukzessive Informationen über Unternehmensgruppen gesammelt und in das Register aufgenommen. Dem lag folgender Bedarf zugrunde:

- Informationen über die Gruppenbildung der Unternehmen zur Analyse der Finanzströme und Abstimmung der Ergebnisse mit denen der Produktionsstatistik,

¹⁵⁾ Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 9. Juni 2000 btr. „Weiterentwicklung der Berichterstattung zur Unternehmenskonzentration“ (<http://www.statistikbund.de/presse/deutsch/pm/p0209151.htm>).

¹⁶⁾ Bericht, Stand 12. April 2000, Harrie van der Ven, Division Data Collection, Dep. Business Register Centraal Bureau voor de Statistiek (Statistics Netherlands), Voorburg und Heerleen (<http://www.cbs.nl>).

¹⁷⁾ Zusätzliche Informationen liegen als Ergebnisse einer Besprechung am 21. März 2000 in Heerleen im Centraal Bureau voor de Statistiek, Division Data Collection, Dep. Business Register, Leitung Harrie van der Ven, vor.

– Identifikationsnummer der Gruppe (unabhängig vom Gruppenoberhaupt)	– Beteiligungsquoten ausländischer Eigner
– Name, Anschrift etc. des Gruppenoberhaupt	– Nationalität eines ausländischen ultimativen Eigners
– Identifikationsnummer des nationalen ultimativen Eigners ('Head of the group')	– Größenklasse gemessen an der Zahl der Beschäftigten
– Code des institutionellen Sektors einschl. Informationen über ausld. Töchter	– Bilanzsumme
– Wirtschaftsabteilung des Schwerpunkts (entspr. zweistellige Position NACE Rev. 1)	– Codierung der Änderungen

- aussagekräftige Informationen zur Konzentration und Globalisierung der Wirtschaft.
- Entwicklung eines geeigneten Informationsmodells über Unternehmen zur Führung des Statistikregisters. Da sich der Aufbau von Unternehmensgruppen von oben nach unten vollzieht, ist es zweckmäßig, auch bei Erfassung der Unternehmen von dieser Richtung auszugehen. Das bedeutet, zunächst mit der Erfassung der den Unternehmen jeweils übergeordneten Unternehmensgruppen zu beginnen.

Erfasste Informationen

Die Unternehmensgruppen werden im Statistikregister maschinell nach einem gegebenen Algorithmus gebildet, der auf den gespeicherten Angaben zu den rechtlichen Einheiten, die ein Unternehmen bilden, und zu den Beteiligungsrelationen beruht. Kontrollierende Beziehungen werden bei einer Kapitalbeteiligungsquote von mehr als 50 % unterstellt. Fehlende Informationen über internationale Verflechtungstatbestände werden manuell ergänzt. Zu einer Unternehmensgruppe werden zehn Angaben gespeichert (siehe Tabelle oben).

Mit Hilfe der Angaben zur Identität und Nationalität der Eigner der rechtlichen Einheiten, zu den kontrollierenden Beziehungen zwischen den rechtlichen Einheiten und deren Beziehungen zu einer Unternehmensgruppe ist es möglich, deren Zusammensetzung einschließlich Minderheitsbeteiligungen und Angaben zum vollständigen oder teilweisen Konsolidierungskreis abzubilden.

Die Reorganisation einer Unternehmensgruppe durch Fusionen, Übernahmen und Aufteilungen, deren Zeitpunkt und Angabe über Vorgänger und Nachfolger werden im Register erfasst. Auf diese Weise kann die Zusammensetzung einer Unternehmensgruppe zu jedem vergangenen Zeitpunkt rekonstruiert werden.

Aktualisierung des Registers

Die laufende Pflege und insbesondere Aktualisierung des Registers erfolgt durch vier Vorgänge:

- Vierteljährlich erhält die registerführende Stelle von der Handelskammer Angaben über Beteiligungen in Höhe von 99–100 % von Anteilseignern an einer GmbH.
- Im gleichen Zeitraum werden rund 20 000 neue und 15 000 beendete Beteiligungen gemeldet. Die Informationen werden größtenteils maschinell unter Berücksichtigung der Folgeänderung für die statistischen Einheiten verarbeitet.
- Jährliche Überprüfung der kontrollierenden Beteiligungen – ohne Finanzanlagen – von 2 500 Unternehmensgruppen jeweils mit einer Bilanzsumme von mindestens 25 Mio. hfl (i.e. ca. 15 Mio. \$). Einen Monat nach Ende des Rechnungsjahres werden die Registerinträge zur Gegenprüfung an die Unternehmensgruppe übermittelt.
- Pflege von 400 komplexen Unternehmensgruppen durch Bilanz- und Marktanalysen.
- Auswertung der Mitteilungen über Veränderungen, die von den Unternehmen unmittelbar angezeigt werden oder bei der regulären Auswertung der laufenden Mitteilungen anfallen. Zu aktualisierten Ergebnissen führen auch Registerauswertungen oder statistische Untersuchungen.

Für die Führung des Registers steht ein eigenes Referat „Business Register“ der Abteilung „Data Collection“ zur Verfügung.

1.2.2 Erfassung von Unternehmensgruppen in Großbritannien

178. In Großbritannien¹⁸⁾ werden die europäischen Vorgaben der EG-UnternehmensregisterVO zum Aufbau harmonisierter Statistikregister uneingeschränkt erfüllt und auch Unternehmensgruppen im Sinne der EG-EinheitenVO erfasst. Rechtsgrundlagen zur Einrichtung und Führung des Registers sind verschiedene einzelgesetzliche Regelungen, die zu diesem Zweck novelliert wur-

¹⁸⁾ Bericht, Stand 27. März 2000, John Perry, Division Business Register, The Office for National Statistics (ONS)
– <http://www.ons.gov.uk> –.

Unternehmensgruppe	Unternehmen, rechtliche und örtliche Einheiten
<ul style="list-style-type: none"> – Name, Anschrift etc. der Unternehmensgruppe – Beteiligungen an inländischen Unternehmen – Ausländische Kapitaleigner nach Name und Anschrift 	<ul style="list-style-type: none"> – Unternehmen, rechtliche und örtliche Einheiten einschl. landwirtschaftlicher Einheiten, lokale und überörtliche Gebietskörperschaften, natürliche Personen in Ausnahmefällen, 'partnerships' und nicht Non-Profit-Gesellschaften bestimmten Typs.
<ul style="list-style-type: none"> – Zahl der Beschäftigten 	<ul style="list-style-type: none"> – Unternehmen: Umsatz, Zahl der Beschäftigten, Identifikationsnummer, lokale Einheiten: Zahl der Beschäftigten.
<ul style="list-style-type: none"> – Wirtschaftliche Tätigkeit (NACE Rev. 1 mit zusätzlicher 5. Position) 	<ul style="list-style-type: none"> – Unternehmen, rechtliche und örtliche Einheiten: obligatorische statistische Angaben

den.¹⁹⁾ Die Angaben über Unternehmen, rechtliche und örtliche Einheiten unterliegen der statistischen Geheimhaltung, Angaben über Kapitalverbindungen der Unternehmen sind allgemein zugänglich.

Unternehmen, Unternehmensgruppen und rechtliche Einheiten

Unternehmen einschließlich komplexer Unternehmen, die im Sinne der europäischen Definition über eine gewisse unternehmerische Autonomie verfügen, dienen als elementare statistische Erhebungseinheiten. Sie sind relativ homogen strukturiert und ihre Daten lassen sich einfacher und schneller als für Unternehmensgruppen erheben. Unternehmensgruppen werden als Berichtseinheit für analytische Zwecke, insbesondere bei Erhebungen über Finanzdienstleistungen und zur Unternehmensrentabilität herangezogen. Rechtliche Einheiten sind keine wirtschaftsstatistischen Erhebungseinheiten. Örtliche Einheiten dienen allein für beschäftigungs- und umweltstatistische Erhebungen.

Die Abgrenzung von Unternehmensgruppen, die in der Regel Körperschaften umfassen, bestimmt sich nach dem ultimativen kontrollierenden Unternehmen.²⁰⁾ Kontrollierende Verbindungen zwischen rechtlichen Einheiten bzw. zwischen Unternehmen beruhen auf einer Beteiligungsquote von über 50% oder einem bestimmenden Einfluss auf die Unternehmensleitung.

Unternehmensregister

Das Unternehmensregister („interdepartmental business register“ – IDBR) enthält mit besonderem Bezug auf Unternehmensgruppen im Wesentlichen folgende Angaben (siehe Tabelle oben.)

¹⁹⁾ Die wesentlichen Rechtsgrundlagen sind der Value Added Tax Act 1994, Finance Act 1969, Statistics of Trade Act 1947 sowie der Companies Act 1985.

²⁰⁾ Wie in Frankreich werden natürliche Personen vor allem aus Gründen der Datenbeschaffung zunächst nicht berücksichtigt.

Datenquellen

Datenquellen der rechtlichen Einheiten sind Verwaltungs- und Steuerdateien, in erster Linie zur „Value Added Tax“ (VAT) und der „Employee Tax“ (PAYE), die Angaben über natürliche Personen und rechtliche Einheiten enthalten. Die Angaben über Unternehmensgruppen werden einem offiziellen Register zur Kapitalverflechtung der nationalen Unternehmen entnommen (Companies House, Worldbase), das auch Angaben über rechtliche Einheiten und deren Verflechtungen liefert. Die Datenbasis des Registers stützt sich auf Dun & Bradstreet Ltd, den weltweit größten privaten Anbieter von Unternehmens- und Verflechtungsdaten.

1.2.3 Erfassung von Unternehmensgruppen in Frankreich

179. In Frankreich ist seit längerem ein statistisches Beobachtungssystem über Unternehmensgruppen eingerichtet, zu dem verschiedene Register bestehen, die mit dem Unternehmensregister nach europäischem Recht verzahnt sind.²¹⁾

Definition der Unternehmensgruppe

Die Unternehmensgruppe besteht aus Unternehmen, die der gleichen Muttergesellschaft („head of the group“) zugeordnet sind, die im Sinne eines ultimativen Eigners selbst weder direkt noch indirekt kontrolliert wird. Die Begriffe „unternehmerische Kontrolle“, „Muttergesellschaft“ etc. sind für statistische Zwecke präzise definiert. Die direkt oder indirekt kontrollierten Unternehmen bilden den Kern der Unternehmensgruppe („hard core“). Kontrollierende Eigner, die natürliche Personen sind, werden wegen ihrer gegenwärtig geringen Bedeutung nicht einbezogen. Unternehmerische Kontrolle ist als Fähigkeit definiert, strategische Entscheidungen für an-

²¹⁾ Bericht, Stand 10. Mai 2000, Vincent Thollon-Pommerol, Division Synthèse des Statistiques d'Entreprises, Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE) – <http://www.insee.fr> –.

– Identifikationsnummer des Unternehmens	– Bestand an Wertpapieren
– Name, Anschrift etc. des Unternehmens	– Tochtergesellschaften: Gliederung der Anteilseigner nach Rechtsform, Nationalität, natürlichen und juristischen Personen, Angabe von Name, Anschrift, Nationalität der Hauptanteilseigner, die juristische Personen sind, Höhe der Beteiligung.
– Rechtsform	– Muttergesellschaften: Angaben zum Anteilsbesitz entsprechend dem Anhang des Jahresabschlusses über Beteiligungen und Tochtergesellschaften nach Namen, Anschrift, Identifikationsnummer inländischer Unternehmen, Tätigkeit, Kapital- und Stimmrechtsanteil, Bilanzwert der Kapitalbeteiligung.
– Wirtschaftliche Tätigkeit	
– Zahl der Beschäftigten	

dere Unternehmen zu treffen. Sie wird durch die Höhe der Kapitalbeteiligung bestimmt, durch die über die Stimmrechtsmehrheit in der Gesellschafterversammlung die Kontrolle über das Management eines Unternehmens ausgeübt wird. Ein kontrollierender Einfluss besteht bei einer Stimmrechtsquote von über 50 %. Ist diese nicht gegeben, wird ein Einfluss widerlegbar unterstellt, wenn die höchste Stimmrechtsquote eines Eigners 40 % übersteigt oder sonstige Anhaltspunkte über eine faktische Kontrolle vorliegen.

Datenquellen

Seit 1980 werden die finanziellen Beziehungen zwischen privaten aktiven Unternehmen, die bestimmte Erfassungskriterien²²⁾ erfüllen, durch eine jährliche Befragung (LIFI) mit Auskunftspflicht erhoben. Aktuelle Angaben aus allgemein zugänglichen Quellen, einschließlich der Wirtschaftspresse, werden ergänzt. Im Jahr 1999 wurden 20 150 Unternehmen privater Eigner befragt. Seit 1984 wird eine Auswahl²³⁾ von Unternehmen, die mehrheitlich durch den französischen Staat kontrolliert werden, im Rahmen eines administrativen Verfahrens (RECME) ermittelt. Das Register staatlich kontrollierter Unternehmen wird vom Statistischen Amt Frankreichs (INSEE) zum Ende jedes Jahres aktualisiert. Die Informationen stehen den staatlichen Stellen zur Verfügung und werden zusammenfassend veröffentlicht. Im Jahr 1999 wurden 1 050 staatlich kontrollierte Unternehmen erfasst (siehe Tabelle oben).

²²⁾ Die erfassten Unternehmen müssen mindestens eines der folgenden Kriterien erfüllen: Kapitalbeteiligung über 8 Mio. FF, Umsatz über 400 Mio. FF, über 500 Beschäftigte, identisches inländisches Gruppenoberhaupt oder direkte Kontrolle durch einen ausländischen Eigner seit mindestens einem Jahr.

²³⁾ Die erfassten Unternehmen müssen folgende Kriterien erfüllen: Direkte Kontrolle durch den französischen Staat, über 19 Beschäftigte, Kontrolle oder Beteiligung an mindestens einer Tochtergesellschaft, Gruppenoberhaupt öffentlicher Unternehmen seit mindestens einem Jahr.

Erfasste Informationen

Aufgrund für privat und staatliche kontrollierte Unternehmen eines sehr ähnlichen Merkmalskatalogs stehen im Rahmen eines begrenztem Erhebungsprogramms Angaben über einen großen Anteil der bestehenden Unternehmensgruppen zur Verfügung. Eine Ausnahme bilden Gruppen kleiner und mittlerer Unternehmen, deren Anzahl tendenziell zunimmt. Erfasst werden (siehe Übersicht oben)

Der Anteilsbesitz wird allgemein danach unterschieden, ob es sich um kontrollierte Tochtergesellschaften (Anteilsquote über 50 %) oder um eine Beteiligung (50 % und weniger) handelt. Ein Maß für den Verflechtungsgrad oder die Komplexität einer Unternehmensgruppe ist der Anteil der Unternehmen, die unterhalb des ultimativen Eigners sowohl Mutter- als auch Tochtergesellschaften sind („intermediaries“).

Zusammenfassend verfügt Frankreich über ein entwickeltes statistisches Beobachtungssystem über Unternehmensgruppen, das schrittweise mit dem Unternehmensregister nach europäischem Recht abgestimmt und verbunden wird.

1.3 Notwendigkeit eines Paradigmenwechsels der deutschen Wirtschaftsstatistik

1.3.1 Geringe Reformbemühungen der Bundesstatistik

180. Deutschland hat den europäischen Reformbestrebungen auf dem Gebiet der Wirtschaftsstatistik, insbesondere der EG-UnternehmensregisterVO, von Anfang an Widerstand entgegengesetzt, zunächst Einspruch gegen deren Verabschiedung eingelegt, am 20. Oktober 1993 Klage gegen den Europäischen Rat erhoben²⁴⁾ und die Nichtigkeit der EG-UnternehmensregisterVO beantragt.

²⁴⁾ EuGH, Rs. C-426/93.

Der Europäische Gerichtshof hat die Klage am 9. November 1995 abgewiesen und in der Begründung des Urteils auf die Bedeutung der Verordnung für die Funktionsfähigkeit des Europäischen Binnenmarktes unter wettbewerbpolitischen Gesichtspunkten hingewiesen.²⁵⁾

181. Nach Abweisung der Klage wurde in Deutschland Mitte der neunziger Jahre mit der ersten Aufbaustufe des Unternehmensregisters (URS 95) begonnen. Ziel des noch nicht abgeschlossenen Aufbaus ist ein vollständiges, eine flexible Nutzung erlaubendes Register rechtlicher und örtlicher Einheiten mit den für die Wirtschaftsstatistik erforderlichen Angaben. Ob die Bundesstatistik für den weiteren Aufbau des Registers (URS 99) eine dem europäischen Konzept genügende Erfassung komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen beabsichtigt, ist bislang unklar. Früheren Äußerungen des Statistischen Bundesamtes zufolge soll an der jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheit nicht nur als zentraler Beobachtungseinheit, sondern auch als Analyseeinheit der Wirtschaftsstatistik festgehalten werden.

182. Diese Auffassung entspricht der vom Statistischen Bundesamt und dem Bundesministerium des Innern als Rechtsaufsichtsbehörde vertretenen eigenen wirtschaftspolitischen Positionen, dass Unternehmensverbindungen keine elementare Bedeutung für die Wirtschaftsstatistik besitzen, ihre Erfassung kein Ziel der Bundesstatistik und zur Erfüllung ihrer Aufgaben nicht wesentlich ist. Dem folgt auch der mit dem Statistischen Bundesamt abgestimmte Arbeitsentwurf eines Handelsstatistikgesetzes des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Stand 3. April 2000, der zwar nach § 1 „Zur Beurteilung der Struktur und Entwicklung im Handel und Gastgewerbe und ihrer wirtschaftlichen Bedeutung“ dient, aber keine Erfassung struktureller Merkmale in Bezug auf rechtlich selbständige Unternehmensteile oder Unternehmensgruppen vorsieht. Im Gegenteil, auf die Frage nach der Kooperationszugehörigkeit eines Unternehmen wird zukünftig verzichtet.

183. Die Schwächen der amtlichen Ergebnisse zur Konzentration im Handel und im Produzierenden Gewerbe auf der Basis von Unternehmen als kleinste rechtliche Einheiten werden auch von den für die Bundesstatistik zuständigen Stellen gesehen; ihnen wird jedoch kein größeres Gewicht beigemessen. Es bedarf jedoch keiner Diskussion, dass die Ausgliederung von Unternehmensteilen oder die Gruppenbildung der Unternehmen ein charakteristisches Merkmal der Wirtschaftsstruktur ist, deren nationaler und internationaler Wandel zunehmend dynamisch verläuft. Die Strukturen der Wirtschaft sind in einer wettbewerbswirtschaftlichen Ordnung eng mit dem Marktgeschehen verzahnt und wirtschaftspolitisch von zentraler Bedeutung. Die umfassende Beobachtung der strukturellen Veränderungen der Wirtschaft gehört daher zum Gegenstand der amtlichen Wirtschaftsstatistik, der sich aus den allgemeinen Aufgaben der Statistik für Bundeszwecke nach dem Bundesstatistikgesetz (1987) sowie

den Zielen des Unternehmensregistergesetzes (1998) und den Erwägungsgründen des europäischen Statistikrechts (1993) ableitet.

184. Das Bundesministerium des Innern hält – unbeschadet der genannten Rechtsgründe – die Statistischen Ämter mangels der erforderlichen Fachkenntnisse für überfordert, Angaben zu komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen zu erfassen und zu analysieren. Diese basierten auf unbestimmten Rechtsbegriffen und seien in der Realität durch unterschiedliche und wechselnde Erscheinungsformen gekennzeichnet. Ebensovienig sei es der amtlichen Statistik möglich, hierzu mit fachlich ausgewiesenen Stellen zu kooperieren, da sie die sachliche Richtigkeit der Ergebnisse sowie deren Übereinstimmung mit dem geltenden Statistikrecht nicht überprüfen und damit ihrer Verpflichtung zur Objektivität und Neutralität nicht genügen könne.

Diese Auffassung bedeutet eine Kapitulationserklärung der amtlichen Unternehmens- und Konzentrationsstatistik vor der Komplexität und Dynamik der wirtschaftlichen Wirklichkeit. Dadurch steht die deutsche Wirtschaftsstatistik dem von der Europäischen Union vorgegebenen und in der Sache unbedingt erforderlichen Paradigmenwechsel weitgehend unvorbereitet gegenüber.

185. Die Folgen sind keine innere Angelegenheit der amtlichen Statistik. Sie steht auf diesem Gebiet im Dienst der europäischen Ziele, den wachsenden Informationsbedarf der Gemeinschaftsorgane über die Struktur der Unternehmen und ihre strukturellen Veränderungen zu decken, die auf Maßnahmen wie Vereinigung, Teilhaberschaft, Aufkauf, Fusion oder Übernahme zurückzuführen sind, und die zur Beurteilung ihrer Wettbewerbsfähigkeit und zur Verhinderung von Wettbewerbsverzerrungen notwendig sind.²⁶⁾ Die Bundesstatistik steht aber auch in der Pflicht des deutschen Gesetzgebers, dem die Bundesregierung die EG-UnternehmensregisterVO bereits 1992 mit der Begründung übermittelt hat, dass „Informationen über die Struktur der Unternehmen und Unternehmensgruppen, insbesondere über Fusions-, Übernahme- oder Verschmelzungsmaßnahmen zur Verfügung stehen müssen“.²⁷⁾ Die Arbeit der für die Wettbewerbspolitik und -beobachtung zuständigen europäischen und deutschen Stellen – und hierunter auch die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission – würden wesentlich erleichtert, wenn die amtliche Wirtschaftsstatistik auf diesem Gebiet den Anforderungen entsprechen würde.

186. Trotz der durch das europäische Statistikrecht gegebenen Impulse und dem Vorbild anderer Mitgliedstaaten der Europäischen Union fand in Deutschland eine gründliche und breite methodische Diskussion über das europäische Konzept der statistischen Einheiten der Wirtschaft, insbesondere zum Begriff komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen, im Rahmen der Bundes-

²⁵⁾ Vgl. EuGH, Urteil vom 9. November 1995, Rs. C-426/93, Tz. 30, 38, 44, Slg. 1995, I-3723.

²⁶⁾ Vgl. die Erwägungsgründe Nr. 3 und 4 der EG-UnternehmensregisterVO sowie Erwägungsgrund Nr. 2 der EG-EinheitenVO.

²⁷⁾ Nr. 2 der Begründung zur EG-UnternehmensregisterVO in: BR-Drs. Nr. 660/92 vom 29. September 1992.

statistik bislang nicht statt. Das Statistische Bundesamt hat insoweit seine Führungsrolle auf dem Gebiet der Methodendiskussion verloren, obwohl ihm ein eigenes Institut für Forschung und Entwicklung in der Bundesstatistik zur Seite steht.

Um den Stillstand der Methodendiskussion auf Bundesebene und die auch auf der Ebene der Bundesländer spürbaren konzeptionellen Defizite der deutschen Wirtschaftsstatistik zu überwinden, wurde auf Initiative der Statistischen Landesämter im März 2000 eine fachübergreifende Bund-Länder-Arbeitsgruppe gebildet. Ihr Gegenstand ist, die Bedeutung und Konsequenzen des seit 1993 vorliegenden europäischen Konzepts der statistischen Einheiten der Wirtschaft für die deutsche Wirtschaftsstatistik zu prüfen.²⁸⁾ Hierbei soll die weitere Operationalisierung der Begriffe für statistische Zwecke – zunächst beschränkt auf die statistische Einheit „Unternehmen“ – erfolgen und die hierzu beim Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften gebildete Task Force, an der sich auch Deutschland beteiligen wird, begleiten. Nur auf diese Weise besteht die Chance, dass Deutschland den Anschluss an die in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union fortgeschrittene Diskussion findet sowie das Wissen und die praktischen Erfahrungen nutzen kann, die zwischenzeitlich vor allem in den Niederlanden, Großbritannien, Frankreich, Italien und Dänemark gewonnen wurden.

1.3.2 Rechtliche Rahmenbedingungen der Wirtschaftsstatistik

187. Die Bereitstellung und Verwendung statistischer Angaben über Unternehmensverbindungen können im Rahmen des geltenden Rechts von der amtlichen Statistik sowohl als eigene Arbeiten, als auch als Auftragsarbeit durchgeführt werden:

- Eigene Arbeiten: Die Statistischen Ämter entwickeln ein eigenes Konzept zur Erfassung und Aufbereitung der erforderlichen Angaben über Unternehmensverbindungen und deren Verknüpfung mit den übrigen Angaben der Unternehmensstatistik.
- Die amtliche Statistik könnte die Angaben über Unternehmensverbindungen durch Befragung erheben oder auf bereits außerhalb der amtlichen Statistik verfügbare Datenquellen zurückgreifen. Entsprechend könnte auch die Aufbereitung der Daten von der amtlichen Statistik selbst oder mit Hilfe einer anderen fachlich kompetenten, öffentlichen oder privaten Stelle erfolgen.
- Voraussetzung wäre in diesen Fällen, dass die amtliche Statistik finanziell, organisatorisch, technisch und fachlich in der Lage wäre, die erforderlichen Arbeiten durchzuführen oder zumindest im Rahmen ihres Verantwortungsbereichs nachzuvollziehen.

²⁸⁾ Auf diesem Hintergrund überrascht, dass die Kooperationsmöglichkeiten der Monopolkommission mit den Statistischen Landesämtern durch die Neufassung von § 47 GWB eingeschränkt werden.

- Auftragsarbeiten: Die Statistischen Ämter führen die Berücksichtigung von Unternehmensverbindungen bei der Aufbereitung der amtlichen Wirtschaftsstatistik im Rahmen von Zusatzaufbereitungen für Bundeszwecke oder Sonderaufbereitungen für eine andere öffentliche oder private Stelle oder im Auftrag einer obersten Bundesbehörde als Forschungsauftrag durch. In diesem Falle erfolgt die Beschaffung und Aufbereitung der Daten in Verantwortung der auftraggebenden Stelle. Der amtlichen Statistik obliegt lediglich die technische Durchführung der Berechnungen.

Zu beiden Varianten sind zunächst die statistikrechtlichen Bestimmungen über die Bereitstellung und Verwendung statistischer Angaben zu prüfen.

188. Nach § 8 Abs. 2 Nr. 12 StatRegG dürfen die Statistischen Ämter dem von ihnen geführten Statistikregister Angaben zur Kontrolle einer Einheit durch eine andere Einheit entnehmen und als Merkmale für wirtschaftsstatistische Zwecke verwenden. Der deutsche Gesetzgeber hat damit 1998 die Anwendung von Art. 4 der rechtlich vorrangigen EG-UnternehmensregisterVO in der Weise geregelt, dass sowohl die kontrollierenden Beziehungen zwischen rechtlichen Einheiten (Anhang II Nr. 1 lit. h) als auch zwischen rechtlichen Einheiten und Unternehmen (Anhang II Nr. 3 lit. b) im Statistikregister erfasst werden. Da nach fachwissenschaftlichen Erkenntnissen²⁹⁾ und den europarechtlichen Vorschriften³⁰⁾ Unternehmensgruppen und komplexe Unternehmen durch kontrollierende Beziehungen definiert werden, liefert § 8 Abs. 2 Nr. 12 StatRegG die Rechtsgrundlage für ihre Erfassung in der deutschen amtlichen Statistik.

189. Die Verbindlichkeit dieser Rechtslage hängt nicht davon ab, ob der seit 1993 europarechtlich vorgeschriebene Aufbau des Unternehmensregisters in Deutschland faktisch bereits abgeschlossen ist und es Angaben über kontrollierende Beziehungen enthält. Tatsächlich ist der Aufbau der von den Statistischen Landesämtern jeweils geführten Teile des Unternehmensregisters (URS 95) nicht abgeschlossen. Es sind noch nicht alle externen Datenquellen zur Vervollständigung des Registers verarbeitet und die vorgesehenen Maßnahmen zur Qualitätsverbesserung des Registers³¹⁾ termingerecht durchgeführt. Die Abbildung der statistischen Unternehmen und der hierfür erforderlichen Kontrollbeziehungen ist erst für das im Planungsstadium befindliche kommende Unternehmensregister URS 99 vorgesehen. Es ist derzeit nicht beabsichtigt, dies auf Unternehmensgruppen zu erstrecken und angesichts der konzeptionellen, methodischen,

²⁹⁾ Vgl. Immenga/Rauther, Die Wettbewerbsgruppe: Ein Beitrag zur statistischen Erfassung rechtlich und tatsächlich begründeter wirtschaftlicher Einheiten, a.a.O., S. 39 ff.

³⁰⁾ Vgl. Abschnitt A.3 im Anlagenband zu diesem Gutachten: Methodische und begriffliche Grundlagen des europäischen Gemeinschaftsrechts zu den statistischen Einheiten der Wirtschaft – Unternehmen, Unternehmensgruppen, wirtschaftliche Kontrolle –.

³¹⁾ Hierbei handelt es sich zu den Adressbeständen in unterschiedlichem Umfang um die Beseitigung von Unrichtigkeiten, Lücken und nicht ohne Weiteres erkennbare Dubletten.

fachlichen, organisatorischen und technischen Anforderungen in absehbarer Zeit wohl auch nicht zu erwarten.³²⁾

Es bleibt daher zu prüfen, ob die Berücksichtigung von Angaben über Unternehmensverbindungen der amtlichen Statistik in Kooperation mit anderen Stellen rechtlich möglich ist. Im Übrigen würde die amtliche Erhebung von Angaben zum Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen eine zusätzliche und weitgehend nicht erforderliche Belastung der Wirtschaft bedeuten. Die Nutzung geeigneter statistikexterner Datenquellen besitzt daher Vorrang.

190. Nach internationalen Konventionen³³⁾ darf die amtliche Statistik zur Erfüllung ihrer Aufgaben allgemein zugängliche Quellen nutzen. § 1 Abs. 2 StatRegG sieht dies für den Aufbau und die Führung des Statistikregisters ausdrücklich vor. Daneben darf die amtliche Statistik nach Art. 7 EG-UnternehmensregisterVO nach Maßgabe des nationalen Rechts administrative und gerichtliche Register nutzen. In den §§ 2 bis 6 StatRegG wurden, um die europäischen Regelungen wirksam werden zu lassen, die Zugangsregelungen für diejenigen Datenquellen geschaffen, deren Nutzung für statistische Zwecke nach der zuvor bestehenden Rechtslage nicht möglich war. Eine entsprechende Regelung enthält bereits § 8 Abs. 1 Satz 2 BStatG, der ausgehend von einem weiten Begriff des öffentlichen Bereichs eine Nutzung dort anfallender Daten für eine vielseitige kombinierbare Nutzung und Abstimmung mit den Ergebnissen der Bundesstatistik erlaubt. Für bereits allgemein zugängliche Datenquellen im privaten (z. B. kommerzielle Datenbanken) oder öffentlichen Bereich (z. B. Handelsregister) bestand die Notwendigkeit einer rechtlichen Regelung nicht.

Der amtlichen Wirtschaftsstatistik ist es demnach erlaubt, allgemein oder aufgrund einer besonderen Befugnis zugängliche Datenquellen zur statistischen Erfassung von Unternehmensverbindungen zu nutzen.

191. Die Aufbereitung der Angaben über Unternehmensverbindungen verlangt wegen der im Einzelfall möglicherweise schwierigen Abgrenzung der Einheiten und der Komplexität ihrer Beziehungen besonderen handels- und gesellschaftsrechtlichen, wirtschafts- und informationswissenschaftlichen Sachverstand. Dieser ist nach Auffassung des Bundesministerium des Innern, das die Rechtsaufsicht über das Statistische Bundesamt ausübt, dort gegenwärtig nicht verfügbar. Daher kommt zumindest übergangsweise nur eine Kooperation der Statisti-

schen Ämter mit anderen fachlich kompetenten Stellen in Frage.

Rechtliche Hindernisse sind in diesem Zusammenhang nicht erkennbar, da die amtliche Statistik zur Unterstützung ihrer Aufgaben Sachverständige hinzuziehen kann. Zur Zusammenarbeit mit wissenschaftlichen Institutionen bestehen hinreichende Erfahrungen, beispielsweise auf dem Gebiet der Gesundheitsberichterstattung. Von dieser Möglichkeit darf die amtliche Statistik – nach Auffassung des Innenministeriums – aber im vorliegenden Zusammenhang keinen Gebrauch machen, da sie die von Sachverständigen erarbeiteten Ergebnisse nicht in eigener Verantwortung unter dem Gesichtspunkt der Objektivität und Neutralität sowie deren Geeignetheit und Rechtmäßigkeit überprüfen kann. Dies gelte auch für die nach §§ 45 und 46 GWB als unabhängiger Sachverständigenrat zur Objektivität und Neutralität besonders verpflichtete Monopolkommission.

Mit der faktischen Unmöglichkeit, dass die amtliche Statistik die Erfassung und Aufbereitung von Unternehmensverbindungen in Vollzug von § 8 Abs. 2 Nr. 12 StatRegG selbst vornimmt, entfällt auch die Möglichkeit, sie nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 lit. b oder nach Nr. 10 BStatG pauschal damit zu beauftragen.

192. Daneben besteht rechtlich und tatsächlich die Möglichkeit, die Erfassung und Strukturierung von Angaben über Unternehmensverbindungen außerhalb der amtlichen Statistik durchzuführen und das Bundesamt zu beauftragen, die Angaben bei der Aufbereitung der amtlichen Unternehmensstatistik zu berücksichtigen. Eine Rechtsgrundlage bietet § 3 Abs. 1 Nr. 2 lit. b BStatG, der eine Aufbereitung für Bundeszwecke vorsieht, denen zur Erfüllung des gesetzlichen Auftrags der Monopolkommission besondere Priorität zukommt. Auch nach § 8 Abs. 1 Satz 2 BStatG kann die Monopolkommission die Aufbereitung der von ihr erfassten Daten dem Statistischen Bundesamt übertragen.

Fraglich könnte sein, ob mit der Berücksichtigung von Angaben über Unternehmensverbindungen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik eine unzulässige Verknüpfung und Speicherung mit amtlichen Angaben vorliegt. Eine Speicherung der statistikexternen Angaben ist nicht erforderlich. Es liegt auch rechtlich keine Verknüpfung mit statistikexternen Angaben vor, die über die Anwendung einer Rechenregel zur Aufbereitung der Daten, wie sie bei jeder Zusatz- oder Sonderaufbereitung vorliegt, hinausgeht. Aber auch im Falle einer begrifflichen Verknüpfung bietet § 13a BStatG eine analoge Anwendung, der sogar eine Zusammenführung von Datensätzen aus Erhebungen mit Auskunftspflicht vorsieht. Darüber hinaus greift die europarechtliche Regelung zur Nutzung allgemein zugänglicher oder – wie im Falle der Monopolkommission – im öffentlichen Bereich anfallender Datenquellen. Diese können von der amtlichen Statistik selbst oder in nachprüfbarer Weise zuvor von einer fachlich kompetenten Stelle zur statistischen Weiterverarbeitung aufbereitet werden.

³²⁾ Dem entspricht die Auffassung des Statistikreferats im Bundesministerium der Finanzen, die jedoch in einem gewissen Widerspruch zu der Erklärung des Statistischen Bundesamtes steht. Danach erlaubt bereits das bestehende Statistikregister eine Weiterentwicklung der Berichterstattung zur Unternehmenskonzentration durch die Berücksichtigung von Unternehmensgruppen. Vgl. Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 9. Juni 2000, a.a.O.

³³⁾ Vgl. die Empfehlungen Nr. 5 als „fundamental principles of official statistics“ der Statistischen Kommission der Vereinten Nationen am 14. April 1994 sowie die entsprechende Empfehlung der Prinzipien Nr. 4.2 des Europarats, denen die Mitgliedstaaten auch im Namen des Rates der Europäischen Kommission Anfang September 1997 zugestimmt haben.

193. Die statistische Amtspraxis ist nicht zuletzt an den allgemeinen Aufgaben der Bundesstatistik nach § 1 BStatG zu messen. Ihrer Formulierung kommt besonderes Gewicht zu, da sie nach dem Willen des Gesetzgebers die verfassungsmäßigen Vorgaben der Bundesstatistik nach der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts vom 15. Dezember 1998 wiedergeben.³⁴⁾

Danach hat der Verfassungs- und der Bundesgesetzgeber die Bundesstatistik verpflichtet, dass ihre Ergebnisse

- im öffentlichen Interesse liegen (§ 1 Satz 4 BStatG),
- der Politik eine Informationsbasis liefern (§ 1 Satz 5 BStatG),
- die Grundsätze der Neutralität, Objektivität und wissenschaftlichen Unabhängigkeit beachten (§ 1 Satz 2 BStatG) und
- unter Verwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse und unter Einsatz der jeweils sachgerechten Methoden und Informationstechniken gewonnen werden (§ 1 Satz 3 BStatG).

§ 1 BStatG begründet zwar keinen Anspruch auf konkrete Aufgabenprogramme oder Informationen, definiert aber einen verfassungsrechtlich verwurzelten Standard der Bundesstatistik. Danach ist die Bundesstatistik verpflichtet, „ein Gesamtbild der ökonomischen, sozialen und ökologischen Verhältnisse der Gesellschaft zu erstellen“.³⁵⁾ Gemessen an diesen Vorgaben wird die Bundesstatistik ihrem gesetzlichen Auftrag auf dem Gebiet der Unternehmensstatistik nicht gerecht. Die amtliche Darstellung von Unternehmensgrößenstrukturen, die sowohl innerhalb als auch zwischen den Wirtschaftsbereichen in teilweise extremer Weise von den wirtschaftlich relevanten Strukturen abweicht, liegt weder im öffentlichen Interesse, noch kann sie der Politik eine Informationsbasis liefern. Die vom Statistischen Bundesamt ermittelten Konzentrationsstatistischen Berechnungen sind – wie die Monopolkommission mehrfach nachgewiesen hat – methodisch unzureichend und führen in vielen Fällen zu irreführenden Ergebnissen.³⁶⁾ Die angewendeten Erhebungs- und Aufbereitungsverfahren sind einer traditionellen Methodik verhaftet, die teilweise bis in die Zeiten des Statistischen Reichsamtes zurückreichen,³⁷⁾ sie entsprechen

nicht dem Stand der fachwissenschaftlichen Diskussion. Die eingesetzten Informationstechniken ignorieren außerhalb der amtlichen Statistik bestehende Datenquellen und Verfahren, die den von der amtlichen Statistik auf diesem Gebiet verlangten Qualitätsstandard vielfach übertreffen.

194. Die Rechtsauffassung der Monopolkommission, wie sie im Ergebnis auch in der Machbarkeitsstudie des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung und den hierzu beigezogenen rechtswissenschaftlichen Gutachtern vertreten wird, teilen die Statistikreferate der zuständigen Ressorts und das Statistische Bundesamt nicht. In dem von den beteiligten Referaten nach wechselnder Argumentation schließlich formulierten „Standpunkt der Bundesregierung“ wird ausgeführt, dass es der amtlichen Statistik aufgrund zwingender Vorschriften versagt sei, allgemein zugängliche oder von der Monopolkommission zur Verfügung gestellte Angaben über Unternehmensverbindungen bei der Aufbereitung der amtlichen Unternehmensstatistik zu berücksichtigen. Dies führe zu einer unzulässigen Verknüpfung der amtlichen Angaben mit den außerhalb der amtlichen Statistik gewonnenen Angaben sowie deren Speicherung in den amtlichen Dateien. Im Übrigen seien aus den in § 1 BStatG normierten allgemeinen Aufgaben der Bundesstatistik keine konkreten Anforderungen abzuleiten.

195. Nach Auffassung der Monopolkommission ist der ablehnende Standpunkt der Statistikreferate der Ressorts und des Statistischen Bundesamtes weder rechtlich noch tatsächlich zutreffend begründet. Als maßgebliche Quelle wird auf einen statistikrechtlichen Kommentar aus dem Jahr 1988³⁸⁾ verwiesen und dabei die 1993 und 1998 geschaffenen europäischen und deutschen Rechtsgrundlagen übersehen. Zudem wird unzutreffend unterstellt, die Nutzung statistikexterner Angaben führe zu deren Speicherung in den amtlichen Dateien. Dies ist objektiv unrichtig, da die Identifizierung der gruppzugehörigen Unternehmen und die weitere Aufbereitung der amtlichen Daten in getrennten Prozessen verläuft. Ob ein Verknüpfungstatbestand begrifflich gegeben ist, mag dahinstehen, da er unter den gegebenen Voraussetzungen nach den deutschen und europäischen Rechtsquellen erlaubt ist. § 1 BStatG begründet einen verfassungsrechtlich fundierten Qualitätsstandard der Bundesstatistik und ist nicht unbeachtlich. Im Einklang mit der Rechtsauffassung der Monopolkommission ist das Bundesministerium des Innern, das über die Bundesstatistik die Rechtsaufsicht führt, jedoch an anderer Stelle zu dem Ergebnis gekommen, dass eine Berücksichtigung von Unternehmensverbindungen in der amtlichen Statistik rechtlich möglich sei. Dies überfordere jedoch die Statistischen Ämter und sei – entsprechend dem Urteil des Statistischen Bundesamtes – sachlich nicht notwendig.

196. Im Ergebnis sind die mit den 1993 vom Europäischen Rat erlassenen Verordnungen und dem deutschen Statistikregistergesetz von 1998 verbundenen Ziele zur Erfassung von komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen in Deutschland bislang nicht verwirklicht

³⁴⁾ Bundesverfassungsgericht, Urteil vom 15. Dezember 1983 zum Volkszählungsgesetz 1983, 1 BvR 209/83 – BVerfGE 65, 1 = NJW 84, 419.

³⁵⁾ Vgl. Johann Hahlen, Amtliche Statistik als zentraler Teil der statistischen Infrastruktur, Allgemeines Statistisches Archiv, Bd. 82 (1998), S. 387 ff.

³⁶⁾ Solange keine Abhilfe möglich ist, sollte zumindest in den methodischen Erläuterungen zu den amtlichen Veröffentlichungen auf die Ursachen und Folgen der in diesem Zusammenhang beschränkten Aussagekraft der Unternehmensstatistik ausdrücklich und in ihrer Tragweite nachvollziehbar hingewiesen werden.

³⁷⁾ Statistisches Reichsamt (Hrsg.), Konzerne, Interessengemeinschaften und ähnliche Zusammenschlüsse im Deutschen Reich Ende 1926, (Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reiches, Nr. 1), zitiert nach: Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1929, 48. Jg., Berlin 1929, S. XVII.

³⁸⁾ Peter Dorer, Helmut Mainusch, Helga Tubies, Bundesstatistikgesetz, Kommentar, München 1988.

worden. Diese Ziele sind kein statistischer Selbstzweck, sondern sichern die Funktionsfähigkeit der Europäischen Binnenmarkts und einer auch dem Standort Deutschland dienenden effizienten Wettbewerbspolitik. Es bleibt zu hoffen, dass die Weiterentwicklung des Unternehmensregisters (URS 99) diesen Anforderungen gerecht werden wird. Die nachhaltige Vernachlässigung der von der Europäischen Union für notwendig erachteten Merkmale des Unternehmensregisters durch die Bundesstatistik wäre ein im Lichte der Gemeinschaftstreue nach Art. 10 Abs. 1 und 2 EGV wenig europafreundliches Verhalten.

1.4 Konsequenzen eines Paradigmenwechsels für die deutsche Wirtschaftsstatistik – Reorganisation statistischer Erhebungen

1.4.1 Erfassung von Beteiligungsnetzwerken und Profiling

197. Der notwendige Paradigmenwechsel der Unternehmensstatistik verlangt einschneidende, weitreichende und nachhaltige Eingriffe in die Infrastruktur, Methoden und Verfahren des herkömmlichen statistischen Systems. Bei der formalen Darstellung und Analyse von Unternehmensnetzwerken sind komplexe Unternehmen nicht unmittelbar von Unternehmensgruppen zu unterscheiden. Beide können sich der gleichen Rechts- und Organisationsformen finanzieller, rechtlicher oder personeller Verflechtungen bedienen. Aus der Höhe der Kapitalbeteiligung oder der Art der Geschäftsfelder allein lassen sich keine hinreichenden oder notwendigen Unterscheidungsmerkmale ableiten, da in beiden Fällen ähnliche Muster auftreten und sich in der Praxis teilweise überlagern können. Die Ausgliederung rechtlich verselbständigter Unternehmensteile kann neben einer engen Bindung an die Muttergesellschaft auch ein unabhängiges Auftreten am Markt oder eine endgültige Verselbständigung zum Ziel haben.

198. Daher genügt es zur Integration komplexer Unternehmen und Unternehmensgruppen in das System der Wirtschaftsstatistik nicht, allein das Beziehungsnetzwerk der ihnen zugrunde liegenden rechtlichen Einheiten zu erfassen. Darüber hinaus ist die ökonomische Funktion zu bestimmen, die die einzelnen Einheiten des Netzwerks besitzen. Erst aufgrund dieser Informationen ist es möglich, die zwischen den Einheiten fließenden realen und monetären Ströme, vertikale und horizontale Beziehungen, Haupt- und Hilfstätigkeiten sowie interne und marktbezogene Transaktionen (z. B. Innen- und Außenumsätze) zuzuordnen, zu bewerten und zwischen komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen zu unterscheiden.

199. Der Unterschied zwischen komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen kann zwar methodisch deduziert, aber empirisch nicht allgemein aus beobachtbaren Daten abgeleitet werden. Daher sind für die Zwecke der statistischen Praxis, die sich auf die wesentlichen Strukturmerkmale beschränkt, andere Informationswege zu eröffnen. Hierfür empfehlen sich folgende Verfahrenselemente:

- Erfassung und Strukturierung des Beziehungsnetzwerks der rechtlichen Einheiten,
- Bündelung der Berichtswege auf die für das Berichtswesen der Unternehmen jeweils verantwortlichen Einheit und ein Statistisches Amt,
- Schrittweises problemorientiertes Vorgehen,
- Verstärkte Kooperation der Statistischen Ämter.

Erfassung des Beziehungsnetzwerks und Profiling

200. In einem ersten Schritt können das zwischen den rechtlichen Einheiten bestehende Beziehungsnetzwerk erfasst, die in engerem Zusammenhang stehenden Einheiten abgegrenzt und die jeweils kontrollierenden Einheiten und ultimativen Eigner ermittelt werden. Auf dieser Datenbasis sind in einem zweiten Schritt komplexe Unternehmen und Unternehmensgruppen zu identifizieren und Hinweise auf die für diese Informationen verantwortlichen Ansprechpartner zu gewinnen (Profiling). Informationen über Unternehmensnetzwerke enthalten außerhalb der amtlichen Statistik bestehende administrative Dateien (z. B. Dateien der Finanzverwaltungen bezüglich steuerrechtlicher Organschaften) und gerichtliche Register (z. B. Handels- und Genossenschaftsregister), kommerzielle Wirtschaftsdatenbanken (z. B. Dun & Bradstreet Deutschland, Verlag Hoppenstedt GmbH, Verband der Vereine Creditreform e.V., AZ Bertelsmann Direct GmbH) und für eigene Zwecke aufgebaute interne Datenbanken von Großunternehmen (z. B. Deutsche Telekom AG, Allianz AG, Gerling-Konzern Allgemeine Versicherungs-AG).

Bündelung auf der Seite der befragenden Statistischen Ämter

201. Angesichts der Notwendigkeit, die Angaben komplexer Unternehmen oder Unternehmensgruppen für mehrere und gegebenenfalls eine erhebliche Anzahl rechtlicher Einheiten zu erfassen, bietet es sich an, die Zuständigkeit auf ein einziges Statistisches Amt zu bündeln. Die Zuständigkeit wird sich in vielen Fällen nach dem Sitz der Hauptverwaltung oder nach der i. d. R. einen Stelle bestimmen, die für das Rechnungswesen der rechtlichen Einheiten intern verantwortlich ist.

Bündelung auf der Seite der befragten Einheiten

202. Die Bündelung der Zuständigkeiten auf ein Statistisches Amt bietet die Möglichkeit, nicht nur die statistikrelevante Strukturierung des Beteiligungsnetzwerks (Profiling), sondern auch die Befragungen zu bündeln. Hierzu kann auf die Stelle eines komplexen Unternehmens bzw. einer Unternehmensgruppe zurückgegriffen werden, die für das Rechnungswesen der rechtlichen Einheiten gegenüber der obersten Leitungsebene verantwortlich und berichtspflichtig ist. Diese Stelle kann dem zuständigen Statistischen Amt unmittelbar sämtliche benötigten statistischen Angaben zu den jeweils miteinander verbundenen rechtlichen Einheiten bzw. Unternehmen einschließlich ihrer örtlichen Einheiten übermitteln.

Dieses Vorgehen bietet die Chance, die durch die wirtschaftliche Dynamik stets bestehenden Konsistenz-, Kontinuitäts- und Aktualitätsprobleme zu mildern. Es bietet die Vorteile, die den Statistischen Ämtern entstehenden Kosten des 'Profiling' möglichst gering zu halten und den mit der Abstimmung verschiedener Ämter bisher verbundenen Aufwand zu vermeiden, die administrative Belastung der Wirtschaft auf das Notwendige zu beschränken und die technischen Vorteile der Datenbereitstellung, -übertragung und -verarbeitung effizienter zu nutzen. Nicht zuletzt können feste Ansprechpartner dazu beitragen, die Akzeptanz der amtlichen Statistik bei den Berichtspflichtigen und Betroffenen zu festigen.

Die Betreiber und Anbieter von Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken wenden dieses Prinzip zur Aufbereitung von Konzernstrukturen als Kombination aus einem bottom-up-Ansatz (Erhebung einzelner Beteiligungstatbestände, z. B. aus Handelsregistereinträgen und Informationen zu einzelnen Gesellschaften) und einem top-down-Ansatz (Hinzuziehung von gesicherten Informationen zur Gesamtstruktur von Konzernen, z. B. Konzern-Jahresabschlüsse, Geschäftsberichte u. a.) seit langem an. Nur auf diese Weise ist es angesichts der Dynamik der Wirtschaft möglich, ein möglichst realistisches Gesamtbild des sich im Zeitablauf entwickelnden Netzwerks rechtlicher Einheiten zu gewinnen und zu den für statistische Zwecke relevanten wirtschaftlichen Einheiten zu integrieren. Mit Hilfe heterogener Datenquellen und gegebenenfalls zu verschiedenen Zeitpunkten erfragter, übermittelter oder entnommener Einzelangaben ist dies nur schwer oder gar nicht möglich.

Schrittweises problemorientiertes Vorgehen

203. Die amtlichen Zusatzerhebungen sollten nicht schematisch erfolgen, sondern sich zunächst an der Schließung offener Informationsdefizite orientieren. Diese werden durch das jeweilige Erkenntnisziel bestimmt und sind – allein hinsichtlich ihres Umfangs – nicht allgemein zu definieren. Beispielsweise könnten fehlende Angaben zu einzelnen Produktionsfaktoren (z. B. Beschäftigte) oder wirtschaftlichen Aktivitäten (z. B. Investitionen) durch gezieltes Nachfragen bei den für die betreffenden rechtlichen Einheiten jeweils verantwortlichen Einheiten ergänzt werden.

Verstärkte Kooperation der Statistischen Ämter

204. Die dem föderalen Aufbau der Bundesrepublik folgende institutionelle Struktur der amtlichen Statistik verlangt insbesondere beim Übergang der Erfassung von rechtlichen auf statistische Einheiten eine effiziente Kooperation der Statistischen Landesämter. Durch flexibles Management, harmonisierte Verfahren und eine ausreichende Infrastruktur ist vor allem sicherzustellen, dass die Landesämter über die Verteilung der Zuständigkeiten für komplexe Unternehmen und Unternehmensgruppen Absprachen treffen können und dass der Datenaustausch gewährleistet ist, wenn die zu einer statistischen Einheit gehörenden rechtlichen bzw. wirtschaftlichen Einheiten auf mehrere Bundesländer verteilt sind.

205. Der Bereich der amtlichen Statistik unterliegt seit Jahren einer erheblichen Reduzierung der verfügbaren Haushaltsmittel. Als Instrument der Kostenbegrenzung gilt das so genannte „Omnibus-Prinzip“, das besagt, dass zusätzliche kostenwirksame Aufgaben grundsätzlich durch Einsparungen in anderen Bereichen der Organisationseinheit finanziert werden müssen. Dies hat zu sichtbaren Qualitätseinbußen der amtlichen Statistik geführt. Sie betreffen vor allem folgende Aspekte:

- **Berichtskreise:** Durch die Reduzierung der Berichtskreise und der Stichprobenumfänge wird die Aussagekraft der statistischen Ergebnisse beeinträchtigt und die Anforderungen an die Wahrung der statistischen Geheimhaltung erhöht. Die Folgen sind Lücken in der Datenbasis und eine geringe Repräsentativität der Ergebnisse.
- **Regionalisierung:** Die Erhebung regionalstatistischer Daten außerhalb des Produzierenden Gewerbes ist unzureichend. Die amtliche Statistik verliert ihre wirtschafts- und regionalpolitische Relevanz vor allem in dem stark differenzierten Sektor Handel und Dienstleistungen, aber auch auf dem allgemeinen Gebiet der Struktur-, Konjunktur- und Beschäftigungspolitik.
- **Europäische Union:** Die notwendigen Anforderungen der Europäischen Union an die Harmonisierung und Effektivierung des statistischen Instrumentariums zur empirischen Fundierung der Europäischen Binnenmarkts- und Wettbewerbspolitik sind in absehbarer Zeit nicht oder nur unvollkommen zu erfüllen. Die wirtschaftliche Entwicklung und die ihr Rechnung tragenden europäischen Vorgaben verlangen einen Paradigmenwechsel der amtlichen Wirtschaftsstatistik und konzeptionelle Eingriffe in das herkömmliche statistische System. Diese sind zu einschneidend, weitreichend und nachhaltig, um ohne eine entscheidende Verbesserung der Infrastruktur, Methoden und Verfahren der Statistischen Ämter bewältigt werden zu können.

206. Die Starrheit der statistikrechtlichen Vorschriften und Erhebungsverfahren – insbesondere die Fixierung auf die jeweils kleinsten rechtlichen Erhebungseinheiten – hat den Statistischen Ämtern wenig Spielraum belassen, die Erfüllung ihrer Aufgaben aussagekräftiger zu gestalten und Einsparpotentiale durch effizientere Organisationsformen zu nutzen. Die fiskalischen und administrativen Restriktionen sind jedoch nicht nur Ursache, sondern auch eine Folge dessen, dass die amtliche Statistik auf dem Gebiet der Unternehmensstatistik an Aussagekraft verloren und dadurch an Kompetenz und Attraktivität eingebüßt hat. Der erforderliche Paradigmenwechsel verlangt nicht nur die Bereitstellung der erforderlichen Kapazitäten, sondern bietet zugleich die Möglichkeit für eine Umstrukturierung der Kapazitäten, die Einführung neuer Verfahren und die Nutzung von Effizienzgewinnen.

1.4.2 Grundsätze zur statistischen Geheimhaltung von Wirtschaftsdaten

207. Der an der Entwicklung der wirtschaftlichen Wirklichkeit orientierte Paradigmenwechsel der amtlichen

Wirtschaftsstatistik ist durch drei typische Sachverhalte gekennzeichnet:

- Statistische Aufbereitung von Ergebnissen, die bereits aufgrund anderer Rechtsvorschriften veröffentlicht werden oder aus sonstigen Gründen allgemein bekannt sind,
- Erweiterung der Datenquellen der amtlichen Statistik, die sich nicht nur auf Befragungen, sondern auch auf allgemein zugängliche Quellen stützt,
- Divergenz von rechtlichen Einheiten, deren Angaben empirisch ermittelt, und jenen wirtschaftlichen Einheiten, nach denen die Angaben statistisch aufbereitet werden.

Die rechtliche Regelung der statistischen Geheimhaltung sollte dem Rechnung tragen.

208. Einzelangaben über persönliche und sachliche Verhältnisse, die für eine Bundesstatistik gemacht werden, sind nach § 16 Abs. 1 Satz 1 BStatG grundsätzlich geheimzuhalten. Eine Ausnahme ist unter anderem nach Satz 2 Nr. 1 gegeben, wenn der Befragte in eine Übermittlung oder Veröffentlichung schriftlich eingewilligt hat. Die gesetzliche Regelung stellt auf statistische Befragungen zu Einzelangaben ab, die nicht allgemein bekannt oder individuell zuzuordnen sind. Wenn die amtliche Statistik Angaben über Wirtschaftsdaten nicht durch Befragung, sondern aus bereits bestehenden Wirtschaftsdatenbanken, Registern oder sonstigen Quellen gewinnt, liegt keine Befragung im Sinne des Gesetzes vor. Soweit es sich um allgemein zugängliche Quellen mit namentlich zugeordneten Angaben handelt (z. B. das Handelsregister), geht die durch die statistische Geheimhaltung geschützte Veröffentlichung und individuelle Zuordnung der Einzelangaben ins Leere. Eine zusätzliche Einwilligung der Befragten oder Betroffenen ist faktisch folgenlos.

Über die Auslegung des Wortlauts der statistikrechtlichen Bestimmungen hinaus fragt sich, ob deren Schutzzweck der allgemeinen Rechtslage und der wirtschaftlichen Wirklichkeit adäquat Rechnung trägt.

209. Die Veröffentlichung statistischer Angaben wird grundsätzlich durch die Gebote begrenzt, den Datenschutz und das Statistikgeheimnis zu wahren. Beide Vorbehalte dienen dem Schutz von Rechtsgütern mit Verfassungsrang. Während der Datenschutz aus dem Persönlichkeitsrecht folgt und unmittelbar natürliche Personen betrifft, leitet sich das Statistikgeheimnis aus dem rechtsstaatlichen Gebot der Verhältnismäßigkeit ab, die im Wege der staatlichen Eingriffsverwaltung mit gesetzlicher Auskunftspflicht erhobenen Daten nur für im öffentlichen Interesse liegende statistische Zwecke zu nutzen. Dies verlangt, sie nur in der Weise aufzubereiten und zu veröffentlichen, dass die Angaben einzelner Befragter oder Betroffener nicht unmittelbar oder mittelbar offenbart werden. Hinzu tritt aus der Sicht der amtlichen Statistik der pragmatische Grund, die Akzeptanz der Erhebungen und damit den Wahrheitsgehalt der Angaben nicht zu gefährden.

210. Die datenschutzrechtlichen und statistischen Geheimhaltungsvorschriften sind auf dem Gebiet der Wirtschafts- und Unternehmensstatistik nur von begrenzter Reichweite.

Die datenschutzrechtlichen Vorschriften betreffen unmittelbar nur natürliche Personen und erstrecken sich nicht auf juristische Personen, die als Wirtschaftssubjekte in Gestalt von Kapitalgesellschaften, rechtsfähigen Stiftungen, Körperschaften, Gebietskörperschaften und andere Objekte der amtlichen Statistik sind.

Der Schutzzweck des Statistikgeheimnisses ist für Wirtschaftssubjekte infolge der nach deutschem und internationalem Recht bestehenden Publizitäts- und Offenlegungsvorschriften zum Schutz der Eigen- und Fremdkapitalgeber weitgehend verloren gegangen. Ein großer Teil der insbesondere über größere Unternehmen amtlich erhobenen Angaben ist bereits allgemein bekannt oder zugänglich und insoweit nicht geheimhaltungsbedürftig. Dies gilt um so mehr, als die statistischen Geheimhaltungsvorschriften auch Angaben erfassen, die nicht durch Befragungen, sondern aus allgemein zugängliche Quellen gewonnen wurden.

211. Die strikten Regelungen zur Veröffentlichung und Übermittlung statistischer Angaben stehen mit der Regelung der zulässigen Datenquellen in Zusammenhang. Sie beschränken sich grundsätzlich auf Befragungen, die im Rahmen von Total-, Teil- oder Stichprobenerhebungen mit oder ohne Auskunftspflicht durchgeführt werden. Die Nutzung allgemein zugänglicher Quellen, von Verwaltungsdateien, dem Handelsregister u. a. sind bislang die Ausnahme. Dem lag seinerzeit die Befürchtung zugrunde, dass die amtliche Statistik infolge der ihr zur Verfügung stehenden breiten Datenbasis und technischen Hilfsmittel über ein unverhältnismäßiges und unkontrollierbares Informationsmonopol verfügen könnte, das die gesetzliche Verankerung der amtlichen Statistik unterlaufen und gegenüber dem Staat zum „gläsernen“ Bürger oder Unternehmen führen würde.

Die rasche Entwicklung der Informations- und Datentechnik sowie der Bedarf von Staat und Gesellschaft nach Wirtschaftsdaten haben den Vorrang und Vorsprung der amtlichen Statistik in der Informationsbeschaffung und Verarbeitung in verschiedenen Bereichen aufgehoben. Außerhalb der amtlichen Statistik bestehen private Datenbanken, die teils kommerziell, teils für eigene Zwecke der betreibenden Unternehmen aufgebaut und genutzt werden. Soweit private Datenquellen eine Aufbereitung und Zugänglichkeit von Wirtschaftsdaten erlauben, die über die amtliche Statistik hinausgehen, haben die rechtlichen und sachlichen Gründe, die statistischen Ämter besonders restriktiven Regelungen zur Datenbeschaffung, Verarbeitung und Veröffentlichung zu unterwerfen, an Bedeutung eingebüßt.

Daneben ist die amtliche Statistik aufgrund der weitreichenden Sparzwänge der öffentlichen Hände sowie des Widerstands der Wirtschaft gegen administrative Belastungen durch amtliche Auskunftspflichten zunehmend gezwungen, auf schon vorhandene Datenquellen außerhalb

der amtlichen Statistik zurückzugreifen. Unbeschadet dessen ist es ein Gebot der Rationalität, Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit, auf Doppelerhebungen zu verzichten.

212. Die amtliche Wirtschaftsstatistik geht grundsätzlich davon aus, dass die Angaben der Einheiten, die Gegenstand einer Erhebung sind, auch nach diesen Einheiten statistisch aufbereitet und veröffentlicht werden, z. B. die für Betriebe erhobenen Angaben zu Ergebnissen der Betriebsstatistik, die für Unternehmen – im Sinne der kleinsten rechtlichen Einheiten – zu denen der Unternehmensstatistik. Entsprechend regeln auch die statistischen Geheimhaltungsvorschriften die Veröffentlichung und Übermittlung von Angaben der jeweils von einer Befragung Betroffenen.

Bei zunehmender Divergenz derjenigen einzelnen statistischen und rechtlichen Einheiten, deren Angaben empirisch *ermittelt* werden, und jenen Einheiten, nach denen die einzelnen Angaben statistisch *aufbereitet* werden, sind die bestehenden statistischen Geheimhaltungsvorschriften nicht länger adäquat auszulegen und anzuwenden. Setzt sich ein Unternehmen im wirtschaftlichen Sinne aus mehreren rechtlich selbständigen Einheiten zusammen (komplexe Unternehmen), so ist das Unternehmen als statistische Einheit und Gegenstand der Wirtschaftsstatistik kein Rechtssubjekt, das unmittelbar eigene statistische Schutzrechte in Anspruch nehmen könnte. Entsprechendes gilt für Gruppen von Unternehmen, die durch eine einheitliche Leitung oder sonstige Formen der Kontrolle als relevante wirtschaftliche Entscheidungseinheiten definiert werden.

213. Um die statistische Geheimhaltung auf das für ihren Schutzzweck rechtlich und sachlich notwendige Maß zurückzuführen sowie den Widerspruch zwischen allgemein zugänglichen und von der amtlichen Statistik genutzten, aber ihrerseits geheimgehaltenen Daten aufzuheben, wird – auch auf dem Hintergrund der Regelung in anderen Industrieländern – folgendes vorgeschlagen.

Allgemein sollte das Statistikgeheimnis für Wirtschaftsdaten auf Angaben beschränkt sein, die personenbezogen oder aufgrund besonderer Rechtsvorschriften geschützt oder weder veröffentlichungspflichtig noch allgemein bekannt sind. Dies betrifft sowohl die von der amtlichen Statistik zunächst erhobenen oder sonstigen Quellen entnommenen Einzelangaben, als auch die im Zuge der späteren Aufbereitung ermittelten und veröffentlichten Angaben. Dies bedeutet jedoch auch, dass statistische Ergebnisse, die durch Zusammenfassung einzelner Angaben oder sonstige Operationen gebildet werden, nicht ihrerseits per se als Einzelangabe zu betrachten sind, die der statistischen Geheimhaltung unterliegen.

214. Insbesondere sollte das Informationsrecht der Monopolkommission in Erfüllung ihres gesetzlichen Auftrags nicht durch das Statistikgeheimnis beschränkt werden. Die Aggregation der statistischen Einzelangaben behindert deren sachgerechte konzentrationsstatistische Interpretation. So können sich hinter einem im Zeitablauf relativ konstanter Marktanteil der jeweils größten Anbieter wettbewerbspolitisch völlig gegensätzlich zu be-

wertende Konstellationen verbergen: Identische Anbieter mit unveränderten Marktanteilen, Rangfolgeänderungen oder eine vollständige Verdrängung der alten durch neue Anbieter. Der innerhalb aggregierter Angaben sich vollziehende Strukturwandel muss sichtbar gemacht werden können.

Bei der Abwägung der Schutzzwecke des Statistikgeheimnisses gegenüber dem öffentlichen Interesse an einer sachgerechten Erfüllung der gesetzlichen Aufgaben der Monopolkommission zur Begutachtung der wirtschaftlichen Konzentration ist folgendes zu bedenken:

- Die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission ist eine gesetzliche und damit im Allgemeininteresse liegende Aufgabe, die ihr als Teil des Öffentlichen Bereichs übertragen ist (§ 44 Abs. 1 Satz 1 GWB),
- die Anforderung an die wettbewerbspolitische Beurteilung von Konzentrationsprozessen ist für den deutschen und den europäischen Binnenmarkt angesichts der zunehmenden Zusammenschlussaktivitäten großer Unternehmen im Rahmen der globalen Entwicklung gestiegen,
- für wissenschaftliche Untersuchungsvorhaben, die die Monopolkommission als zur Objektivität und Neutralität verpflichteter Sachverständigenrat durchführt, kann die Zugänglichkeit von Einzelangaben ermöglicht werden (§ 16 Abs. 6 BStatG),
- in der Zusammenarbeit mit dem Bundeskartellamt ist Akteneinsicht und Nutzung der Unternehmensdatenbank durch die Monopolkommission zur Erfüllung ihrer Aufgaben langjährige Praxis,
- die Kommission unterliegt einem strengen Verschwiegenheitsgebot (§§ 46 Abs. 3, 47 Abs. 2 GWB). Die Verwendung amtlicher statistischer Angaben ist besonders geregelt (§ 47 Abs. 3 bis 6 GWB),
- die Konzentrationsanalysen erfolgen nur zu statistisch-empirischen Zwecken. Sie sind gegenüber Verwaltungszwecken im Rahmen von Ministererlaubnisverfahren nach § 42 Abs. 4 Satz 2 GWB abgeschottet,
- die Anonymität der Einzelangaben bleibt erhalten.

Für die von der Monopolkommission zu veröffentlichen Ergebnisse der amtlichen Statistik bleibt die allgemeine Wahrung des Statistikgeheimnisses unberührt.

1.4.3 Entbürokratisierung von Funktionen der amtlichen Statistik

215. In der Fachwelt und unter den Statistischen Ämtern³⁹⁾ wird diskutiert, die amtliche Statistik durch eine umfassende Strukturreform zu einer leistungsfähigen In-

³⁹⁾ Vgl. DIW/Gesis/Statistisches Bundesamt, Symposium gefördert vom Bundesministerium für Bildung und Forschung: Kooperation zwischen Wissenschaft und amtlicher Statistik – Praxis und Perspektiven –, 31. Mai/1. Juni 1999, Wiesbaden.

frastruktureinrichtung⁴⁰⁾ der Informationsgesellschaft⁴¹⁾ weiterzuentwickeln. Der hiermit verbundene Abbau hoheitlicher Elemente in der amtlichen Statistik entspricht der allgemeinen gesellschafts- und staatspolitischen Tendenz, die Durchsetzung sanktionsbewehrter Verpflichtungen von Bürgern und Unternehmen auf den unerlässlichen Kernbereich staatlicher Aufgaben zu beschränken. Der Aufbau, die Pflege und die Weiterentwicklung eines wirtschaftsstatistischen Informationssystems, das im Dienst von Regierung und Verwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft, fachlicher und allgemeiner Öffentlichkeit steht, ist keine genuine und exklusive staatliche Aufgabe. Die rasche Entwicklung der Informations- und Datentechnik, der Aufbau leistungsfähiger nationaler und internationaler Wirtschaftsdatenbanken sowie die Anwendung neuer Aufbereitungsverfahren in der privaten Wirtschaft belegen, dass die Sammlung, Verarbeitung und Analyse von Wirtschaftsdaten nicht der staatlichen Organisation bedarf. Im Gegenteil, die Entwicklung auf diesem Gebiet zeigt, dass deren Effizienz gegenüber dem privaten Bereich zunehmend zurückfällt.

216. Die Aufgabe des Staates kann sich auf dem Gebiet der Wirtschaftsstatistik legislativ im Wesentlichen auf die Bestimmung der Gegenstände, das Verfahren, den Berichtskreis und die Auskunftspflicht amtlicher Erhebungen beschränken und sich fachlich auf die Bestimmung der Erkenntnisziele, die Kontrolle der Qualität der Ergebnisse sowie die Wahrung des Datenschutzes und der statistische Geheimhaltung konzentrieren. Eine behördliche Organisation ist hierfür nicht zwingend erforderlich. Sie könnte sich vielmehr auf dem Gebiet der Weiterverarbeitung der Daten mit zunehmenden fachlichen, technischen und terminlichen Anforderungen als zu eng erweisen. Welche Organisationsform der Infrastruktur „Wirtschaftsstatistik“ in der Informationsgesellschaft sachlich adäquat wäre, mag an dieser Stelle dahinstehen. Ein erster Schritt, der amtlichen Statistik eine größere Autonomie, Flexibilität, stärkere Orientierung am öffentlichen Bedarf und den Interessen der Nutzer einzuräumen könnte – nach dem Vorbild anderer Länder, z. B. Österreichs – sein, die Statistischen Ämter nicht länger als Verwaltungsbehörden, sondern als öffentliche Anstalten oder sogar Körperschaften mit Serviceaufgaben zu organisieren.

217. Auch ohne bruchartige Änderung der Organisationsform der amtlichen Statistik bestehen im Geiste der Entbürokratisierung, Deregulierung und Privatisierung

⁴⁰⁾ Vgl. Richard Hauser, Gert G. Wagner, Klaus F. Zimmermann, Replik: Statistische Infrastruktur im Spannungsfeld öffentlicher Finanzierung und dezentraler Analyse, Allgemeines Statistisches Archiv, Bd. 82 (1998), S. 161 ff.; Johann Hahlen, Amtliche Statistik als zentraler Teil der statistischen Infrastruktur, ebenda, S. 387 ff.; Erich Oltmann, Erneuerung der statistischen Infrastruktur, ebenda, S. 391 ff.

⁴¹⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (Hrsg.), Informationsdienstleister für Deutschland: Das Statistische Bundesamt und seine Arbeit, Datenreport 1999, Wiesbaden, Berlin, Mannheim 2000.

staatlicher Aufgaben vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Umso weniger ist es angezeigt, den herkömmlichen amtlichen statistischen Apparat simultan mit der Zunahme staatlicher Dienstleistungen zu erweitern, solange hierzu effiziente, sachlich und rechtlich mögliche Alternativen bestehen. Um den zunehmenden Bedarf an Wirtschaftsinformationen zu decken, sind die Kooperationsmöglichkeiten der Statistischen Ämter mit anderen Stellen zur Nutzung der dort vorhandenen Quellen und Analysemöglichkeiten – mit anderen Bundes- und Landesbehörden, den öffentlich-rechtlichen Kammern, den Handelsgerichten, den wissenschaftlichen Einrichtungen und kommerziellen Anbietern – keineswegs ausgeschöpft.

2. Quantitative Erfassung kontrollierender Verbindungen deutscher Unternehmen mit ihren direkten und indirekten Eignern

2.1 Datenquellen zur Verflechtungsanalyse deutscher Unternehmen

218. Zur Untersuchung der wirtschaftspolitischen Bedeutung und des empirischen Gewichts, das komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen bei der Bestimmung der Konzentration in der Wirtschaft zukommt, stehen in Deutschland – wie eingehend dargelegt – keine Angaben der amtlichen Wirtschaftsstatistik zur Verfügung. Die Monopolkommission hat daher geprüft, welche außerhalb der amtlichen Statistik bestehenden und zugänglichen Datenquellen Angaben über Unternehmensverflechtungen enthalten. Maßgebliche Kriterien sind der Umfang und die Detailliertheit, die empirische Aussagekraft, methodische Eignung, Zuverlässigkeit und Aktualität der Daten. Daneben sind die Recherche- und Auswertungsmöglichkeiten des Datenbanksystems und die Weiterverarbeitungsfähigkeit der Ergebnisse von Bedeutung. Unter diesen Gesichtspunkten stehen nur eine begrenzte Auswahl an Datenquellen zur Auswahl.

219. Unter den auf gesamtwirtschaftlicher Basis entwickelten Datenbanken wurden folgende näher untersucht:

- Dun & Bradstreet GmbH Deutschland, „Who owns whom?“, „D & B Linkages“, „Family Tree Service“,
- Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank,
- Commerzbank AG, „Wer gehört zu wem?“,
- AZ Bertelsmann Direct GmbH, Bertelsmann Information Pool (BIP),
- Verband der Vereine Creditreform e.V., CD-ROM Markus,
- Bureau van Dijk S.A., CD-ROM Amadeus,

- Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH, CD-ROM Zentralhandelsregisterbeilage einschließlich ergänzender Bekanntmachungen, Bundesanzeiger Firmenverzeichnis,
- Statistisches Bundesamt, interne Datenbank öffentlich bestimmter Fonds, Einrichtungen und Unternehmen,
- Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel, Stimmrechtsdatenbank.

Der Verlag Hoppenstedt, der Verband der Vereine Creditreform und die AZ Bertelsmann Direct GmbH haben die konzentrationsstatistischen Arbeiten der Monopolkommission durch die Bereitstellung ihrer Daten ermöglicht.

220. Für die Bereiche des Lebensmittelhandels und der Ernährungsindustrie bilden weitere spezielle Datenbanken eine unverzichtbare Informationsquelle:

- M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, TOP-Firmen, M+M Eurodata,
- GWH Dr. Lademann & Partner, Gesellschaft für Wettbewerbsforschung und Handelsentwicklung mbH, TOP 500 der deutschen Ernährungsindustrie.

Die Monopolkommission hat die den Ergebnissen der amtlichen Statistik beispielhaft gegenübergestellten Alternativrechnungen zur Konzentration im Lebensmittel-einzelhandel in Kooperation mit der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH entwickelt.

221. Neben kommerziell angebotenen Datenbanken haben verschiedene Großunternehmen in den letzten Jahren umfangreiche Unternehmensdatenbanken für firmeninterne Zwecke aufgebaut. Einzelne von ihnen umfassen mit bis zu 4 Mio. Einträgen nahezu den gesamten Bereich deutscher Unternehmen einschließlich ihrer rechtlich/finanziellen Verflechtungen und rechtlich unselbständigen Niederlassungen. Die Monopolkommission hat sich über die Datenbanken folgender Unternehmen informiert:

- Deutsche Telekom Aktiengesellschaft in Zusammenarbeit mit der Heins+Partner GmbH, Bielefeld,
- Allianz Aktiengesellschaft,
- Siemens Aktiengesellschaft.

Die Heins+Partner GmbH hat mit Hilfe der dort geführten Datenbank „Marktdaten zu Organisationen“ (Maz-Org) die statistischen Untersuchungen der Monopolkommission durch Zusatzinformationen ergänzt. Dies beruht auf ihrer besonderen Stärke, nicht nur über eine breite empirische Datenbasis, sondern auch über die jeweils entsprechenden Unternehmensnummern in anderen Datenbanken zu verfügen. Hierdurch war es möglich, die Angaben über einzelne Unternehmen zu vervollständigen.

222. Als Ergebnis der Untersuchung kommen aus der Sicht der Monopolkommission für konzentrationsstati-

stische Untersuchung unter Berücksichtigung von Unternehmensverflechtungen in erster Linie die Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken von Dun & Bradstreet, Verband der Vereine Creditreform und Verlag Hoppenstedt in Frage.⁴²⁾ Hierbei ist es wegen der Spezialisierung der Datenbanken nicht zweckmäßig, nur eine Quelle heranzuziehen, da sich fehlende oder unsichere Informationen mit Hilfe weiterer Quellen ergänzen bzw. verifizieren lassen.

2.1.1 Dun & Bradstreet Deutschland GmbH

223. Die quantitativ umfassendste internationale Quelle für Wirtschaftsinformationen bietet die Datenbank („D & B Worldbase“) der englischen Dun & Bradstreet Ltd., in Deutschland mit ihrer Niederlassung Dun & Bradstreet Deutschland GmbH⁴³⁾ vertreten. Die Datenbank enthält weltweit aus über 185 Ländern rund 53 Mio. Verflechtungstatbestände („Linked records“) zwischen Mutter- und Tochterunternehmen einschließlich rechtlich unselbständiger Niederlassungen. Mehr als 22 Mio. Einträge über rechtlich selbständige Einheiten entfallen auf Europa, davon rund 1,3 Mio. Einträge auf Deutschland. Ein spezielles Datenbankangebot auf CD-ROM („Who owns whom?“, „D & B Linkages“, „Family Tree Service“) enthält die weltweiten Verflechtungen von etwa 950 000 Unternehmen. Für Deutschland sind rund 257 000 Verflechtungstatbestände nachgewiesen. Eine Gliederung dieser Datenbasis nach rechtlich selbständigen Tochtergesellschaften und unselbständigen Niederlassungen, obersten Anteilseignern sowie deren Beziehungen zum Ausland enthält das folgende Schema (Abbildung I.1).

224. Wesentliches positives Merkmal des Angebots von Dun & Bradstreet ist neben der weltweiten Datenbasis die Verwendung einer einheitlichen und eindeutigen Unternehmensnummer („D-U-N-S Number“), die sich grundsätzlich nur bei einem Identitätswechsel des Unternehmens (Umwandlung, Aufteilungen, Fusionen u. a.) ändert.

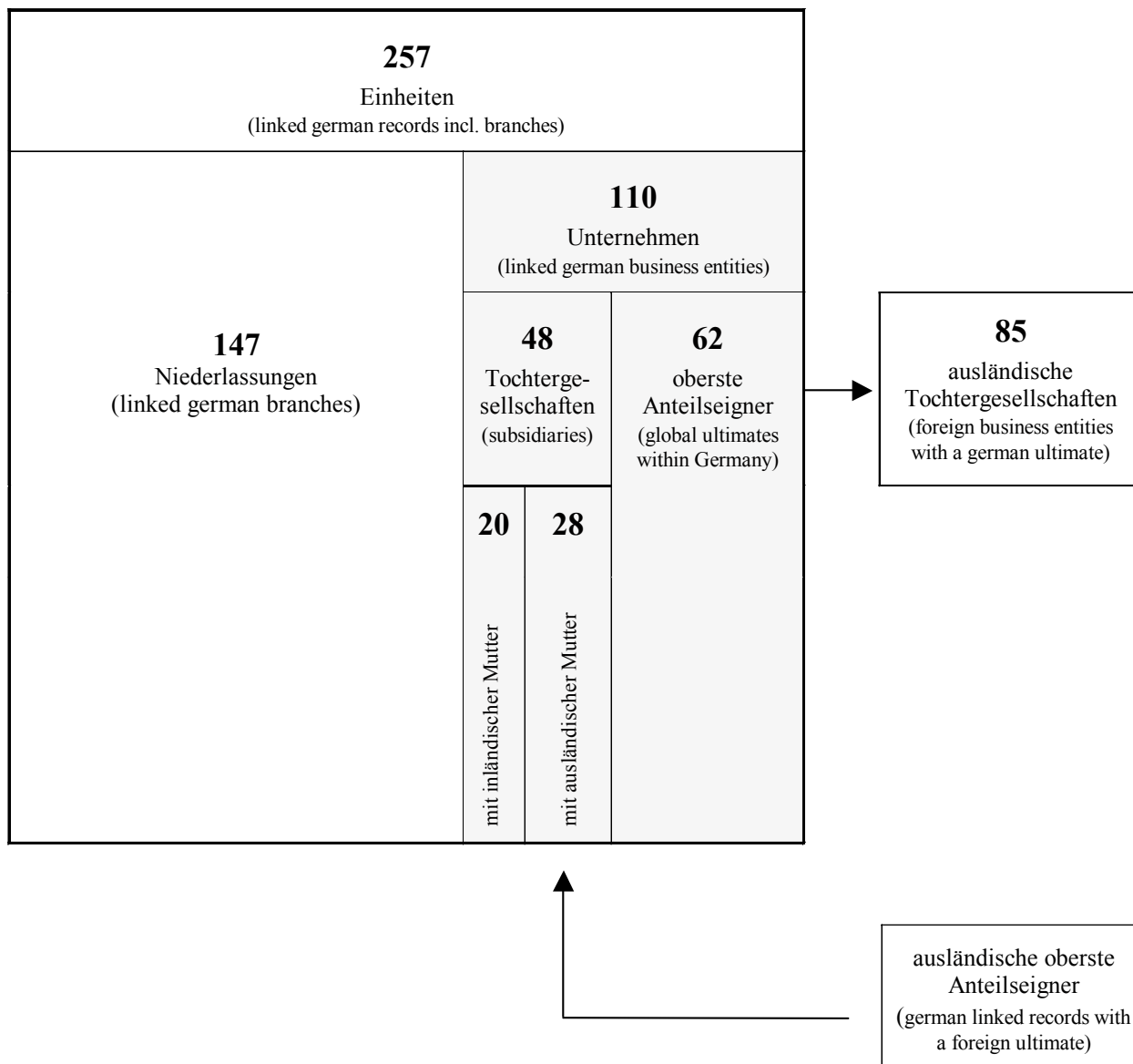
Aus der Sicht des vorliegenden Untersuchungszwecks ist von Nachteil, dass die Beteiligungsketten zwischen den Unternehmen nur auf mehrheitliche Beteiligungen abstellen und auf die Angabe der konkreten Höhe der Beteiligungsquoten verzichtet wird. Das in der Realität bestehende Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen reduziert sich dadurch auf eine durch mehrheitliche Kontrollbeziehungen definierte Baumstruktur. Kontrollierende Beziehungen, die nicht nur über mehrere Stufen, sondern auch kumulativ über mehrere Ketten bestehen und wesentliche

⁴²⁾ Eine eingehende vergleichbare Untersuchung der genannten Datenbanken und zusätzliche Fundstellen finden sich in: J. Kammerath, Methodische und empirische Grundlagen der quantitativen Erfassung kontrollierender Verbindungen deutscher Unternehmen mit ihren direkten und indirekten Eignern, in: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Untersuchungen einer verbesserten Konzentrationserfassung, a.a.O., München 2000, Anlage 2, S. 85 ff.

⁴³⁾ Für nähere Informationen siehe: http://www.dbgermany.com/prod_svcs/directory.htm.

Abbildung I.1:

**Dun & Bradstreet,
Gliederung der Anzahl der Unternehmen und Niederlassungen**
– Deutschland 1999 –
(in Tsd. Einheiten)



Quelle: Auswertung nach Unterlagen von Dun & Bradstreet Deutschland GmbH, Frankfurt am Main.

Elemente eines Netzwerkes sind, werden nicht erfasst. Die Monopolkommission hat daher diese Datenquelle zunächst nicht näher ausgewertet, erwägt jedoch, sie wegen der Breite der Angaben gegebenenfalls ergänzend zu nutzen.

2.1.2 Verband der Vereine Creditreform e.V.

225. Der Verband der Vereine Creditreform e.V.⁴⁴⁾ verfügt eine Datenbank mit Angaben über etwa 2,5 Mio. deutsche und österreichische Unternehmen, selbständi-

gen Gewerbetreibenden und sonstigen Beteiligten. Die Datenbank „Marketinguntersuchungen“ (Markus) hat nach einem seit Anfang des Jahres 2000 neu eingeführten Konzept rund 1,3 Mio. Einträge zu einem internen Netzwerkes auf der Basis der konkreten Beteiligungsquoten verbunden und intern in relationaler Form strukturiert. Die Datenbank enthält damit nicht nur – wie bisher – das quantitativ umfassendste Angebot an unternehmensbezogenen Wirtschaftsinformationen in Deutschland, sondern nach dem neuen Konzept auch über Verflechtungsdaten.

226. Ein wesentlicher Vorteil der Datenbank ist, dass dem Nutzer zu jedem Unternehmen ein umfangreicher

⁴⁴⁾ Für nähere Informationen siehe: <http://www.verband.creditreform.de>.

und weiterverarbeitungsfähiger Datensatz firmenspezifischer Angaben, einschließlich der konsolidierten bzw. unkonsolidierten Konzern- und Jahresabschlussdaten, zur Verfügung steht. Die in Listenform zugänglichen Angaben über die Beteiligungsquoten der einzelnen Eigner und an den Tochtergesellschaften können im Rahmen einer bestimmten Beteiligungskette in beiden Richtungen iterativ weiterverfolgt werden. Darüber hinaus können mit Hilfe Bool'scher Operatoren⁴⁵⁾ komplexe Schnitt- und Vereinigungsmengen gebildet werden. Ein Nachteil ist, dass es gegenwärtig noch nicht möglich ist, das Beteiligungsnetzwerk selbst, in das die einzelnen Unternehmen eingebettet sind, quantitativ zu erfassen und tabellarisch oder graphisch darzustellen. Dadurch sind die im vorliegenden Zusammenhang beabsichtigten Strukturanalysen deutscher Unternehmen nach ihren direkten und indirekten, insbesondere kontrollierenden Verbindungen nur sehr eingeschränkt möglich.

227. Wegen der Breite und entsprechend hohen Repräsentativität der Datenbasis wurde trotz der bestehenden Einschränkungen versucht, einige elementare Eckwerte zur Kapitalverflechtung deutscher Unternehmen zu ermitteln.⁴⁶⁾ Hierzu gehören insbesondere die Relationen zwischen der Anzahl der Unternehmen insgesamt, der Anzahl der sie kontrollierenden direkten Anteilseigner sowie der von den Unternehmen kontrollierten Tochterunternehmen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Repräsentativitätsgrad eingeschränkt ist, da nicht in allen Fällen Angaben über Eignerbeziehungen vorliegen, obwohl sie in der Realität gegeben sind, oder die konkreten Beteiligungsquoten nicht bekannt sind. Da die zugrunde liegende Datenbank nicht unmittelbar, sondern nur über die integrierte Anwendungssoftware zugänglich war, beschränkt sich die Untersuchung zunächst auf eine Differenzierung der Ergebnisse nach Rechtsformen.

228. Tabelle I.1 enthält als ersten Anhaltspunkt zur Repräsentativität der Datenbank einen Gegenüberstellung der erfassten Anzahl der Unternehmen nach Rechtsformen mit den entsprechenden Angaben der Umsatzsteuerstatistik. Auch unter Berücksichtigung des Umstandes, dass nicht alle Unternehmen umsatzsteuerpflichtig sind, da sie z. B. lediglich intern verrechnete Dienstleistungen innerhalb einer Unternehmensgruppe erbringen, ergibt sich, dass von 799 525 umsatzsteuerpflichtigen deutschen Unternehmen 694 694 – d. h. 87 % – in der Datenbank der Vereine Creditreform erfasst sind. Für die insbesondere als selbständige Gewerbetreibende erfassten Einzelpersonen beträgt der Anteil rund 65 %. Für die einzelnen Rechtsformen sind die Ergebnisse aufgeschlüsselt. In den

folgenden Abbildungen werden die in der Tabelle enthaltenen Angaben graphisch strukturiert.

229. In Abbildung I.2 wird die relative Gliederung der in der Datenbank erfassten 694 694 deutschen Unternehmen nach Rechtsformen gegliedert. Bemerkenswert ist der hohe Anteil der GmbH (76,9 %) sowie der GmbH & Co. KG (10,7 %), deren empirische Erfassung mit Unsicherheiten behaftet ist, da sie nicht immer den gesetzlichen Publizitäts- und Offenlegungsvorschriften entsprechend zum Handelsregister melden.

Abbildung I.3.1 gibt eine Übersicht, wie hoch der Anteil der deutschen Unternehmen nach Rechtsformen ist, für die Angaben über Anteilseigner vorliegen. Abbildung I.3.2 zeigt, wie sich diese Unternehmen nach der alternativen Höhe eines Schwellenwerts gliedern, mit denen ein kontrollierender Anteilseigner mindestens an ihnen beteiligt ist. Danach liegt der Anteil der durch eine Beteiligungsquote von 50 % und mehr kontrollierten Unternehmen über alle Rechtsformen bei etwa 70 % +/- 10 %. Er ist mit nahezu 80 % bei den Kommanditgesellschaften am höchsten, erreicht jedoch auch als niedrigster Wert bei den Aktiengesellschaften rund 65 %. Der Anteil der jeweils 100 %igen Tochtergesellschaften beträgt ebenfalls bei den Kommanditgesellschaften maximal rund 65 % sowie bei den Aktiengesellschaften minimal über 30 %. Die Repräsentativität der Ergebnisse wird für Aktiengesellschaften dadurch eingeschränkt, dass nur für 65 % der Gesellschaften Angaben über konkrete Beteiligungsquoten vorliegen. Des Weiteren sind unter den Anteilseignern auch Einzelpersonen enthalten. Im Ergebnis wird jedoch belegt, dass über alle Unternehmen der deutschen Wirtschaft ein hoher, quantitativ näher bestimmbarer, relativ hoher Abhängigkeitsgrad besteht.

230. Die Abbildungen I.4.1 und I.4.2 enthalten eine der vorangehenden Betrachtungsweise ergänzende Darstellung. Abbildung I.4.1 gliedert die Anteilseigner von deutschen⁴⁷⁾ Unternehmen, die ihrerseits Unternehmen oder Einzelpersonen sein können, nach der Anzahl mit Tochtergesellschaften. Abbildung I.4.2 gliedert diese weiter nach der Höhe der Kapitalbeteiligung. Danach liegen für die Rechtsformen GmbH & Co. KG, KG, OHG und GmbH nur für einen jeweils geringen Anteil Angaben über Tochtergesellschaften vor. Zu überprüfen ist, ob dies den tatsächlichen Verhältnissen oder Lücken der Datenbasis entspricht. Für die Unternehmen mit Tochtergesellschaften ist, mit Ausnahme der GmbH, nur ein geringer Anteil nicht durch konkrete Beteiligungsquoten belegt. Für diejenigen Unternehmen, für die Angaben über Tochtergesellschaften vorliegen, streut der Anteil kontrollierender Beziehungen, d. h. mehrheitlicher Beteiligungsquoten von rund 20 % für Gesellschaften mit beschränkter Haftung sowie rund 70 % für Aktiengesellschaften. Hieraus kann allerdings nicht auf die Anzahl der kontrollierten Tochtergesellschaften insgesamt geschlossen werden,

⁴⁵⁾ Die Bool'sche Operatoren erlauben die aussagelogischen Verknüpfungen „und“, „oder“, „nicht“ zwischen den Eigenschaften der Elemente von Mengen, z. B. „Alle Aktiengesellschaften, die ihren Sitz nicht in Deutschland haben, und mit einer Beteiligungsquote von mehr als 20 % an einer GmbH beteiligt sind, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt im Handel oder Gastgewerbe hat.“

⁴⁶⁾ Der Verband der Vereine Creditreform e.V. hat der Monopolkommission hierzu die CD-ROM/DVD Markus, Update 35 – November 1999, großzügig zur Verfügung gestellt.

⁴⁷⁾ Einschließlich österreichische Unternehmen. Die Datenbasis umfasst neben insgesamt 770 929 deutschen auch 48 570 österreichische Unternehmen. Bei der Gliederung der Unternehmen nach Anteilseignern konnte zwischen den Unternehmen beider Länder nicht unterschieden werden.

Tabelle I.1:

Anzahl der Unternehmen mit Tochter- und Muttergesellschaften nach der kontrollierenden Höhe der Beteiligungsquote und nach Rechtsformen

– Deutschland 1999 –

Rechtsform		Umsatzsteuerstatistik ¹		Statistikexterne Unternehmensdatenbank ²											
				Unternehmen mit Tochtergesellschaften						Unternehmen mit Eignern ³					
				insges.		davon mit Beteiligungsquote		ohne Angabe		insges.		davon mit Beteiligungsquote		ohne Angabe	
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)	(j)	(k)	(l)	(m)	(n)		
1	Aktiengesellschaft	2 723	5 611	5 308	5 113	3 724	3 008	498	4 030	3 611	2 588	1 279	2 000		
2	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	418 269	534 528	1 14 536	46 272	25 442	18 376	488 256	530 208	528 822	367 743	228 321	5 706		
3	Kommanditgesellschaft	93 147	20 847	2 664	2 571	1 417	1 070	18 276	20 723	20 483	16 116	13 735	364		
4	GmbH & Co. KG		74 299	12 876	12 557	7 518	6 091	61 742	74 286	73 339	50 715	33 406	960		
5	Offene Handelsgesellschaft		17 030	884	831	403	335	18 173	16 940	7	5	3	17 023		
6	BGB-Gesellschaft		2 057	2 052	1 930	828	545	127	-	-	-	-	-		
7	sonstiges Unternehmen	278 237	15 547	15 534	15 026	5 896	4 217	521	-	-	-	-	-		
8	eingetragener Verein		5 465	5 457	5 367	2 258	1 700	98	-	-	-	-	-		
9	eingetragene Genossenschaft	7 149	2 863	2 863	2 812	1 132	931	51	-	-	-	-	-		
10	ausländisches Unternehmen	-	16 447	16 447	16 045	11 170	8 527	402	-	-	-	-	-		
	insgesamt	799 525	694 694	178 621	108 524	59 788	44 800	588 144	646 187	626 262	437 167	276 744	26 053		
	Einzelperson	1 992 356	1 289 462	1 034 603	949 708	319 895	195 804	339 754							

¹ Statistisches Bundesamt, Fachserie 14 (Finanzen und Steuern), Reihe 8 (Umsatzsteuer), 1997, Wiesbaden 1999.

² Eigene Berechnungen nach Verband der Vereine Creditreform e.V., Unternehmens- und Beteiligungsdatenbank Markus (CD-ROM, Update 35, November 1999).

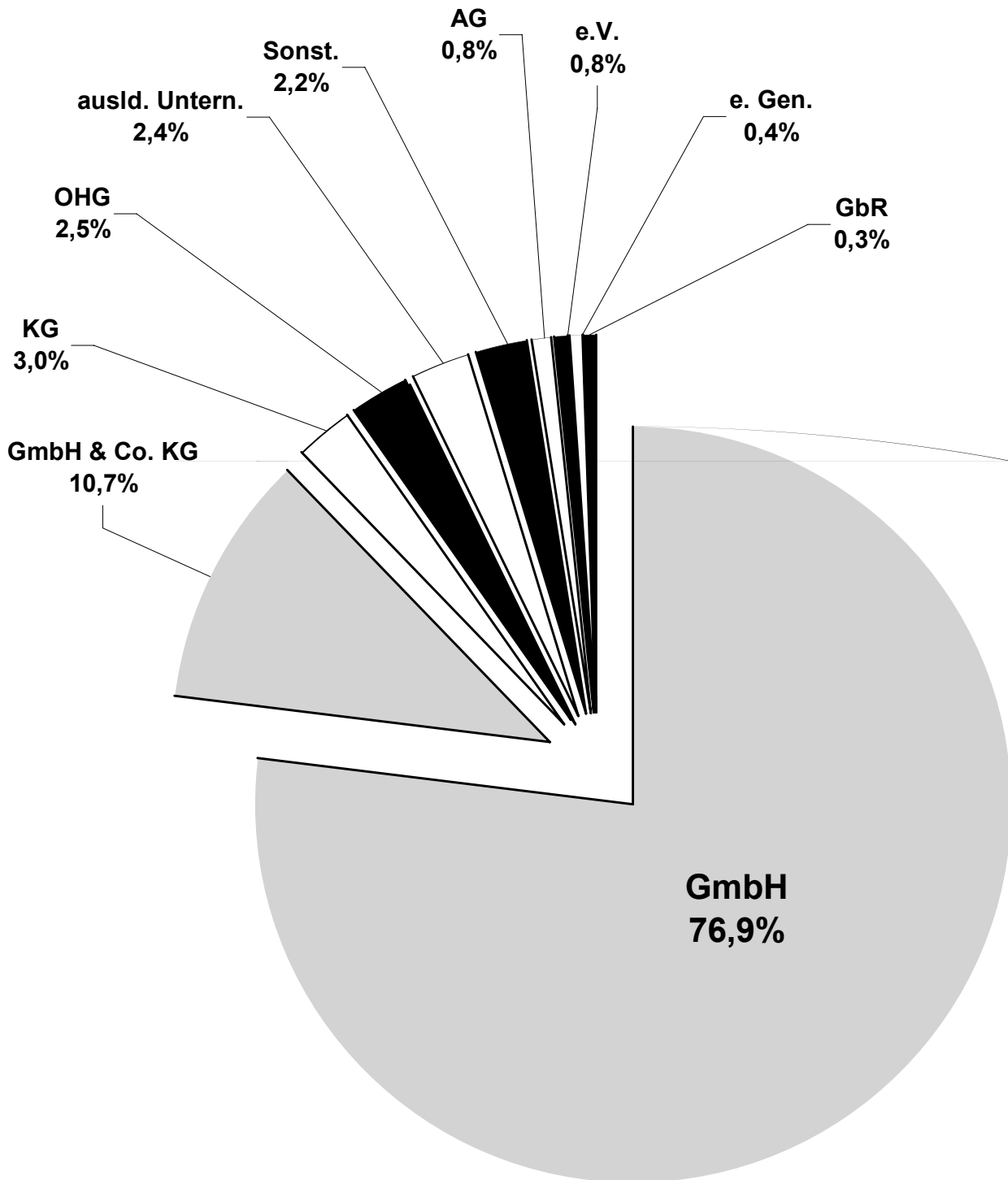
³ Einschließlich natürlicher Personen als Eigner.

Abbildung I.2:

Verband der Vereine Creditreform, Gliederung der Anzahl der Unternehmen nach der Rechtsform

– Deutschland 1999 –

(100 % = 694.694 erfasste Unternehmen)



Quelle: Auswertung von: Verband der Vereine Creditreform e.V., Unternehmens- und Beteiligungsdatenbank Markus (CD-ROM, Update 35, November 1999)

Anmerkungen: Ohne 1.289.462 Einzelkaufleute und Personen oder Personengruppen als Anteilseigner; ausländische Unternehmen soweit sie als Kapitaleigner deutscher Unternehmen erfasst sind.

Abbildung I.3.1:

Anteil deutscher Unternehmen mit Angaben über Anteilseigner¹⁾ und Beteiligungsquoten nach Rechtsformen
 - Deutschland 1999 -

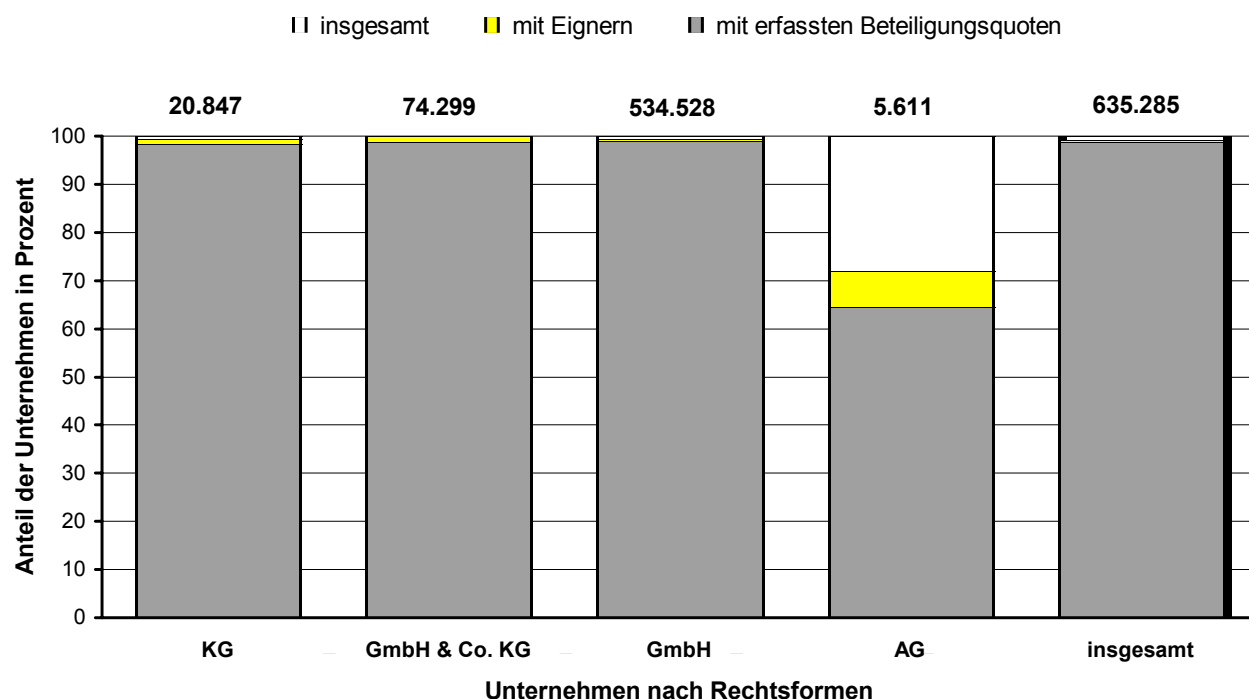
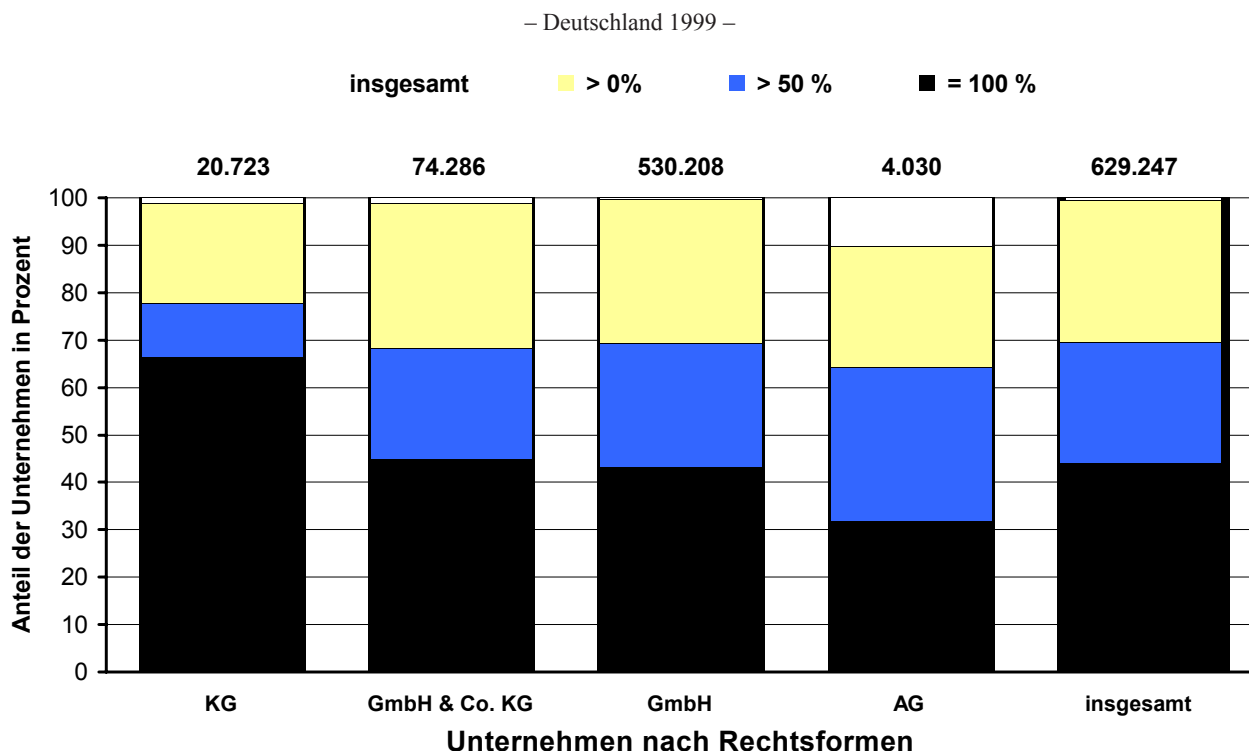


Abbildung I.3.2:

Gliederung deutscher Unternehmen mit Anteilseignern¹⁾ nach Untergrenzen der Beteiligungsquote sowie nach Rechtsformen
 - Deutschland 1999 -



Quelle: Eigene Berechnungen nach: Verband der Vereine Creditreform e.V., Datenbank Markus (CD-ROM, Update 35, November 1999)

¹⁾ Einschließlich natürlicher Personen als Anteilseigner

Abbildung I.4.1:

**Anteil der Anteilseigner mit Angaben über deutsche¹⁾ Tochtergesellschaften
und Beteiligungsquoten nach Rechtsformen²⁾**

– Deutschland 1999 –

II insges. ■ mit Töchtern ■ mit erfassten Beteiligungsquoten

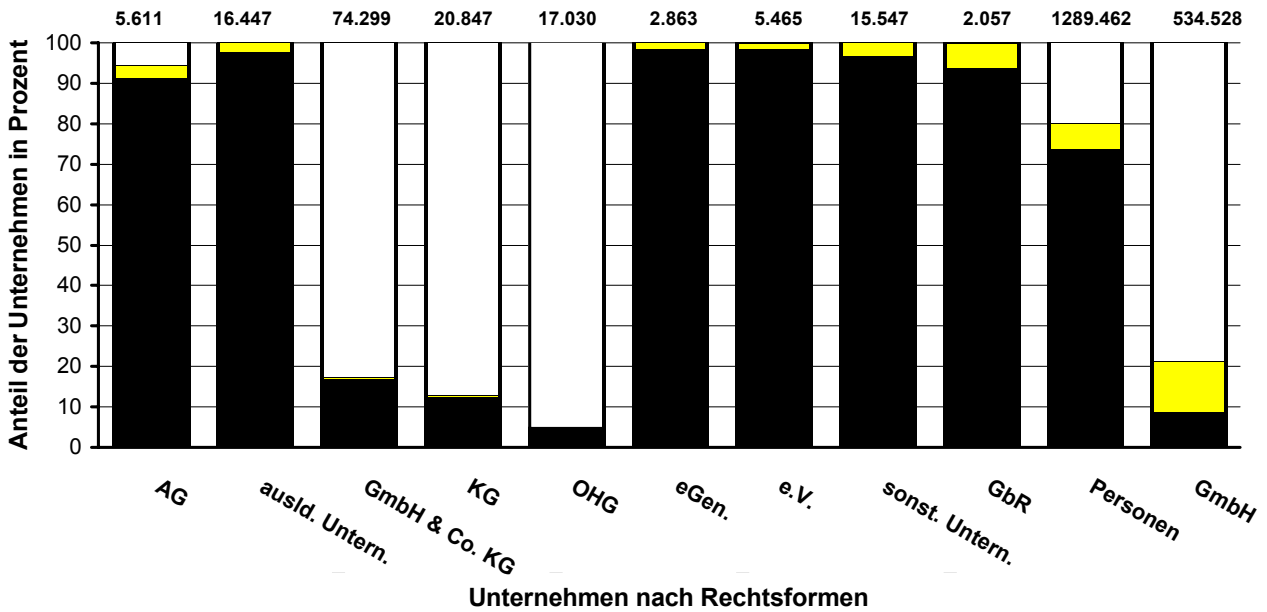
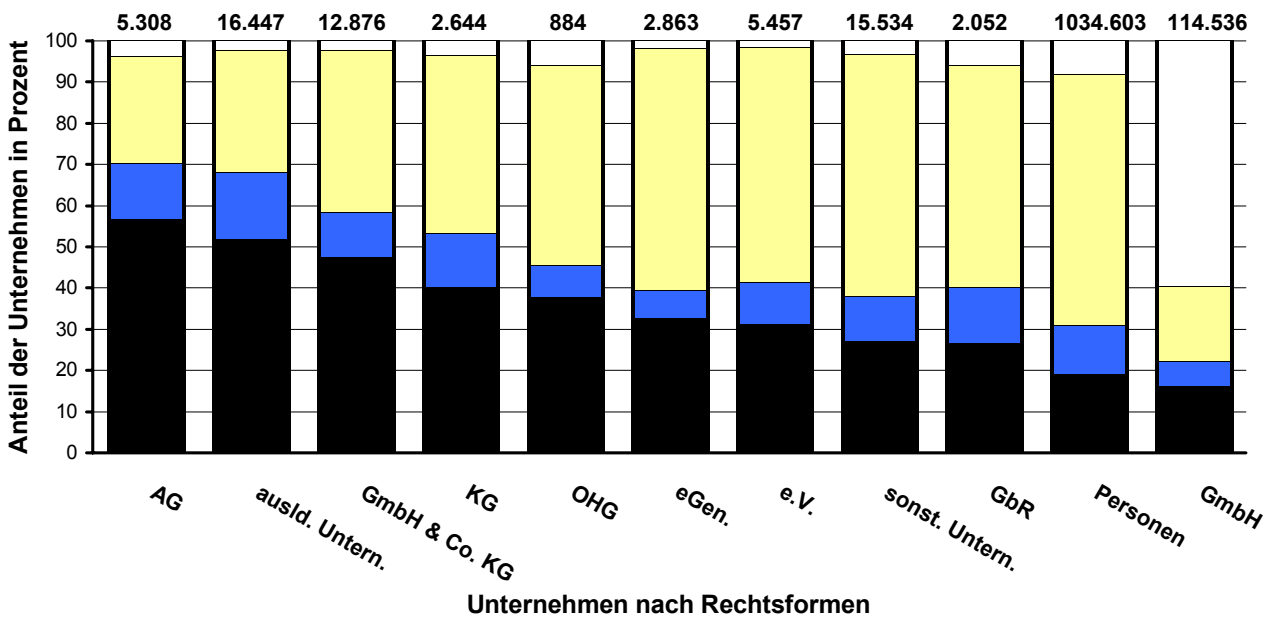


Abbildung I.4.2:

**Gliederung der Anteilseigner mit deutschen¹⁾ Tochtergesellschaften³⁾ nach Untergrenzen der Beteiligungs-
quote sowie nach Rechtsformen²⁾**

– Deutschland 1999 –

insges. ■ > 0% ■ > 50 % ■ = 100 %



Quelle: Eigene Berechnungen nach: Verband der Vereine Creditreform e.V., Datenbank Markus (CD-ROM, Update 35, November 1999)

- 1) Einschließlich österreichischer Tochtergesellschaften.
- 2) Gesellschaften des bürgerlichen Rechts einschl. Arbeitsgemeinschaften; sonstige Unternehmen (Kleinunternehmen und Alleinhaber) sowie ausländische Unternehmen in verschiedenen Rechtsformen.
- 3) Eigner mit mindestens einer Tochtergesellschaft, an der eine Beteiligung mindestens in Höhe eines bestimmten Anteils gehalten wird.

da die jeweilige Zahl der Anteilseigner sich darauf bezieht, ob unter den Tochtergesellschaften mindestens eine besteht, für die die jeweils gesetzte Beteiligungsquote zutrifft.

231. In den Abbildungen I.5.1 und I.5.2 werden die Unternehmen mit Muttergesellschaften sowie die Unternehmen mit Tochtergesellschaften, d. h. die Unternehmen die selbst Tochter- bzw. Muttergesellschaften sind, nach quasi stetig variierten Schwellenwerten gegliedert. Dies dient der Charakterisierung der aufwärts oder abwärts verfolgten Beteiligungsketten in Abhängigkeit von signifikanten Schwellenwerten der Beteiligungsquote und der Rechtsform. Abbildung I.5.1 zeigt, dass die Struktur der Unternehmen nach der Höhe der Beteiligungsquote der Eigner relativ wenig von der Rechtsform beeinflusst wird. Eine Ausnahme bilden die Kommanditgesellschaften, die zu einem erheblich höheren Anteil über Mehrheitsbeteiligungen kontrolliert werden. Deutlich wird die starke Sprungstelle in der Umgebung der absoluten Beteiligungsmehrheit von 50 + 1 %. Sichtbar wird auch die allgemeine Erscheinung, dass die Beteiligungsquoten an den durch 10 ganzzahlig teilbaren Schwellenwerten leichte Sprünge aufweisen. Die für Satzungsänderungen relevante Schwelle bei 75 % ist etwas ausgeprägter.

Abbildung I.5.2 zeigt die korrespondierende Darstellung für die Beteiligungsquoten der Unternehmen an den Tochtergesellschaften. Ein wesentlicher Unterschied ist die starke Differenzierung nach Rechtsformen. Dass sich die in beiden Darstellungen wiedergegebenen Zusammenhänge nicht stärker spiegelbildlich entsprechen, liegt – abgesehen von den genannten Einschränkungen der Datenbasis – daran, dass die Anteilseigner auch Unternehmen einschließen, die nicht selbst Tochterunternehmen sind, und die Tochterunternehmen, und zwar auch diejenigen, die keine Anteile an anderen Unternehmen besitzen.

232. Abbildung I.6 zeigt den Anteil der Unternehmen mit einem kontrollierenden Anteilseigner sowie zumindest mit einer kontrollierten Tochtergesellschaft an allen Unternehmen nach den wichtigsten Rechtsformen. Die vorliegende Analyse unterliegt, wie dargelegt, der Einschränkung, dass die Anteilseigner neben Unternehmen auch natürliche Personen enthalten und die Anzahl der Tochtergesellschaften nur als Untergrenze bestimmbar ist. Der Anteil der kontrollierenden Unternehmen ist, mit Ausnahme der AG, allgemein niedriger als der der kontrollierten Unternehmen (vgl. Tabelle I.1).

Eine detailliertere Analyse nach der Zahl der ultimativen, von keinen anderen Unternehmen kontrollierten Eignern, der Zahl der Unternehmen, die sowohl Mutter- als auch Tochtergesellschaften sind und derjenigen Unternehmen, die selbst keine Töchter besitzen bzw. kontrollieren, war unter den gegebenen Umständen nicht möglich. Sie ist nach der vorhandenen Datenbasis aber technisch und methodisch durchführbar. Die Monopolkommission strebt eine solche Analyse an, da die vom Verband der Vereine Creditreform hierzu entwickelte Datenbasis über Unternehmensverflechtungen zwar noch nicht abgeschlossen ist, aber gegenüber alternativen Datenquellen

den höchsten und einen entsprechend repräsentativen Anteil der Gesamtheit der Unternehmen in Deutschland erfasst.

233. Die Monopolkommission steht mit dem Verband der Vereine Creditreform seit mehreren Jahren in einem engen Arbeitskontakt. Sie beabsichtigt, das in der Datenbank der neuen „Markus“ enthaltene Informationspotential weiter auszuschöpfen und eine Funktionserweiterung zur Darstellung des intern bereits relational strukturierten Beteiligungsnetzwerks anregen. Abgesehen von den sich hierbei möglicherweise zeigenden und schrittweise zu lösenden Konsistenzproblemen des Gesamtbestandes stellt dessen Breite und Detailliertheit ein für die Gesamtheit der Unternehmen in Deutschland unverzichtbares Potential an unternehmensbezogenen Wirtschaftsinformationen dar.

2.1.3 Verlag Hoppenstedt GmbH

234. Die Monopolkommission arbeitet seit längerem mit dem Verlag Hoppenstedt zusammen, der ihr durch den Zugang zu der der Konzernstrukturdatenbank⁴⁸⁾ zugrunde liegenden Datenbasis die folgende Untersuchung zum Beteiligungsnetzwerk deutscher Unternehmen ermöglicht hat.⁴⁹⁾ Die Monopolkommission hat sich bereits in ihrem Zwölften Hauptgutachten 1996/1997 auf die Konzernstrukturdatenbank bezogen,⁵⁰⁾ weil sie unter den übrigen in Frage kommenden und voranstehend charakterisierten Unternehmensdatenbanken entscheidende konzeptionelle Vorteile aufweist, die gewisse andere Beschränkungen aufwiegen.

235. Für die Untersuchungsziele der Monopolkommission beruht der wesentliche Vorzug der Konzernstrukturdatenbank darin, dass ihr im Wege einer strikt relationalen Strukturierung der Beteiligungsbeziehungen ein komplexes Netzwerk der größten Unternehmen und Konzerne zugrunde liegt, das durch exakte und in ihrem Variationsbereich nicht eingeschränkte Anteilsquoten die Verfolgung und Darstellung der Beteiligungsketten über eine praktisch unbegrenzte Anzahl von Beteiligungsstufen und Wegen erlaubt. Dadurch ist es möglich, direkte und indirekte Beteiligungen, zyklische Verflechtungen, Formen kumulativer Kontrolle oder gemeinsamer Kontrolle über symmetrische Anteilsquoten (z. B. 50:50 %) detailliert darzustellen und zu analysieren, ultimative Eigner zu identifizieren und nach diesem Kriterium Unternehmensgruppen abzugrenzen, die ihrerseits komplexe Unternehmen einschließen. Zur Charakterisierung des gesamten

⁴⁸⁾ Für nähere Informationen siehe: http://www.hoppenstedt.de/fi_ksd1.asp.

⁴⁹⁾ Der Verlag Hoppenstedt hat in gleicher Weise die informationstheoretische und empirische Analyse des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung zur so genannten Machbarkeitsstudie, Untersuchungen einer verbesserten Konzentrationserfassung, a.a.O., München 2000, Anlage 2, S. 85 ff., unterstützt.

⁵⁰⁾ Vgl. Monopolkommission, Marktöffnung umfassend verwirklichen, Hauptgutachten 1996/1997, Baden-Baden 1998, Tz. 138 und Abbildung I.5.

Abbildung I.5.1:

Anteil der deutschen Unternehmen¹⁾ mit Eignern²⁾ nach der unteren Grenze der Beteiligungsquote sowie nach Rechtsformen

– Deutschland 1999 –

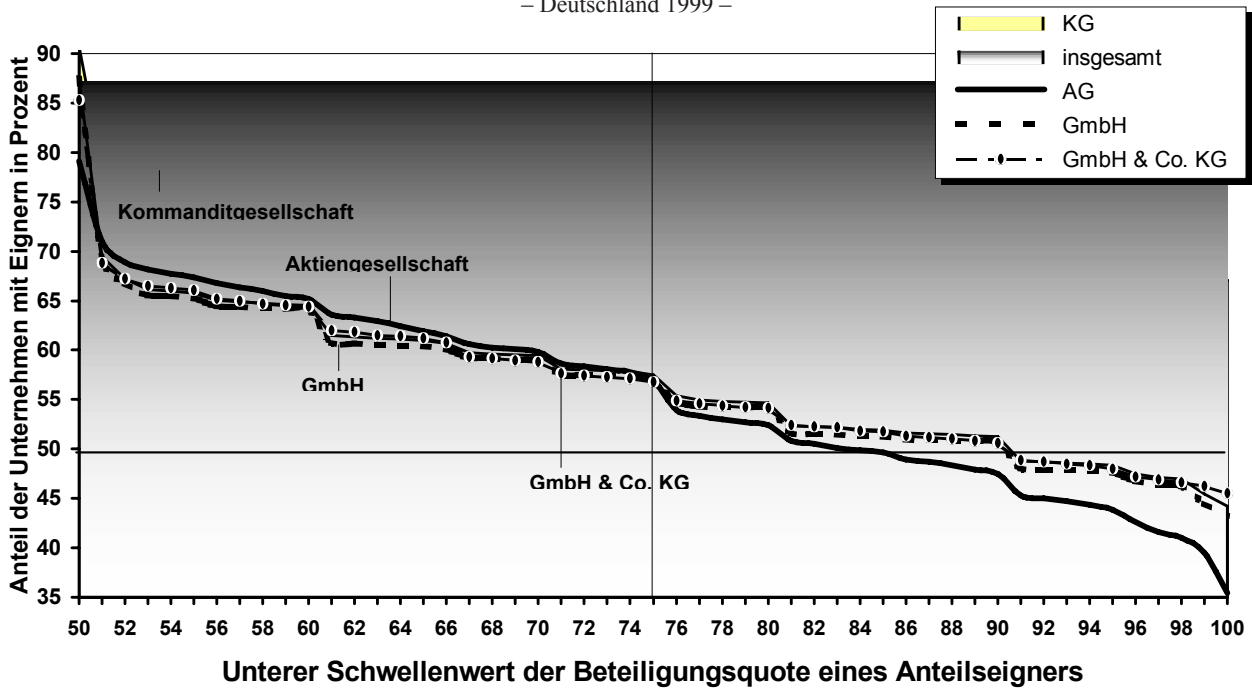
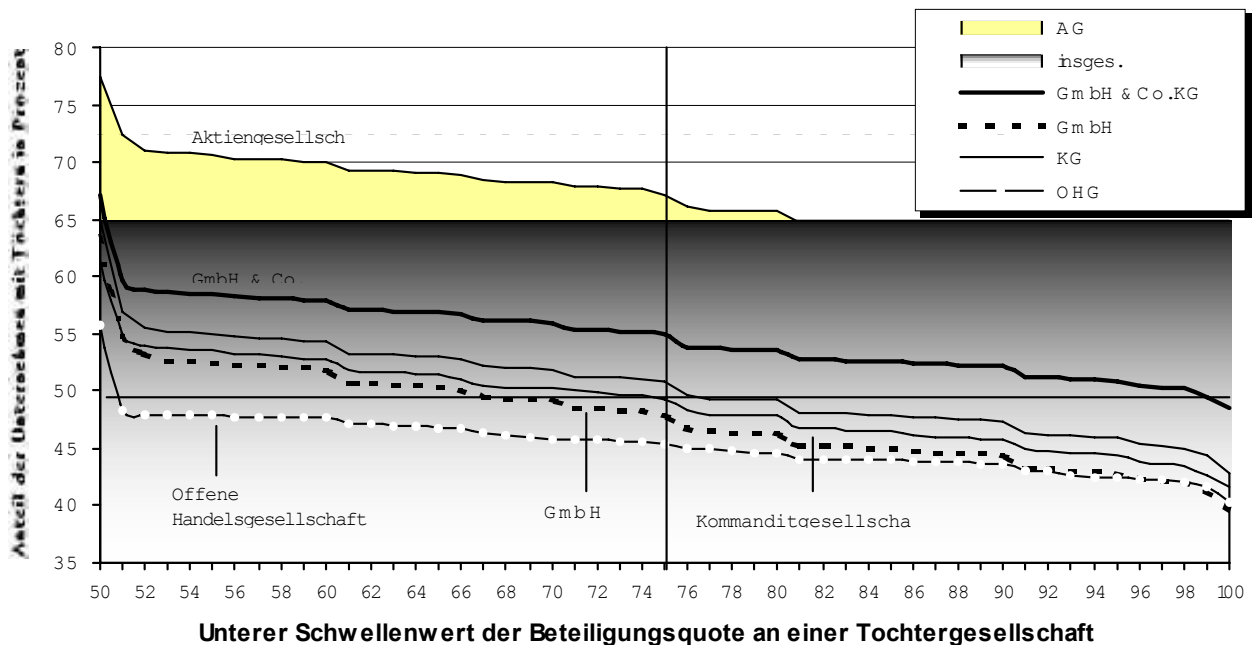


Abbildung I.5.2:

Anteil der Anteilseigner¹⁾ mit deutschen³⁾ Tochtergesellschaften⁴⁾ nach der unteren Grenze der Beteiligungsquote sowie nach Rechtsformen

– Deutschland 1999 –

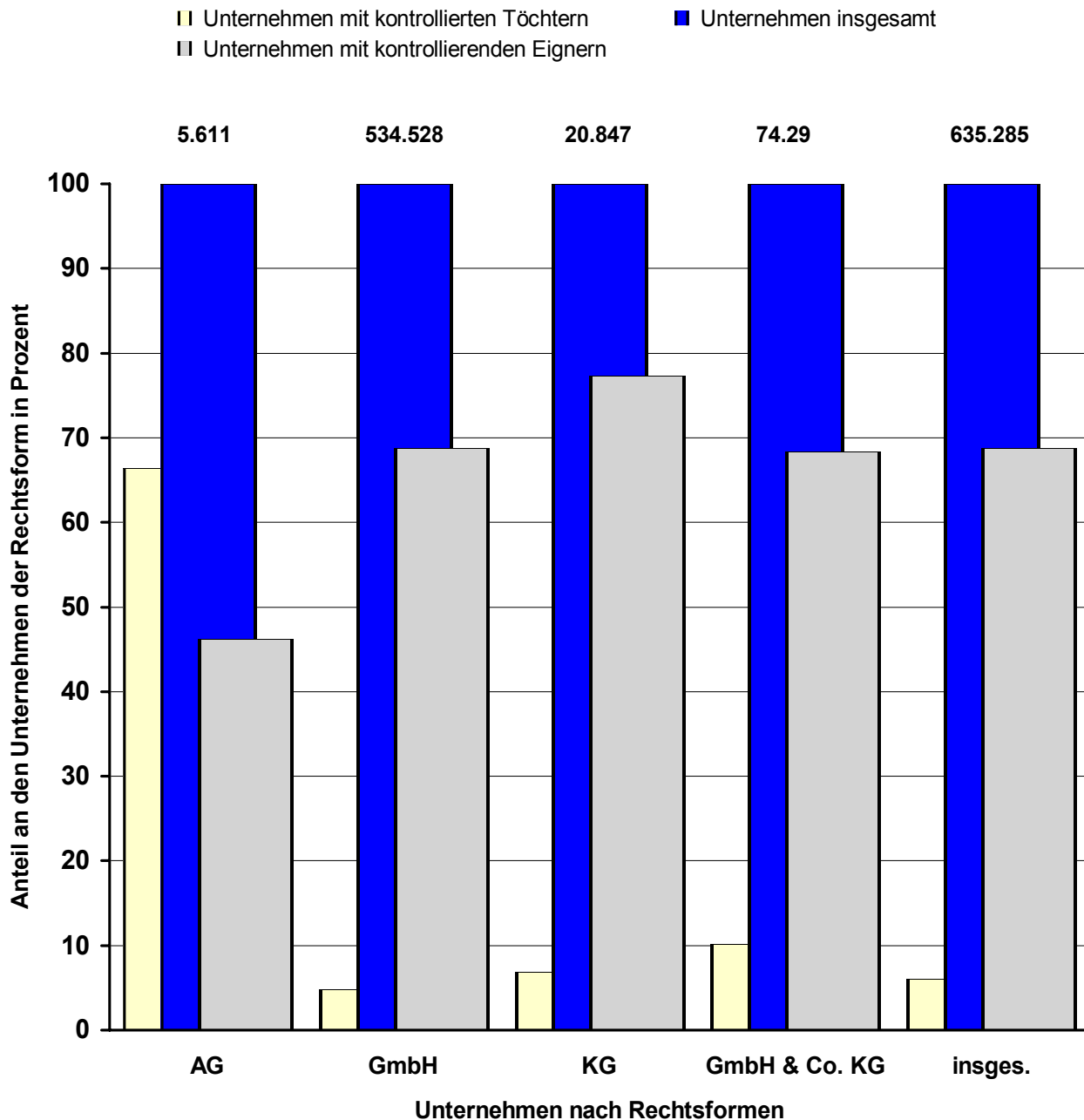


Quelle: Eigene Berechnungen nach: Verband der Vereine Creditreform e.V., Datenbank Markus (CD-ROM, Update 35, November 1999)

- 1) Unternehmen bzw. Anteilseigner, für die die exakte Höhe der Beteiligungsquote bekannt ist.
- 2) Einschließlich natürlicher Personen als Anteilseigner.
- 3) Einschließlich österreichischer Tochtergesellschaften.
- 4) Eigner mit mindestens einer Tochtergesellschaft, an der eine Beteiligung mindestens in Höhe eines bestimmten Anteils gehalten wird.

Abbildung I.6:

**Anteil der Unternehmen¹⁾ mit kontrollierten Töchtern²⁾ und
kontrollierenden Eignern³⁾ nach Rechtsformen**
– Deutschland 1999 –



Quelle: Eigene Berechnungen nach: Verband der Vereine Creditreform e.V., Datenbank Markus (CD-ROM, Update 35, November 1999)

- 1) Eigene Berechnungen nach: Verband der Vereine Creditreform e.V., Unternehmens- und Beteiligungsdatenbank Markus (CD-ROM, Update 35, November 1999).
- 2) Mindestens ein kontrolliertes Tochterunternehmen mit einer Beteiligungsquote von über 50%.
- 3) Kontrollierende Eigner (einschl. natürliche Personen) mit einer Beteiligungsquote von über 50%.

Beteiligungsnetzwerks können die Relationen zwischen den Unternehmen ermittelt werden, die nur als Eigner auftreten, denjenigen Unternehmen, die sowohl Mutter- als auch Tochtergesellschaften sind oder nur Tochtergesellschaften, da sie über keinen Anteilsbesitz verfügen. Die Eigner können nach Konzernobergesellschaften und sonstigen Organisationsformen einschließlich einzelner juristischer Personen gegliedert sowie die Beziehungen zwischen Konzernobergesellschaften untersucht werden.

Analysen dieser Art sind mit der erforderlichen Detailliertheit auf der Basis der wegen ihrer Breite grundsätzlich ebenfalls in Frage kommenden Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken von Dun & Bradstreet und des Verbands der Vereine Creditreform nicht zu leisten. Im ersten Falle von Dun & Bradstreet, weil sich die Darstellung des Beteiligungsnetzwerks auf das qualitative Merkmal der Existenz kontrollierender, d. h. 0-1-Beziehungen beschränkt, ohne auf das quantitative Merkmal der konkreten Höhe der mehrheitlichen und weiterer Beteiligungsquoten abzustellen. Im Falle des Verbands der Vereine Creditreform liegt die Beschränkung in der Verfolgung einzelner Beteiligungsketten ohne die Möglichkeit, mit Hilfe einer geeigneten Analysesoftware das Beteiligungsnetzwerk selbst wiedergeben. Während im ersten Fall eine konzeptionelle analytische Schranke besteht, liegt im zweiten Fall lediglich ein zwischenzeitlicher, zukünftig zu überwindender Entwicklungsstand vor.

236. Eine gewisse Beschränkung der Aussagekraft der Konzernstrukturdatenbank liegt in der im Verhältnis zur Gesamtheit aller deutschen Unternehmen schmalen Datenbasis. Sie umfasst derzeit über 700 Konzerne und mehr als rund 90 000 Unternehmen bzw. Kapitaleigner in allen Bereichen der Wirtschaft. Im Vergleich zu der für die Konzentrationsstatistische Analyse besonders zu berücksichtigenden amtlichen Statistik für das Produzierende Gewerbe beträgt der Repräsentativitätsgrad im Jahr 1997 gemessen an der Zahl der Einzelunternehmen mit 6 936 zwar lediglich 11 %, gemessen an den Umsatzerlösen mit 1 941,717 Mrd. DM jedoch nahezu 80 %. Das bedeutet, dass über alle Wirtschaftsbereiche die umsatzstärksten Unternehmen weitgehend erfasst sind.

Hierbei sind die Wirtschaftsbereiche nicht gleichmäßig intensiv und auch nicht alle größten Konzerne erfasst. Eine nähere Untersuchung zeigt jedoch, dass unter den erfaßten Konzernen jene mit sehr komplexen Strukturen enthalten sind, während die fehlenden Einträge vor allem kleinere oder einfach strukturierte Konzerne oder konzernrechtlich nicht organisierte Unternehmensgruppen betreffen. Diese sind teilweise durch allgemein zugängliche Quellen (z. B. Aldi-Gruppe) relativ leicht zu ergänzen. Unter den Wirtschaftsbereichen der Gesamtwirtschaft dominieren nach der amtlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93)

gemessen an der Zahl der Unternehmen:

- 74 Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen 22 %,

- 51 Handelsvermittlung und Großhandel 12 %,
- 70 Grundstücks- und Wohnungswesen 9 %,
- 29 Maschinenbau 5 %;

gemessen an den Umsatzerlösen:

- 65 Kreditgewerbe 43 %,
- 74 Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen 9 %,
- 51 Handelsvermittlung und Großhandel 7 %,
- 34 Herstellung von Kraftwagen und deren Teile 3 %.

In dem hohen Anteil des Kreditgewerbes und der Dienstleistungen für Unternehmen, auf die über 50 % der erfassten Umsätze entfallen, kommen die in der Datenbank erfassten Konzernstrukturen zum Ausdruck. Eine entsprechende Übersicht zur Gliederung der erfassten Wirtschaftsbereiche für das im Folgenden besonders untersuchte Produzierende Gewerbe enthält nach der Zahl der Unternehmen und den Umsatzerlösen Abbildung I.7.

2.2 Strukturanalyse der direkten Beteiligungen an deutschen Unternehmen mit Eignern

237. Im vorliegenden Abschnitt soll die empirische Aussagekraft und die inhaltliche Geeignetheit von Unternehmens- und Beteiligungsdatenbanken außerhalb der amtlichen Statistik an einem konkreten Beispiel geprüft werden, um Unternehmensverbindungen bei der Aufbereitung der amtlichen Unternehmensstatistik zu berücksichtigen. Die Monopolkommission hat hierzu mit Hilfe eines externen Gutachters⁵¹⁾ exemplarisch die Konzernstrukturdatenbank des Verlages Hoppenstedt untersucht, die sich auf die Erfassung von Beteiligungsnetzwerken spezialisiert hat. Die Untersuchung konzentriert sich auf die Ermittlung folgender Sachverhalte:

- Anzahl der deutschen Unternehmen, zu denen belastbare, detaillierte und repräsentative Angaben über Beteiligungsverhältnisse vorliegen,
- Anteil der reinen Tochtergesellschaften an allen deutschen Unternehmen als Indikator des Verflechtungsgrades,
- Anteil der Unternehmen, die mehrheitlich aufgrund einer Beteiligungsquote von 50 % und mehr bzw. über 50 % kontrolliert werden.

Als Kriterien der vertikalen Vernetzung gelten Beteiligungsketten zwischen Anteilseignern und Unternehmen über mehrere Stufen und bei horizontaler Betrachtung

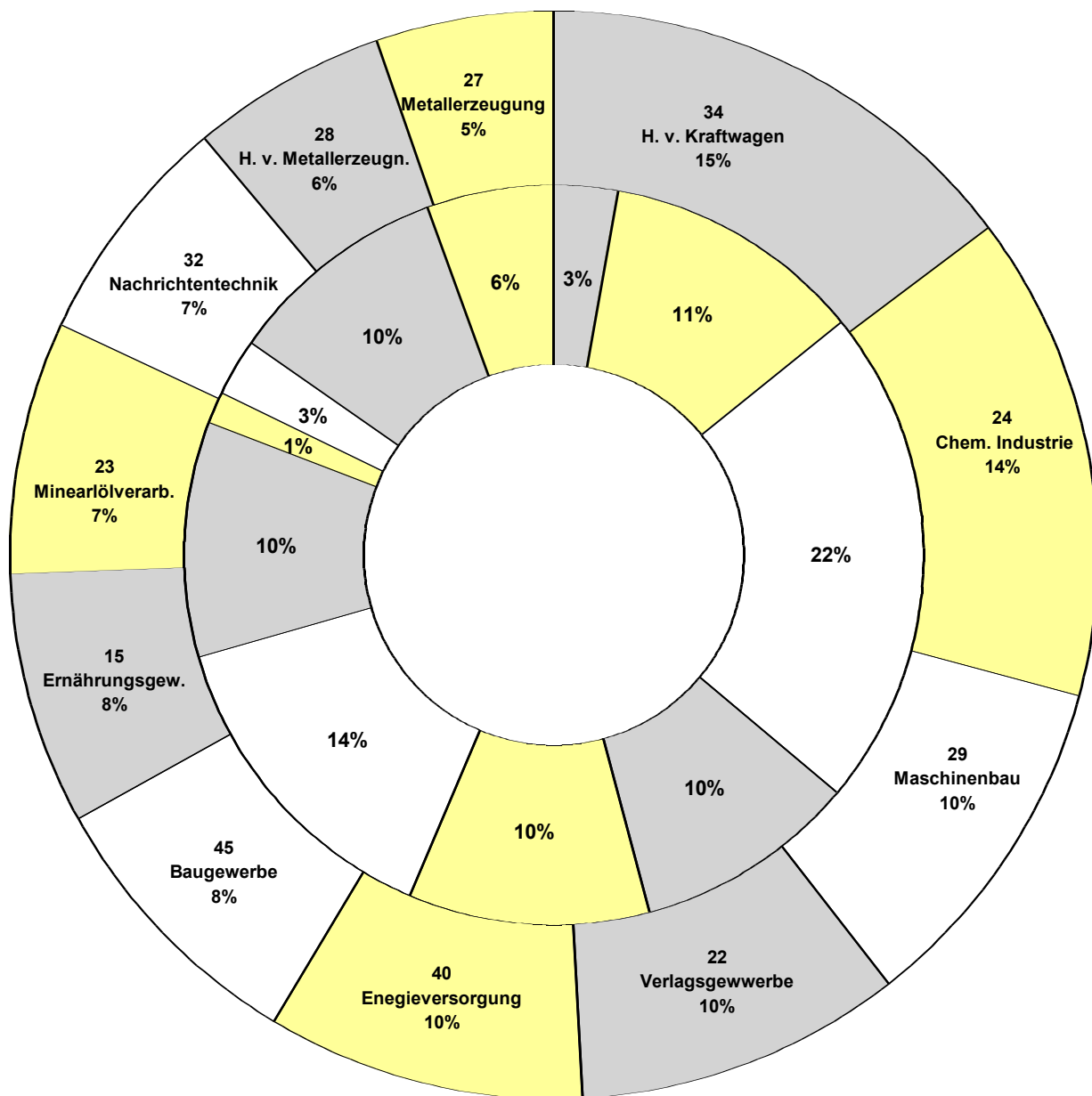
⁵¹⁾ Die im Folgenden behandelten methodischen Ansätze zur Analyse des Beteiligungsnetzwerkes von Unternehmen und der am Beispiel der Konzernstrukturdatenbank des Verlag Hoppenstedt ermittelten Ergebnisse beruhen auf den Untersuchungen von J. Kammerath.

Abbildung I.7:

Die Gliederung der Konzernstrukturdatenbank der Verlag Hoppenstedt GmbH nach Wirtschaftszweigen (WZ 93)¹⁾ des Produzierenden Gewerbes gemessen an der Zahl der Unternehmen und an den Umsatzerlösen²⁾
 – Deutschland 1997 –

Äußerer Ring: Anteil am Umsatz (1.692,960 Mrd. DM)

Innerer Ring: Anteil an der Zahl der Unternehmen (5006)



Quelle: Auswertung von: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM)

¹⁾ Ohne 35 Wirtschaftszweige mit insgesamt 9% Umsatzanteil, die jeweils einen Anteil von weniger als 1% aufweisen.

²⁾ Die Reihenfolge der Wirtschaftszweige nach dem Anteil am Umsatz und der Zahl der Unternehmen sind identisch und zusätzlich durch eine gleiche Schattierung gekennzeichnet.

direkte Beteiligungen eines Eigners an mehreren Unternehmen. Zunächst werden die direkten Beteiligungen an deutschen Unternehmen untersucht, anschließend werden auch die indirekten Beteiligungen einbezogen.

2.2.1 Direkte Beteiligungen an allen Unternehmen mit Eignern

238. Die Analyse der Kapitalverflechtungen der deutschen Unternehmen mit Eignern erfasst auf der ersten Stufe die direkten Beteiligungen. Darüber hinaus bestehen indirekte Beteiligungen, die sich über mehrere vermittelnde Stufen eines Netzwerks miteinander verflochtener Beteiligungen erstrecken können. Ihre Analyse verlangt besondere analytische und verfahrenstechnische Anforderungen; sie sind Gegenstand des nächsten Abschnitts.

Die direkten Eigentümerstrukturen und ihre empirische Erfassung durch Beteiligungs- oder Stimmrechtsanteile sind Gegenstand zahlreicher Untersuchungen. Insbesondere die Studien im Rahmen des European Corporate Governance Network (ECGN) widmen sich ausführlich den empirischen Grundlagen der Verflechtungsstrukturen, ihren Bestimmungsgründen und Implikationen unter verschiedenen gesamt- und einzelwirtschaftlichen, rechtlichen, soziologischen und statistischen Gesichtspunkten. Gegenstand der Analyse sind sowohl exemplarische Einzelfälle als auch Branchenstudien und ausgewählte Kategorien von Unternehmen, z. B. die größten Aktiengesellschaften, börsennotierte Gesellschaften oder mitbestimmungspflichtige Unternehmen.

239. Der Begriff des „Eigners“ umfasst in der hier verwendeten Konzernstrukturdatenbank nicht nur einzelne, sondern zum Teil auch Gruppen von Anteilseignern bis hin zum Streubesitz. Begrifflich präziser handelt es sich um „Eignergruppen“. Die Datenbank enthält unter den 26 516 deutschen Einträgen mit Eignern insgesamt 527 Einträge in der Form von „Streubesitz“, „2 000 Aktionäre“ oder „5 000 Anteilseigner“. Diese halten in 93 Fällen den größten Anteil des Kapitals und betreffen bei 0,3% der Gesamtzahl und 2% der Summe des Grund- bzw. Stammkapitals vor allem größere Unternehmen. Die allgemeine Struktur der Beteiligungen und deren Verflechtungen unterscheidet sich mit und ohne Berücksichtigung dieses Sachverhalts jedoch nur wenig. Im Folgenden wird daher vereinfachend allgemein von „Eignern“ anstelle von „Eignergruppen“ und „Unternehmen“ anstelle von „Einträgen“ gesprochen.

Um das Auftreten mehrheitlicher Beteiligungen im Gesamtnetzwerk der Kapitalverflechtungen zu strukturieren, werden die Unternehmen nach der Höhe der Beteiligungsquote des Eigners mit dem größten Anteil gruppiert. Dieser Ansatz wird auch in vielen Länderstudien im Rahmen des ECGN genutzt.

Als Strukturmerkmal der Unternehmen mit Eignern dient die Höhe des Kapitalanteils des jeweils größten direkten Eigners. Hieraus wird eine Häufigkeitsverteilung der Un-

ternehmen nach der Höhe der Beteiligungsquote des jeweils größten direkten Eigners abgeleitet. Die Intervalle der Verteilung orientieren sich an den handelsrechtlich relevanten Schwellenwerten unter Berücksichtigung eines Intervalls der Beteiligungsquoten bis einschließlich 5%.

Zusätzlich werden für die spezifischen Beteiligungsquoten von 25 %, 50 %, 51 %, 75 % und 100 % Einzelergebnisse ausgewiesen. In die Berechnung gehen nicht nur die in der Konzernstrukturdatenbank explizit ausgewiesenen Angaben ein, sondern auch gesicherte Zusatzinformationen, die etwa 1 % der Unternehmen betreffen.

240. Die Beteiligungsquoten des jeweils größten Anteilseigners ergeben in Intervallschritten von 1 % die in Abbildung I.8 wiedergegebene relative Häufigkeitsverteilung für die Zahl der 26 516 deutschen Unternehmen mit Eignern nach der Höhe der Beteiligungsquote des jeweils größten direkten Eigners.

Der Verlauf der Häufigkeitsverteilung läßt die Tendenz erkennen, dass in jedem Quartal der durchschnittliche Anteil der Unternehmen mit Eignern um so größer ist, je höher die Beteiligungsquote des jeweils größten Eigners ist. Dies bedeutet, dass die überwiegende Mehrheit der Unternehmen direkt mehrheitlich kontrolliert wird. Auffallend ist die überdurchschnittliche Häufigkeit von Beteiligungsquoten in der Umgebung kritischer Schwellenwerte. An 6,9% aller Unternehmen ist deren direkter Eigner mit exakt 50% beteiligt. Deutlich geringer, aber noch überdurchschnittlich hoch, ist der Anteil der Unternehmen mit Eignern, deren Beteiligungsquote über 50% bis einschließlich 51% beträgt. Den größten Anteil mit 54,9% weisen jedoch Unternehmen auf, die bei einer Beteiligungsquote von 100% der vollständigen Kontrolle eines einzigen Anteilseigners unterliegen.

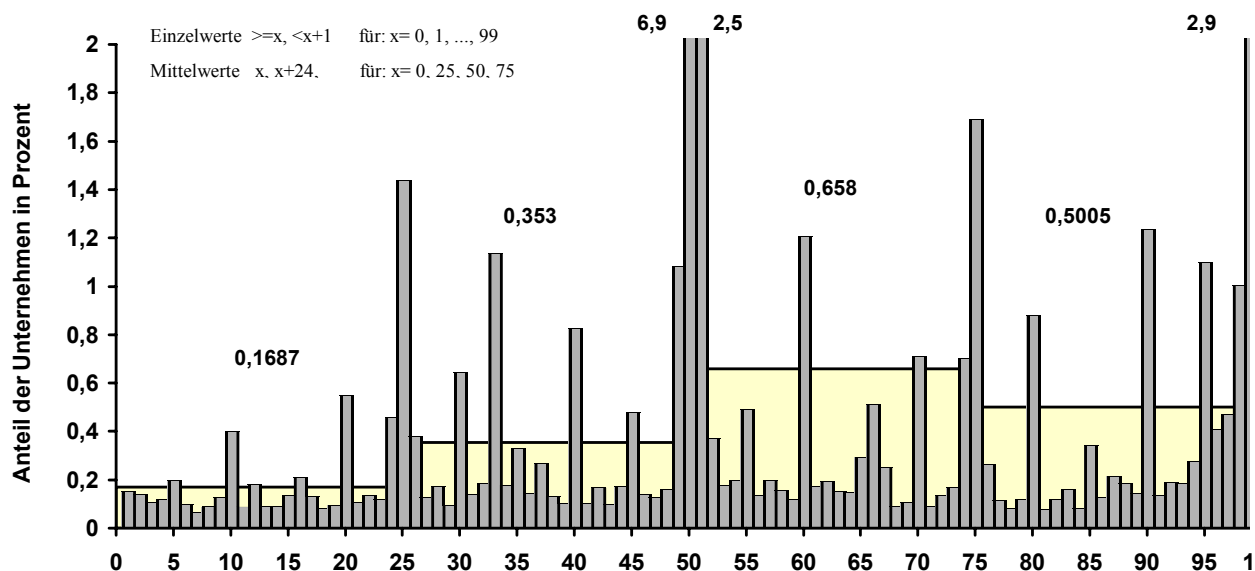
241. Zur weiteren Kennzeichnung der Struktur der Unternehmen mit Eignern und zur Bestimmung des Anteils mehrheitlich kontrollierter Unternehmen werden die Anteilswerte der Unternehmen nach den gebildeten Intervallen und hervorgehobenen Einzelwerten der Beteiligungsquote aggregiert. Danach gliedert sich die Gesamtzahl der 26 516 untersuchten deutschen Unternehmen in 14 Gruppen und Untergruppen. Um die Ergebnisse nach der Anzahl der Unternehmen mit deren Größe zu gewichten, wird das Grund- bzw. Stammkapital verwendet. Hierin gehen auch die gesicherten Zusatzinformationen zur Konzernstrukturdatenbank ein. Die Ergebnisse der Berechnung enthält Tabelle I.2.

242. Die charakteristische Struktur der Unternehmen nach Größenklassen der Beteiligungsquoten ihrer direkten Eigner wird nach der Aggregation der Einzelwerte innerhalb der Klassen noch deutlicher sichtbar. Die genannten relativen Häufigkeiten beziehen sich auf die Anzahl der Unternehmen. Die entsprechenden Anteile am Grund- bzw. Stammkapital der Unternehmen werden in Klammern ergänzt:

- 77% (71%) der untersuchten deutschen Unternehmen werden mehrheitlich durch einen Eigner kontrolliert;

Abbildung I.8:

Häufigkeitsverteilung der Anzahl der Unternehmen nach der Beteiligungsquote des größten direkten Eigners
– Deutschland 1997/1998 –



Quelle: Eigene Berechnungen nach: J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, CD ROM 3/1998

die Beteiligungsquote des größten Eigners beträgt mehr als 50 %.

- 54,9 % (40 %) der mehrheitlich kontrollierten Unternehmen besitzen einen einzigen Anteilseigner; die Beteiligungsquote beträgt 100 %.
 - 6,9 % (5 %) der Unternehmen besitzen einen Anteilseigner, dessen Beteiligungsquote genau 50 % beträgt. Mit knapp 2,9 % (2,7 %) besitzt knapp die Hälfte dieser Unternehmen zwei Eigner mit einem Anteil von jeweils genau 50 %.
 - 83,9 % (76 %) der Unternehmen besitzen danach mindestens einen mehrheitlich kontrollierenden Anteilseigner mit einer Beteiligungsquote von 50 % und mehr.
- 243.** Die Bedeutung handelsrechtlich kritischer Schwellenwerte wird bei einer aggregierten Auswertung relativiert:
- Die Schwellenwerte für eine Sperrminorität (über 25 %) und für eine qualifizierte Mehrheit (75 %) besitzen im Rahmen der aggregierten Werte nur ein relativ geringes Gewicht. Sie betrifft 1,1 % bzw. 1,4 % der Unternehmen.
 - Entsprechendes gilt für die „knappe Mehrheit“ einer Beteiligungsquote über 50 % bis einschließlich 51 %. Der Anteil dieser Unternehmen ist mit 2,5 % deutlich geringer als der Anteil von 6,9 % der Unternehmen, deren größter Anteilseigner mit exakt 50 % am Kapital beteiligt ist.
- Besonderes Interesse gilt den 7,7 % (12,1 %) der Unternehmen, deren größter Eigner einen Kapitalanteil im Bereich von mehr als 25 % bis unter 50 % hält. Damit ist der potentielle Fall gegeben, dass ein Unternehmen der Kontrolle eines Eigners trotz dessen Minderheitsbeteiligung unterliegt. In Frankreich wird ein kontrollierender Einfluss unterstellt, wenn der Anteil des größten Eigners 40 % beträgt. Kanada definiert als Grenzwert einen Anteil von 33 %, wenn dieser höher ist, als die Summe der beiden nächstkleineren Anteile.
- 244.** Die Analyse der Beteiligungsstrukturen der 26 516 deutschen Unternehmen mit Eignern ergibt, dass rund 84 % mehrheitlich direkt kontrolliert werden, davon mehr als die Hälfte durch einen einzigen Eigner. Diese Beziehungen enthalten auf der ersten Stufe nur die Beteiligungen von Eignern, an deren Kapital in vielen Fällen weitere Eigener beteiligt sind. Eine abschließende ultimative Zuordnung der Unternehmen zu Konzernen bzw. Konzernobergesellschaften und anderen indirekten Eignern ist auf dieser Stufe nicht möglich. Dies ist Gegenstand der in den nächsten Abschnitten durchgeführten Untersuchung. Sie berücksichtigt nicht nur mehrere Beteiligungsstufen, sondern auch parallel verlaufende Beteiligungsketten, aus denen sich die Höhe der indirekten Beteiligungsquote kumulativ ergibt. Durch den letzten Fall wird der Anteil der direkt kontrollierten Unternehmen um jene erhöht, an denen auf der ersten, isoliert betrachteten Stufe nur eine Minderheitsbeteiligung besteht. Darüber hinaus beruht das wesentliche Erkenntnisziel einer komplexen Netzwerkanalyse der direkten und indirekten Beteiligungen darin, auf welche ultimativen Eigner sich die Kontrolle

Tabelle I.2:

**Häufigkeitsverteilung der Anzahl der Unternehmen und deren Grund- bzw. Stammkapital
nach der Beteiligungsquote des größten direkten Eigners**

Nr.	Intervall der Beteiligungsquoten		Unternehmen		Kapital	
	Grenzwerte	Breite	Anzahl	Anteil	Summe	Anteil
	Prozent		Anzahl	Prozent	Mrd. DM	Prozent
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)
1	= 100 %	1 %	14 567	54,9	197,381	40,1
2	> 75 % bis < 100 %	24 %	2 958	11,2	80,263	16,3
3	= 75 %	1 %	360	1,4	5,113	1,0
4	> 51 % bis < 75 %	23 %	1 845	7,0	55,128	11,2
5	> 50 % bis ≤ 51 %	1 %	675	2,5	9,782	2,0
6	> 50 %	50 %	20 405	77,0	347,667	70,6
7	= 50 %	1 %	1 842	6,9	24,526	5,0
8	davon 50% 50 %	-	771	2,9	13,303	2,7
9	≥ 50 %	51 %	22,247	83,9	372,192	75,6
10	> 25 % bis < 50 %	24 %	2 043	7,7	59,587	12,1
11	= 25 %	1 %	297	1,1	4,257	0,9
12	> 5 % bis < 25 %	19 %	875	3,3	37,710	7,7
13	0 % bis ≤ 5 %	5 %	243	0,9	10,148	2,1
14	> 0 % bis ≤ 100 %	100 %	25 705	96,9	483,894	98,3
Zusatzinformationen		-	811	3,1	8,399	1,7
Insgesamt			26 516	100,0	492,293	100,0

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, CD-ROM 3/1998

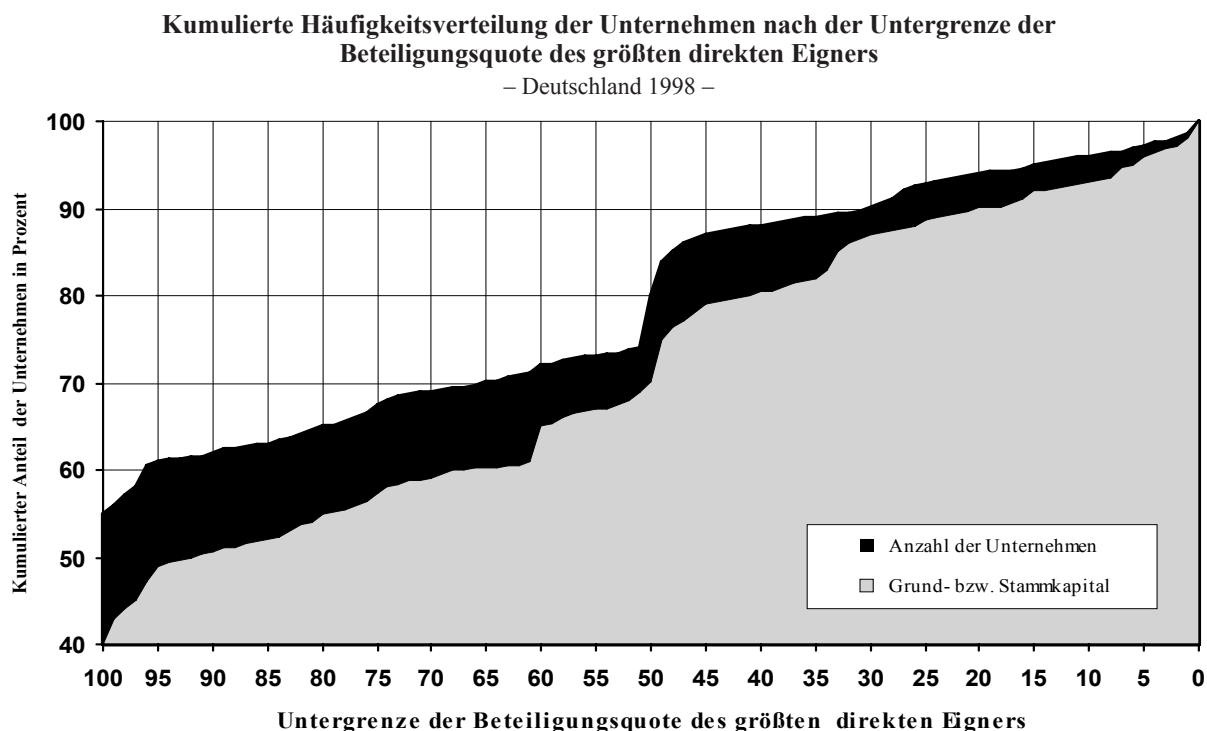
der Gesamtheit der deutschen Unternehmen mit Eignern infolge zunehmender Beteiligungstiefe konzentriert, wodurch diese nach Anzahl, Größe, Struktur und wirtschaftliche Aktivität gekennzeichnet sind und wie das durch sie bestimmte Netz der Beteiligungs- und Kontrollbeziehungen beschrieben und analysiert werden kann.

245. Eine weitere aussagekräftige Aufbereitung der direkten Beteiligungsstrukturen liefert eine kumulierte Häufigkeitsverteilung der Unternehmen mit Eignern in Abhängigkeit von der Höhe der Beteiligungsquote des jeweils größten Anteilseigners. Zu diesem Zweck wird die

Häufigkeitsverteilung der Unternehmen nach der Beteiligungsquote des größten Anteilseigners in fallender Folge geordnet und die zugeordnete Zahl der Unternehmen, mit der größten Beteiligungsquote beginnend, sukzessive kumuliert. Das Ergebnis ist ein Polygonzug über alle ermittelten Werte der Beteiligungsquote. Er gibt für jeden Wert der Quote an, wie hoch die Anzahl der Unternehmen mit Eignern ist, deren Kapitalanteil mindestens diesen Wert erreicht.

Das Vorgehen entspricht den „largest voting block percentile plots“ im Rahmen der ECGN-Projekte, unter-

Abbildung I.9:



Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, CD-ROM 3/1998

scheidet sich aber im Detail: Dem Untersuchungszweck entsprechend wird nicht von Stimmrechtsanteilen, sondern von Beteiligungsquoten ausgegangen, und die Kumulation nicht mit der kleinsten, sondern mit der größten Beteiligungsquote begonnen.

246. Abbildung I.9 zeigt das Ergebnis der Berechnung der relativen kumulierten Häufigkeitsverteilung der Unternehmen mit Eignern in Intervallschritten von 1% der Beteiligungsquoten.

Die graphische Darstellung veranschaulicht das große Gewicht direkter Mehrheitsbeteiligungen unter den deutschen Unternehmen mit Eignern, den nicht unerheblichen Anteil von Beteiligungsquoten bei exakt 50% sowie die relativ schwache Ausprägung der Schwellenwerte für eine Sperrminorität bei 25% und für eine qualifizierte Mehrheit bei 75%. Der Kurvenverlauf schneidet die Ordinate bei dem Anteil der Unternehmen, deren Eigner über 100% des Kapitals verfügen. Der Anteilswert, an dem die Kurve die vertikale Linie über dem Wert der Beteiligungsquote von 50% schneidet, ist der Anteil der Unternehmen, deren Kapital mit einer Beteiligungsquote von 50% und mehr kontrolliert wird. Darüber hinaus werden folgende Strukturmerkmale sichtbar:

- Nach der Gewichtung der Anzahl der Unternehmen mit dem Grund- bzw. Stammkapital zeigt der Kurvenverlauf nicht nur in der Umgebung der Beteiligungsquote von 50% größere Sprünge. Diese gehen vorwiegend auf die Einbeziehung von Unternehmen mit

überdurchschnittlich hohem Nennkapital zurück. Sie können mit Hilfe der für diese Analyse verwendeten Abfrageverfahren ohne großen Aufwand identifiziert werden⁵²).

- Mit zunehmender Höhe der Beteiligungsquote sind die zugeordneten Anteile des Grund- bzw. Stammkapitals der Unternehmen geringer, als die entsprechenden Anteile an der Zahl der Unternehmen. Das bedeutet, dass insbesondere der Anteil von Mehrheitsbeteiligungen bei größeren Unternehmen im Durchschnitt geringer ist als bei kleineren.

247. Die große Bedeutung, die der unterschiedlichen Größe der Unternehmen für die Interpretation der Ergebnisse zukommt, verlangt besondere Aufmerksamkeit. Als Maß für die Größe eines Unternehmen und als Gewicht für deren Anzahl kommen verschiedene Merkmale in Frage. In der empirischen Praxis sind dies neben dem Grund- bzw. Stammkapital vor allem die Zahl der Beschäftigten und der Umsatz. Die Zahl der Beschäftigten der Unternehmens ist jedoch auch eine Funktion der Ar-

⁵²⁾ Beispielsweise geht der Sprung an der Stelle 60% vor allem auf die Deutsche Telekom AG zurück. Sie übertrifft mit einem gezeichneten Kapital von 13,7 Mrd. DM zum Stichtag 31. Dezember 1997 und einer Beteiligung der Bundesanstalt für Post und Telekommunikation in Höhe von 60,5% sogar die Summe aller deutschen Unternehmen in der Konzernstrukturdatenbank in dem betreffenden Intervall. Zu dem Sprung an den Stellen 34% und 35% tragen maßgeblich die BASF AG, die Energie Baden-Württemberg AG, die BHW Holding AG und die PREUSSAG AG bei.

beitsproduktivität, während die Höhe der Umsätze neben dem Preisniveau auch von der Produktionsstufe bestimmt wird, auf der die Unternehmen mit unterschiedlichem vertikalen Integrationsgrad tätig sind. Beide Merkmale bergen die Gefahr verschiedener systematischer Verzerrungen der Ergebnisse. Unter dem Gesichtspunkt einer vergleichbaren und ökonomisch fundierten Erfassung der Größe des Unternehmens ist die Wertschöpfung in Gestalt des Census Value Added theoretisch das geeignetere Merkmal.

Die der Untersuchung zugrunde liegende Konzernstrukturdatenbank baut als integrierendes Merkmal auf dem Grund- bzw. Stammkapital der Unternehmen auf, das damit eindeutig und überschneidungsfrei nur einem Unternehmen zugeordnet ist. Dies ist für den Umsatz oder die Beschäftigten der Unternehmen nicht immer eindeutig gewährleistet, da sie in einigen Datenquellen, die nicht hinreichend zwischen konsolidierten und nicht konsolidierten Ergebnissen unterscheiden, sowohl dem untergeordneten Unternehmen als auch dem übergeordneten Unternehmen zugeordnet werden. Als Gewicht für die Größe der Unternehmen wird daher zunächst deren Grund- bzw. Stammkapital verwendet.

2.2.2 Direkte Beteiligungen an den größten Unternehmen mit Eignern

248. Im Folgenden wird die Untersuchung der Frage, in welchem Umfang die Struktur der Unternehmen mit Eignern durch ihre Größe beeinflusst wird, empirisch vertieft. Zu diesem Zweck werden aus der bisher betrachteten Grundgesamtheit drei, sich teilweise überschneidende Untermengen gebildet, die vor allem große Unternehmen enthalten:

- 2077 deutsche Aktiengesellschaften einschließlich der KGaA, die mit Angaben zu den Anteilseignern in der Konzernstrukturdatenbank enthalten sind,
- 455 deutsche Konzernobergesellschaften, die ebenfalls mit Angaben zu den Anteilseignern in der Konzernstrukturdatenbank geführt werden,
- 380 börsennotierte Unternehmen, die in der Stimmrechtsdatenbank des Bundesaufsichtsamts für den Wertpapierhandel (BAWe) geführt werden.⁵³⁾

Da sich die deutschen Länderstudien im Rahmen des European Corporate Governance Network (ECGN) vor allem auf börsennotierte Unternehmen beziehen, besteht zu den vom Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel erfassten Unternehmen eine enge Verbindung. Von den 425 Unternehmen der Stimmrechtsdatenbank wurden 388 Unternehmen zum Stichtag 1. März 1999 in der hier verwendeten Konzernstrukturdatenbank identifiziert. In

⁵³⁾ Vgl. Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel, Datenbank der Stimmrechtsanteile mit Erläuterungen, Stand 1. März 1999, Frankfurt am Main (<http://www.bawe.de>).

380 Fällen liegen hierzu Angaben über die Anteilseigner vor⁵⁴⁾.

Die börsennotierten Gesellschaften haben die Rechtsform der AG oder der KGaA und bilden eine Untermenge der Kapitalgesellschaften. Die übrigen Mengen überschneiden sich: Die Konzernobergesellschaften in der Konzernstrukturdatenbank des Hoppenstedt Verlages sind nicht nur AG und selbst diese sind nicht alle im amtlichen Handel an deutschen Börsen notiert. Andererseits werden von den 425 börsennotierten Unternehmen aus der Datenbank des Bundesaufsichtsamts für Wertpapierbesitz nur 183 in der Konzernstrukturdatenbank als Konzerne geführt.

249. Die Ergebnisse der Berechnung werden zusammenfassend in Tabelle I.3 wiedergegeben und in Abbildung I.10 graphisch dargestellt. Hierbei werden Beteiligungsquoten von exakt 50 % unter die kontrollierenden Mehrheitsbeteiligungen subsumiert. Die Anzahl dieser Fälle beträgt allgemein rund 5 %, in den hier untersuchten Teilmengen aber deutlich weniger und betreffen bei börsennotierten Gesellschaften nur einen Kapitalanteil von rund 1,5 %. Sie sind im vorliegenden Zusammenhang nicht strukturprägend.

Die Ergebnisse für die vor allem aus großen Unternehmen gebildeten Teilmengen der deutschen Unternehmen mit Eignern bestätigt den allgemeinen Befund: Der überwiegende Anteil der Unternehmen mit Eignern wird mehrheitlich direkt durch einen Eigner kontrolliert. Allerdings ist der Anteil bei Aktiengesellschaften, Konzernobergesellschaften und börsennotierten Gesellschaften deutlich niedriger als für die Gesamtheit der deutschen Unternehmen mit Eignern. Dies gilt sowohl für den Anteil an der Zahl der Unternehmen, als auch für den – jeweils in Klammern vermerkten – Anteil an dem Grund- bzw. Stammkapital.

• Mehrheitliche Kontrolle

Mehrheitlich kontrolliert, d.h. einschließlich einer Beteiligungsquote von exakt 50 %, werden 83,9 % (76,6 %) aller Unternehmen mit Eignern, unter den 2 077 Aktiengesellschaften 78,1 % (63,0 %), den 455 Konzernobergesellschaften 62,2 % (57,0 %) und unter den 380 börsennotierten Gesellschaften 59,7 % (42,9 %).

• Vollständige Kontrolle

Die Beteiligung eines einzigen Eigners mit einer Quote von 100 % betrifft 54,9 % (40,1 %) aller Unternehmen, gegenüber 33,0 % (27 %) der Aktiengesellschaften, 19,8 % (20,8 %) der Konzernobergesell-

⁵⁴⁾ Vor allem aus Gründen der methodischen Vergleichbarkeit wurden auch für diese Gesellschaften die Beteiligungsquoten aus der Konzernstrukturdatenbank der Verlag Hoppenstedt GmbH und nicht die Stimmrechtsanteile aus der Datenbank des Bundesaufsichtsamts für den Wertpapierhandel verwendet. Darüber hinaus bergen letztere potentielle Inkonsistenzen. So kann z.B. beim Verkauf von Aktien der Käufer einen meldepflichtigen Schwellenwert der Kapitalbeteiligung überschreiten, der Verkäufer aber nicht und umgekehrt.

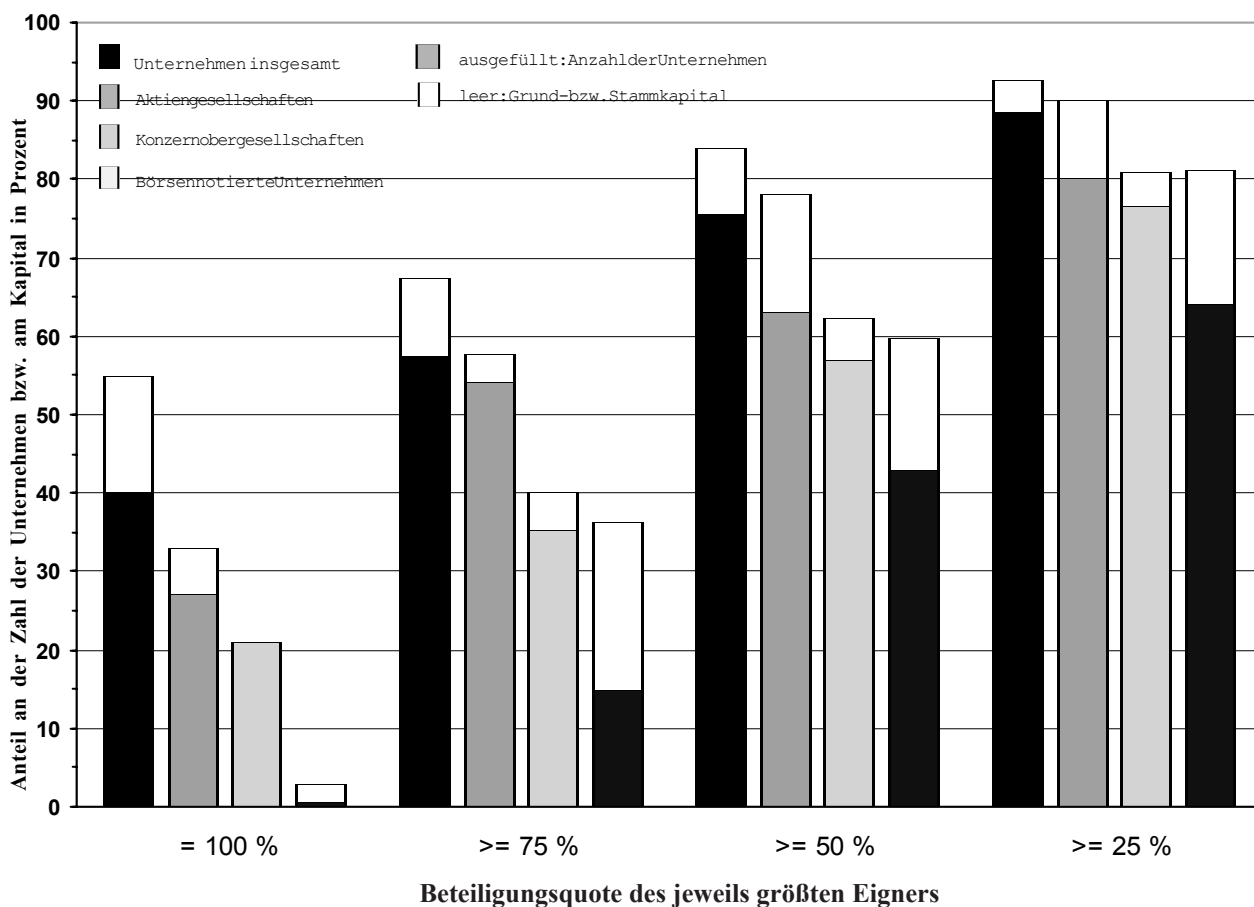
Tabelle I.3:

Ausgewählte Beteiligungsquoten direkter Eigner an deutschen Unternehmen nach Teilmengen der Konzernstrukturdatenbank
- Deutschland 1998 -

Nr.	Unternehmen Datenbasis	Anzahl				Grund- bzw. Stammkapital					
		Summe	Anteil nach der Beteiligungsquote des größten Eigners			Summe	Anteil nach der Beteiligungsquote des größten Eigners				
			= 100	>= 75	>= 50		>= 25	= 100	>= 75	>= 50	>= 25
		Prozent				Mrd. DM	Prozent				
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)		(g)	(h)	(i)	(j)	(k)
1	Unternehmen insgesamt	26.516	54,9	67,4	83,9	92,7	492,293	40,1	57,4	75,6	88,6
2	Aktiengesellschaften	2.077	33,0	57,7	78,1	90,1	220,810	27,0	54,0	63,0	80,0
3	Konzernobergesellschaften	455	19,8	40,0	62,2	80,9	170,117	20,8	35,1	57,0	76,5
4	Börsennotierte Unternehmen	380	2,9	36,1	59,7	81,1	97,698	0,5	14,8	42,9	64,0

Abbildung I.10:

Ausgewählte Beteiligungsquoten direkter Eigner an deutschen Unternehmen nach Teilmengen der Konzernstrukturdatenbank
- Deutschland 1998 -



Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, CD-ROM 3/1998

schaften und lediglich 2,9 % (0,5 %) der börsennotierten Gesellschaften.

- **Knappe Mehrheiten**

Fälle, in denen ein Eigner mit exakt 50 % am Kapital einer Gesellschaft beteiligt ist, treten in 6,9 % (5,0 %) aller Unternehmen auf. Mit 3,8 % (2,5 %) bei Aktiengesellschaften, 3,7 % (5,0 %) bei Konzernobergesellschaften und 2,4 % (1,5 %) bei börsennotierten Gesellschaften sind diese Anteile deutlich niedriger.

Dagegen sind Fälle mit knapper Mehrheit, d. h. einer Beteiligungsquote von über 50 % bis einschließlich 51 %, häufiger. Ihr Anteil beträgt allgemein 2,5 % (2,0 %), dagegen bei Aktiengesellschaften 3,2 % (1,5 %), bei Konzernobergesellschaften 2,9 % (1,2 %) und bei börsennotierten Gesellschaften 3,2 % (1,6 %).

- **Schwellenwerte**

Der Anteil der Unternehmen, deren jeweils größter Eigner mit exakt 25 % bzw. 75 % am Kapital beteiligt ist, beträgt allgemein jeweils rund 1 %. Die entsprechenden Werte sind unter den untersuchten Teilmengen etwas höher, am höchsten bei den börsennotierten Gesellschaften mit 3,4 % (1,3 %) für die qualifizierte Mehrheit.

Auffallend ist, dass die jeweiligen Anteile an der Zahl der Unternehmen gegenüber dem Anteil am Grund- bzw. Stammkapital allgemein etwas niedriger sind. Bei den untersuchten Unternehmensgruppen sind die Anteile für die qualifizierte Mehrheit jedoch deutlich niedriger. Sie sind für die Sperrminorität etwa gleich hoch, im Falle der börsennotierten Gesellschaften mit 1,3 % (2,2 %) sogar höher. Dies deutet darauf hin, dass das Erreichen einer qualifizierten Mehrheit an großen Unternehmen, insbesondere bei börsennotierten Gesellschaften, ein geringeres, der Sperrminorität dagegen ein größeres Gewicht zukommt.

- **Potentielle Kontrolle**

Beteiligungsquoten zwischen über 25 % bis unter 50 % enthalten mögliche Fälle einer Kontrolle trotz Minderheit. Während der durchschnittliche Anteil bei Unternehmen mit Eignern 7,7 % (12,1 %) beträgt, ist dieser bei den hiermit verglichenen Unternehmensgruppen deutlich höher. Er beträgt für Konzernobergesellschaften 17,4 % (18,2 %), für Aktiengesellschaften 26,0 % (17,0 %) und für börsennotierte Gesellschaften 20,0 % (18,9 %).

250. Gegenüber dem Durchschnitt der deutschen Unternehmen mit Eignern ist der Anteil direkt mehrheitlich kontrollierter Unternehmen unter den untersuchten Konzernobergesellschaften, Aktiengesellschaften oder börsennotierten Gesellschaften deutlich geringer, aber in allen Fällen von erheblichem Gewicht. Da diese Organisations- und Rechtsformen die größten Unternehmen betreffen, wird der bereits allgemein erkennbare Zusammenhang bestätigt, dass die Ausübung einer mehrheitlich

chen Kontrolle vor allem kleinere Unternehmen betrifft und mit zunehmender Unternehmensgröße abnimmt. Diese Tendenz setzt sich auch innerhalb der größten Unternehmen fort.

Mit dem geringeren Anteil mehrheitlich kontrollierter Unternehmen geht einher, dass das Potential, über Minderheitsbeteiligungen kontrolliert zu werden, bei größeren Unternehmen überdurchschnittlich hoch ist.

Methodisch wird belegt, dass die empirischen Ergebnisse einer Untersuchung der Beteiligungsstrukturen wesentlich von der Auswahl der untersuchten Unternehmen bestimmt werden. Aussagen über Teilmengen der Unternehmen sind, insbesondere wenn es sich um größere Unternehmen handelt, für die Gesamtheit der Unternehmen mit Eignern nicht repräsentativ. Die definitorische Abgrenzung der Datenbasis verlangt eine konsistente Abstimmung mit dem jeweils gegebenen Untersuchungs- und Erkenntnisziel.

251. Die folgenden Abbildungen I.11.1 und I.11.2 enthalten eine Gegenüberstellung der kumulierten relativen Häufigkeitsverteilungen für alle 26 513 deutschen Unternehmen mit Eignern, den ausgewählten 2 077 Kapitalgesellschaften, 455 Konzernobergesellschaften sowie 380 börsennotierten Gesellschaften. Die Aufbereitung erfolgt nach der Anzahl der Unternehmen und nach dem ihnen zugeordneten Grund- bzw. Stammkapital. Die Schrittweite der Kumulation beträgt 1 % der Beteiligungsquoten.

Die graphische Aufbereitung verdeutlicht die vorangehenden Schlussfolgerungen. Bemerkenswert ist, dass für börsennotierte Gesellschaften eine weitere Schwelle bei einer Beteiligungsquote von 10 % sichtbar ist, die auch in der Literatur konstatiert wird.

2.3 Analyse der direkten und indirekten Beteiligungen an deutschen Unternehmen mit Eignern

2.3.1 Verflechtung der Unternehmen mit den Konzernobergesellschaften

252. Das Ziel der folgenden Untersuchung besteht darin, für jede der in Konzernstrukturdatenbank eingetragenen 26 516 deutschen Unternehmen mit bekannten Anteilseignern die Beteiligungsverflechtungen über die direkten Eigner hinaus zu untersuchen. Dazu werden die Beteiligungsketten mit mehrheitlicher Kontrolle über mehrere Stufen solange weiterverfolgt, bis ein kontrollierender, indirekter ultimativer Eigner identifiziert wird. Unternehmen, die bereits direkt nicht mehrheitlich kontrolliert werden, bleiben außer Betracht. Ein ultimativer Eigner kann in dreifacher Gestalt auftreten:

- Obergesellschaft des Konzerns, dem das betreffende Unternehmen zuzuordnen ist,
- Unternehmen, das am Ende einer Kette mehrheitlich kontrollierender Eigner steht, nicht als Konzernober-

Abbildung I.11.1:

Kumulierte Häufigkeitsverteilung gemessen an der Anzahl der Unternehmen nach der Untergrenze der Beteiligungsquote des größten Anteilseigners
 - Deutschland 1997/1998 -

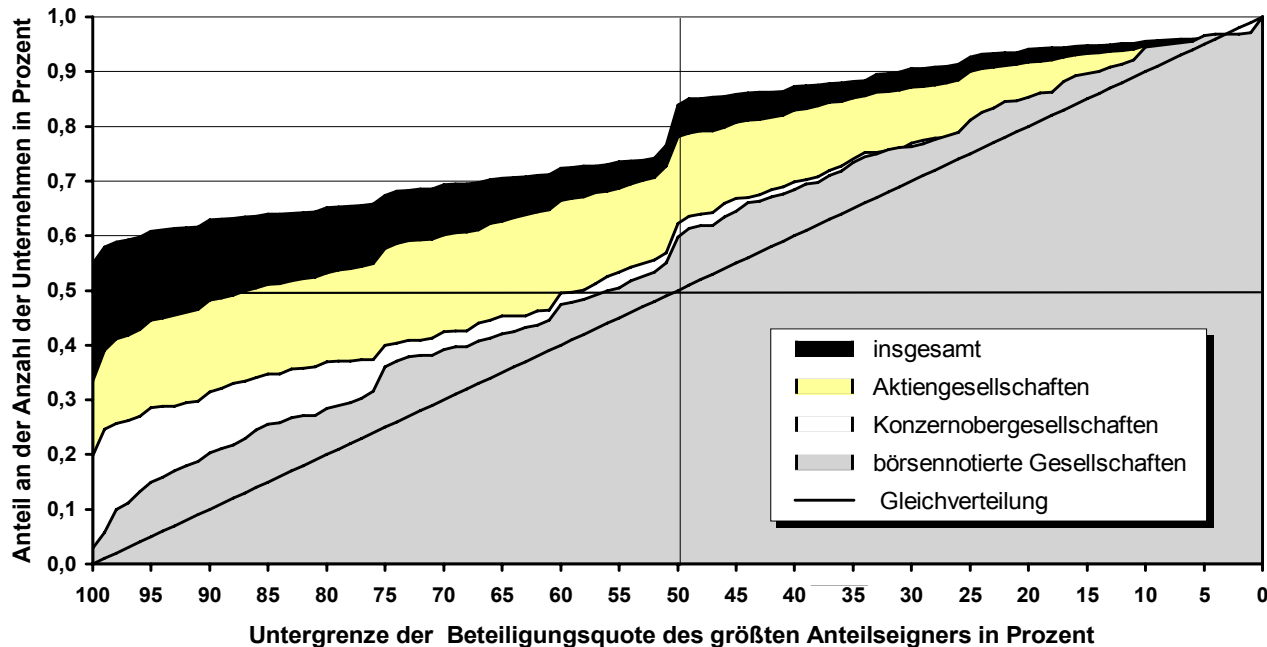
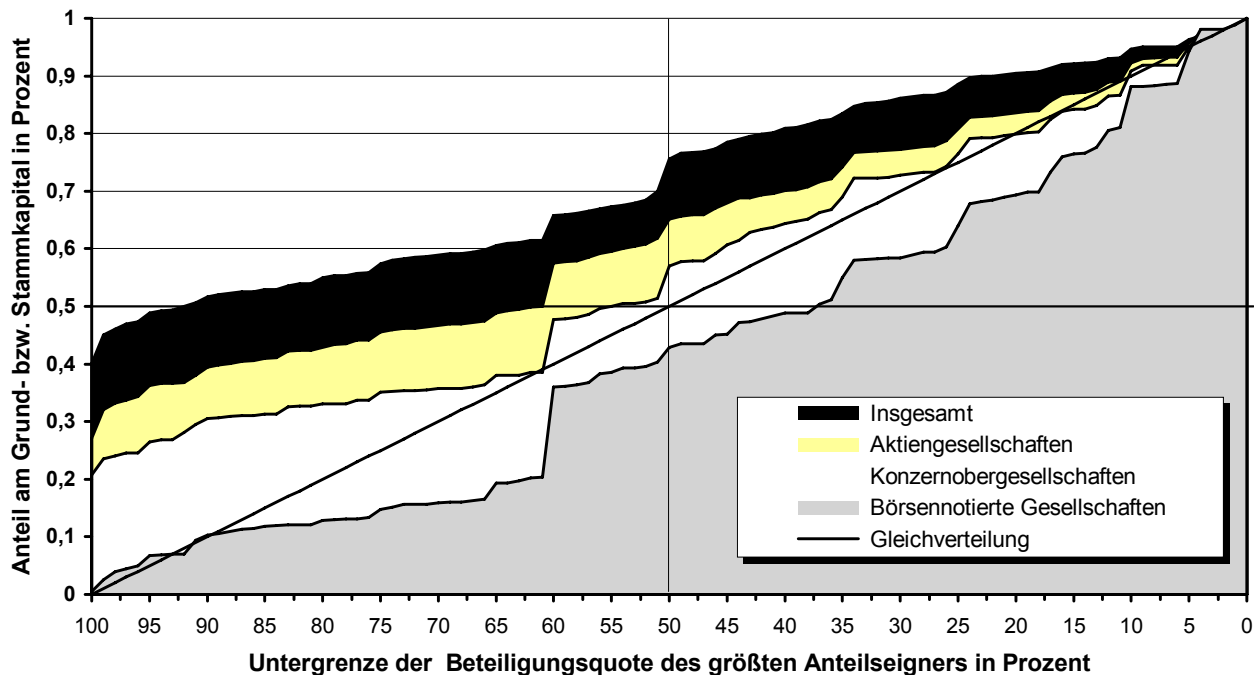


Abbildung I.11.2:

Kumulierte Häufigkeitsverteilung gemessen am Grund- und Stammkapital der Unternehmen nach der Untergrenze der Beteiligungsquote des größten Anteilseigners
 - Deutschland 1997/1998 -



Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 3/1998 (CD-ROM)

gesellschaft erfasst ist und nicht mehrheitlich durch einen weiteren Anteilseigner kontrolliert wird,

- Person oder Organisation ohne Erwerbscharakter in Gestalt einer natürlichen Person, Familie, Gebietskörperschaft, Stiftung, Kirche, Partei u.ä.

Die Gruppe der der ersten Kategorie zuzuordnenden Unternehmen ist in der Regel mit dem Konsolidierungskreis des betreffenden Konzerns identisch, soweit nicht handelsrechtliche Ausnahmen gegeben sind. Die zweite Gruppe umfasst weniger eine analytische als eine datentechnische Kategorie. Jede Konzernstrukturdatenbank enthält Einträge, deren Beteiligungsketten nicht weiterverfolgt wurden. Welche Gründe hierfür vorliegen, ist im Einzelfall zu prüfen. Die dritte Gruppe entspricht natürlichen oder juristischen Personen, die bereits begrifflich keinem Eigner zugeordnet werden können oder keine eigenen wirtschaftliche Ziele verfolgen.

253. Die Identifizierung indirekter ultimativer Eigner über mehrere Beteiligungsstufen ist nach drei verschiedenen Verfahren möglich:

- Matrix-Inversion

Nach Inversion der aus der Beteiligungsmatrix abgeleiteten Kontroll-Matrix kann das spezielle iterative Verfahren zur Identifikation kumulativer Kontrolle angewendet werden. Dies ist bei Verwendung geeigneter Techniken zur Verarbeitung schwach besetzter Matrizen grundsätzlich unproblematisch, zumal sich die Inversion letztlich nur auf den inneren Kern der tatsächlich verflochtenen Unternehmen als Zwischenstufen oder „intermediates“ erstreckt.

Die Interpretation der Ergebnisse verlangt jedoch häufig den Bezug auf konkrete Beteiligungsketten, die ein indirektes Kontrollverhältnis über mehrere Ebenen vermitteln. Die Netzwerk-Algorithmen bieten daher die bessere Alternative.

- Relationale Abfragetechniken

Traditionelle relationale Abfragetechniken bietet SQL (Standard Query Language). Ihre Anwendung führt mit zunehmender Schachtelungstiefe der Beteiligungen jedoch schnell zu sehr komplexen Abfragen und engt dadurch die Möglichkeiten einer tieferen Analyse nach verschiedenen Kriterien stark ein⁵⁵⁾. Kumulative Kontrolle ist mit diesen Verfahren nur schwer zu identifizieren.

- Netzwerk-Algorithmen

Die zur Analyse der Hoppenstedt-Konzernstrukturdatenbank entwickelte Software enthält eine Sammlung

spezieller Netzwerk-Algorithmen. Mit deren Hilfe können komplexe kontrollierende Ketten – z. B. für alle deutschen Unternehmen – in kurzer Zeit durchgerechnet, nach einzelnen Ketten aufgelöst, grafisch oder tabellarisch dargestellt oder für weitere Analysen – z. B. mit relationalen Abfragetechniken – exportiert werden.

254. Unter Anwendung der Netzwerk-Algorithmen wurde den 26 516 deutschen Einträgen mit bekannten Anteilseignern ein ultimativer Eigner zugeordnet. Der weiteren Analyse liegt folgendes Konzept zugrunde.

Die Zahl der Unternehmen mit Eignern wird danach, ob sie einer mehrheitlichen Kontrolle unterliegen und ob diese durch einen Konzern oder einen sonstigen Eigner ausgeübt wird, in drei Gruppen gegliedert:

- Unternehmen ohne mehrheitliche Kontrolle,
- Unternehmen unter der Kontrolle eines Konzerns,
- Unternehmen unter der Kontrolle sonstiger Eigner.

Sonstige Eigner sind im obigen Sinne Unternehmen außerhalb einer nachweisbaren Konzernstruktur, natürliche Personen, Stiftungen u. a. Die kontrollierten Unternehmen werden nach der Art der Beteiligungsketten in vier Gruppen gegliedert:

- mehrheitliche singuläre Kapitalbeteiligung über eine durchgehende Beteiligungskette,
- mehrheitliche kumulative Kapitalbeteiligung über mehrere parallele Beteiligungsketten,
- Beteiligungsstrukturen, die durch unveröffentlichte Zusatzinformationen ermittelt wurden,
- Kapitalbeteiligung über Beteiligungsketten einschließlich der Quoten mit genau 50%.

Um einen dem Untersuchungsziel dienenden Marktbezug herzustellen, werden die Unternehmen mit Eignern den Wirtschaftszweigen zugeordnet, in denen der Schwerpunkt ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit liegt. Diesem Zweck dienen drei Aggregationsebenen mit 28 wirtschaftssystematischen Positionen, die sich unmittelbar aus der amtlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) ableiten. Da die Untersuchung auf deutsche Unternehmen beschränkt ist, erübrigt sich eine Analyse der den jeweiligen Eignern zugeordneten ausländischen Unternehmen.

Die wirtschaftliche Tätigkeit der Unternehmen diversifiziert in vielen Fällen in mehrere Wirtschaftsbereiche. Dies gilt nicht nur für Gruppen von Unternehmen, sondern auch für einzelne Unternehmen und deren Geschäftsfelder. Der Diversifikationsgrad der ultimativen Eigner steigt tendenziell mit den Beteiligungsstufen und kann ein breites Spektrum wirtschaftlicher Aktivitäten umfassen. In diesen Fällen ist eine Zuordnung zu einem bestimmten Wirtschaftsbereich nicht eindeutig möglich und von geringer Aussagekraft. Auf dem Hintergrund der Internationalisierung der Wirtschaft und der Stellung des

⁵⁵⁾ In der operativen Tätigkeit der Treuhandanstalt wurden solche Verfahren mit Erfolg eingesetzt, zumal die notwendigen Beteiligungsinformationen in einer leistungsfähigen Datenbank vom Typ DB2 gespeichert waren. Wo diese Methoden an ihre analytischen Grenzen stießen, kamen Netzwerk-Algorithmen zum Einsatz.

Europäischen Binnenmarktes ist es wirtschaftspolitisch aufschlussreicher, eine Zuordnung der ultimativen Eigner danach vorzunehmen, in welcher Region bzw. in welchem Land sie ihren Sitz haben.

255. Nach diesem Analysekonzept ergibt sich zusammenfassend, dass unter den 26 516 deutschen Unternehmen, für die ein Eigner ermittelt wurde, 22 374 oder 84,4 % direkt oder indirekt kontrolliert werden. Bezogen auf das Grund- bzw. Stammkapital von insgesamt 492,293 Mrd. DM beträgt der Anteil 76,5 %.

Für 14 447 (54,4 %) Unternehmen ist der ultimative Eigner ein Konzern, in den übrigen 7 927 (29,9 %) Fällen ein sonstiger Eigner im oben definierten Sinne. Das bedeutet, dass etwa 2/3 der mehrheitlich kontrollierten deutschen Unternehmen einem Konzern und etwa 1/3 einem sonstigen Eigner ultimativ zuzuordnen sind.

256. Die Anzahl der direkt oder indirekt kontrollierten Unternehmen ist nach der Einbeziehung mehrerer Beteiligungsstufen höher als bei einer Beschränkung auf die erste Stufe. Dies liegt an der nicht sehr hohen, aber eindeutig identifizierbaren Anzahl kumulativ mehrheitlich kontrollierender Beteiligungen, die bei isolierter Betrachtung der ersten Stufe jeweils als Minderheitsbeteiligungen erscheinen. Die vorliegenden Ergebnisse berücksichtigen darüber hinaus auch Beteiligungen mit einem Anteilswert von exakt 50 % sowie kontrollierende Beziehungen aus unveröffentlichten Zusatzinformationen.

Geht man von mehreren Stufen umfassenden, durchgängigen singulären Beteiligungsketten aus, werden 20 059

(75,6 %) Unternehmen mehrheitlich durch einen ultimativen Eigner indirekt kontrolliert. Werden Beteiligungsketten erfasst, die erst bei kumulativer Betrachtung zu einer mehrheitlichen Kontrolle führen, erhöht sich die Anzahl der Unternehmen um 126 (0,5 %). Aufgrund zusätzlicher Informationen unterliegen weitere 370 (1,4 %) Unternehmen einer indirekten Kontrolle. Nach Berücksichtigung von Beteiligungsketten, die nicht nur Mehrheitsbeteiligungen, sondern auch Beteiligungsquoten von exakt 50 % enthalten, können weitere 1 818 (6,9 %) Unternehmen einbezogen werden.

Tabelle I.4 enthält die absolute und die relative Häufigkeitsverteilung der Unternehmen, die auf diese Gruppen entfallen.

Die Effekte kumulativer Ketten, von Zusatzinformationen oder Beteiligungsquoten von exakt 50 %, aufgrund derer Unternehmen der indirekten Kontrolle eines ultimativen Eigners unterliegen, überlagern sich teilweise. Daher hängt die Berechnung der einzelnen Angaben analytisch von der Reihenfolge ab, mit der diese in die Rechnung einbezogen werden.

Tabelle I.5 enthält hierzu detaillierte Ergebnisse in Abhängigkeit von der Art des Vorgehens.

257. Werden die deutschen Unternehmen mit Eignern nach Wirtschaftszweigen strukturiert, ergibt sich zusammenfassend folgendes Bild: Während der Anteil der Unternehmen, die direkt oder indirekt mehrheitlich durch einen Konzern als ultimativen Eigner kontrolliert werden, durchschnittlich 54,5 % beträgt, steigt der Anteil tenden-

Tabelle I.4:

Anzahl der Unternehmen nach der Art der Beteiligungsverflechtung mit dem kontrollierenden ultimativen Eigner

– Deutschland 1998 –

Nr.	Unternehmen	Anteil	Art der indirekten Beteiligungsverflechtung
	Anzahl	Prozent	
1	20 059	75,6 %	singuläre mehrheitliche Beteiligung
2	126	0,5 %	kumulativ kontrollierende Beteiligung
3	370	1,4 %	kontrollierende Beteiligung nach Zusatzinformationen
4	1 819	6,9 %	kontrollierende Beteiligung einschl. Quoten von 50 %
5	22 374	84,4 %	kontrollierende Beteiligung
7	4 142	15,6 %	keine kontrollierende Beteiligung
8	26 516	100,0 %	Beteiligung ultimativer Eigner

Tabelle I.5:

Anzahl der Unternehmen nach der Art der Beteiligungsverflechtung und der Konzerneigenschaft des kontrollierenden ultimativen Eigners

– Deutschland 1998 –

Kontrollverhältnis	Konzerneigenschaft	Beteiligung = 50 %	kumulative Kontrolle	Zusatzinformationen	Kontrolle				keine Kontrolle	insges.	
					Konzerne			andere Eigner			insges.
					singulär	kumulativ	insges.				
1	Beteiligung > 50 %	-	-	-	12.126	-	12.126	7.933	20.059	6.457	26.516
	Anteil in %				45,7 %	-	45,7 %	29,9 %	75,6 %	24,4 %	100 %
2	zusätzlich: Beteiligung = 50 %	X	-	-	13.758	-	13.758	8.120	21.878	4.638	26.516
	Anteil in %				51,9 %	-	51,9 %	30,6 %	82,5 %	17,5 %	100 %
	Differenz zu Nr. 1				+ 1.632	-	+ 1.632	+ 187	+ 1.819	- 1.819	-
3	zusätzlich: kumulative Kontrolle	X	X	-	13.758	191	13.949	8.055	22.004	4.512	26.516
	Anteil in %				51,9 %	0,7 %	52,6 %	30,4 %	83,0 %	17,0 %	100 %
	Differenz zu Nr. 2				0	+191	+ 191	- 65	+ 126	- 126	-
4	zusätzlich: Zusatzinformationen	X	X	X	14.254	193	14.447	7.927	22.374	4.142	26.516
	Anteil in %				53,8 %	0,7 %	54,5 %	29,9 %	84,4 %	15,6 %	100 %
	Differenz zu Nr. 3				+ 496	+ 2	+ 498	- 128	+ 370	- 370	-
5	abzüglich: Beteiligung = 50 %	-	X	X	12.581	240	12.821	7.781	20.602	5.914	26.516
	Anteil in %				47,4 %	0,9 %	48,4 %	29,3 %	77,7 %	22,3 %	100 %
	Differenz zu Nr. 4				- 1.673	+ 47	- 1.626	- 146	- 1.772	+ 1.772	-
6	abzüglich: kumulative Kontrolle	-	-	X	12.561	-	12.581	7.823	20.404	6.112	26.516
	Anteil in %				47,4		47,4 %	29,5 %	76,9 %	23,1 %	100 %
	Differenz zu Nr. 5				0	- 240	- 240	+ 42	- 198	+ 198	-

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, CD-ROM 3/1998

ziell mit der Höhe der gesamtwirtschaftlichen Produktionsstufe. Er beträgt im Produzierenden Gewerbe 43,5 %, im Handel und Verkehr 53,4 % und im Dienstleistungsbereich 61,1 %. Eine gegenläufige Tendenz besteht bei sonstigen Eignern. Der durchschnittliche Anteil der durch sie kontrollierten Unternehmen beträgt 29,9 %; die entsprechende Folge für das Produzierende Gewerbe, Handel und Verkehr sowie Dienstleistungen enthält mit fallender Tendenz die Werte 42,1 %, 33,7 % und 22,0 %.

Aufgrund dieser gegenläufigen Tendenzen ändert sich im Vergleich der gesamtwirtschaftlichen Abteilungen der Anteil der insgesamt kontrollierten Unternehmen innerhalb eines Intervalls von 3 % mit den Grenzwerten 83 bis 86 % nur wenig.

Auf niedrigerer Aggregationsebene schwanken die Werte innerhalb eines etwas größeren Intervalls. Der höchste Anteil kontrollierter Unternehmen findet sich mit über

Tabelle I.6:

Anzahl der Unternehmen nach der Art der Beteiligungsverflechtungen, der Konzerneigenschaft und dem Sitz des kontrollierenden ultimativen Eigners

– Deutschland 1998 –

Konzerneigenschaft Länder und Regionen		Konzerne			andere Eigner	insgesamt
		singulär	kumuliert	insgesamt		
1	Deutschland	12.896	181	13.077	5.713	18.790
2	Ausland	1.358	12	1.370	2.214	3.584
3	Europa	1.117	9	1.126	1.107	2.233
4	Westeuropa	1.117	9	1.126	1.088	2.214
5	Belgien	6		6	38	44
6	Frankreich	197		197	161	358
7	Großbritannien	117	1	118	184	302
8	Italien	70	5	75	25	100
9	Niederlande	156	2	158	266	424
10	Österreich	89	1	90	57	147
11	Schweden	72		72	73	145
12	Schweiz	306		306	168	474
13	Spanien	4		4	9	13
14	Osteuropa				19	19
15	Amerika	166	3	169	354	523
16	Nordamerika	166	3	169	344	513
17	USA	162	1	163	334	497
18	Südamerika				10	10
19	Asien	70		70	116	186
20	Naher und mittlerer Osten				6	6
21	Ferner Osten	70		70	110	180
22	Japan	70		70	84	154
23	Afrika	3		3	4	7
24	Sonstige, ohne Angabe	2		2	633	635
25	Unternehmen mit kontrollierendem Eigner	14.254	193	14.447	7.927	22.374
26	Unternehmen ohne kontrollierenden Eigner	-	-	-	-	4.141
27	Unternehmen mit Eignern	14.254	193	14.447	7.927	26.516

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, CD-ROM 3/1998

90 % in der Chemischen Industrie sowie in der Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren, der niedrigste Anteil mit rund 76 % in der Energie und Wasserversorgung. Die Ergebnisse werden dadurch etwas relativiert, dass mangels Angaben nicht alle Unternehmen einem Wirtschaftsbereich zugeordnet werden konnten. Ihr Anteil beträgt für Unternehmen unter der Kontrolle von Kon-

zernen rund 15 %, sonstigen Eignern rund 7 % und über alle Unternehmen rund 12 %. Anhaltspunkte für systematische Verzerrungen nach Wirtschaftszweigen oder Kategorien der Anteilseigner sind aber nicht erkennbar.

258. Tabelle I.6 enthält die Struktur der deutschen Unternehmen mit Eignern nach der Konzerneigenschaft

der ihnen zugeordneten ultimativen Eigner sowie nach den Ländern und Regionen, in denen diese ihren Sitz haben. Die Kontrollverhältnisse werden – den bisherigen Kategorien entsprechend – nach nicht-kontrollierenden und kontrollierenden Eignern, nach deren Konzerneigenschaft, sowie nach singulären und kumulativen Beteiligungsketten unterschieden. Hierbei sind Beteiligungsketten aufgrund von Zusatzinformationen und Beteiligungsquoten von 50 % eingeschlossen.

Die deutschen Unternehmen, die durch Konzerne (sonstige Eigner) ultimatив kontrolliert werden, haben unter internationalen Gesichtspunkten zu rund 90,5 % (72,1 %) einen Eigner mit Sitz in Deutschland. Mithin unterliegen 9,5 % (27,9 %) der Unternehmen der Kontrolle eines Eigners mit Sitz im Ausland. Der Anteil der Unternehmen mit ausländischen Eignern bezieht sich mit rund 7,8 % (13,7 %) überwiegend auf Westeuropa. Die übrigen Anteile entfallen fast ausschließlich auf die USA 1,1 % (4,2 %) und auf Japan 0,5 % (1,1 %). Auffallend ist die Tendenz, dass der Anteil der deutschen Unternehmen, die durch einen ausländischen Eigner kontrolliert werden, deutlich geringer ist, wenn die Kontrolle durch einen Konzern und nicht durch einen sonstigen Eigner erfolgt.

259. Die Frage nach dem kontrollierenden ultimativen Eigner stellt sich auch für Konzern-Obergesellschaften. Konzerne können ebenfalls durch andere Konzerne kontrolliert und in ein vertikales Geflecht von Teilkonzernen, inländischen Konzernen und internationalen Konzernverbunden integriert sein. Mit zunehmender Höhe der Beteiligungsebenen entspricht die Struktur der Beteiligungsketten immer weniger einem pyramidalen Aufbau und immer stärker einem Teilnetzwerk mit relativ wenigen, gleichrangigen, unterschiedlich stark beteiligten ultimativen Eignern, die keine Kapitalgesellschaften sind, und gegebenenfalls komplementärem Streubesitz. Dies bedeutet, dass die Ausübung mehrheitlicher Kontrolle mit der Zahl der Beteiligungsstufen abnimmt und an deren Ende ganz verschwinden kann. Die Möglichkeit, eindeutige Formen der Kontrolle zu identifizieren, nimmt damit sukzessive ab.

Für eine elementare Strukturierung des Teilnetzwerks werden zwei charakteristische Ebenen unterschieden. Ebene I verfolgt die Beteiligungsketten bis zur Stufe der Kontrolle durch Konzerne und andere Eigner. Auf Ebene II wird die Analyse über die Ebene der Konzerne hinaus geführt. Wird deren Eignerstruktur nach dem Merkmal der Kontrolle gegliedert, verbleiben nur die zwei Kategorien:

- nicht kontrollierende Eigner
- kontrollierende sonstige Eigner, d. h. Eigner, die nicht ihrerseits Konzerne sind.

260. Nach der Analyse von Ebene II kann die Zahl der Unternehmen bestimmt werden, die einer kontrollierenden Konzernobergesellschaft zuzuordnen sind, die selbst nicht mehrheitlich kontrolliert wird. Es handelt sich um Unternehmen, die in diesem Sinne zwar unmittelbar, aber

nicht mittelbar kontrolliert werden. Sie bilden zusammen mit den Unternehmen, die bereits direkt, d. h. auf der ersten Beteiligungsstufe, nicht mehrheitlich kontrolliert werden, die Gruppe der ultimatив nicht mehrheitlich kontrollierten Unternehmen. Dieser Gruppe steht komplementär die Gruppe der mehrheitlich kontrollierten Unternehmen gegenüber, an denen weder mittelbar noch unmittelbar ein Konzern beteiligt ist. Wird die Gruppe der konzernabhängigen Unternehmen nach dem Kriterium einer sich bis auf Ebene II erstreckenden ultimativen mehrheitlichen Eignerkontrolle aufgelöst, gliedert sich die Anzahl der untersuchten 26 516 deutschen Unternehmen mit Eignern in zwei Gruppen:

- 14 489 (54,6 %) Unternehmen, die nicht mehrheitlich kontrolliert werden,
- 12 027 (45,3 %) Unternehmen, die von Eignern kontrolliert werden, die keine Konzerne sind.

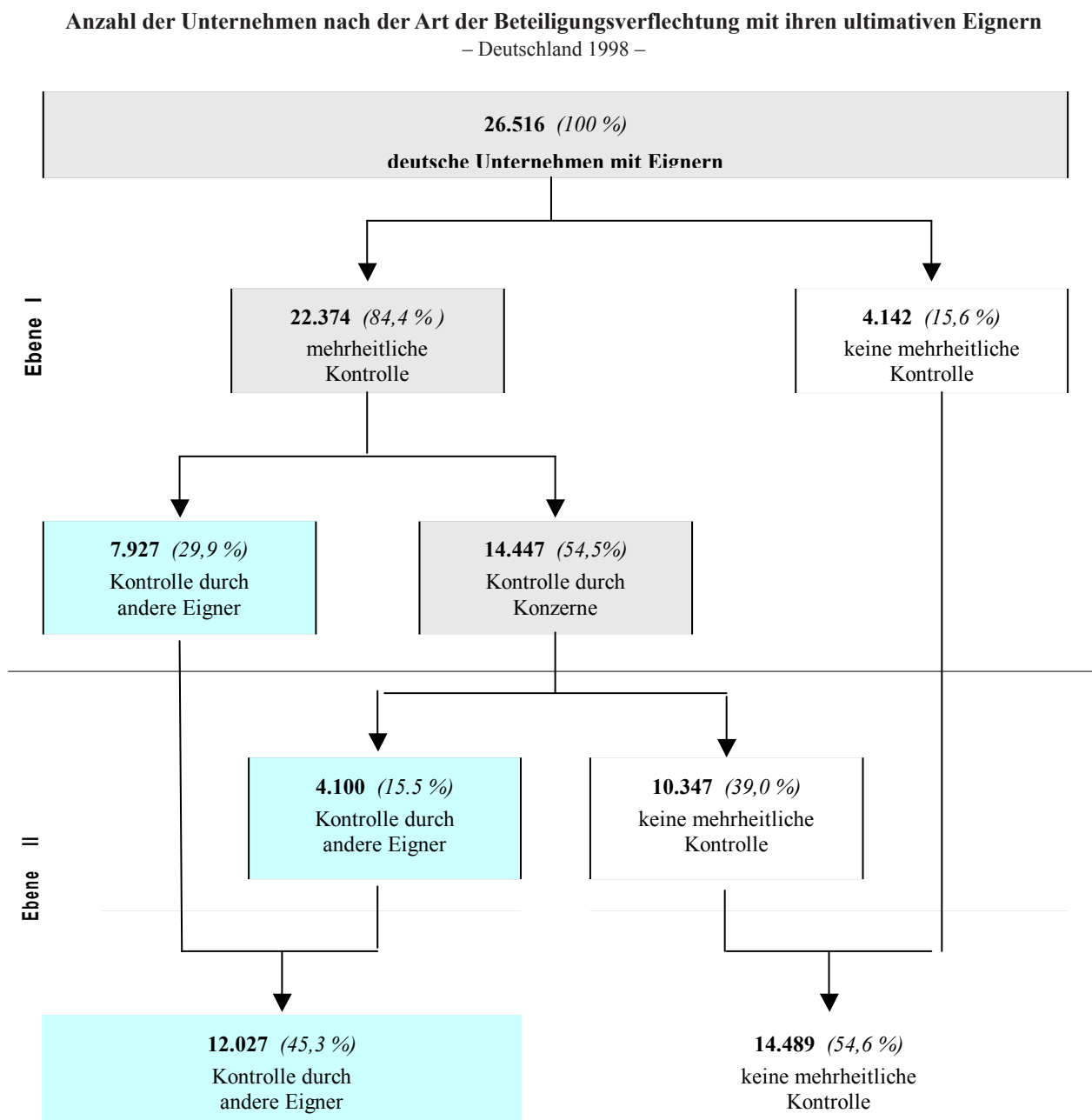
Die folgende Abbildung I.12 zeigt die empirischen Ergebnisse einer Erfassung von Beteiligungsketten über Ebene I der kontrollierenden Konzernen hinaus.

261. Die Beteiligungsstrukturen auf Ebene I entsprechen in erster Linie den gesellschaftsrechtlich verankerten Führungs- und Managementstrukturen innerhalb von Konzernen. Auf Ebene II kommen die auch im Kontext der Corporate Governance relevanten Beziehungen zwischen den Konzernen zum Ausdruck. Unmittelbare Beteiligungsverhältnisse weisen daher vorwiegend konzernartige Strukturen auf, in denen sich der kontrollierende Einfluss einer unmittelbaren Beteiligung in Leitungsfunktionen des Eigners oder über einen Beherrschungsvertrag manifestiert. Mittelbare Beteiligungen werden vorwiegend als Holding-Gesellschaften organisiert, die Verwaltungs-, Koordinierungs- und gegebenenfalls strategische Planungsaufgaben wahrnehmen, während die kontrollierten Gesellschaften das operative Geschäft ihrer Sparte weitgehend selbständig führen. Diese Tendenz ist nicht nur im Bereich der privaten Wirtschaft, sondern auch im staatlichen Bereich vor allem der Bundesländer und Kommunen zu finden, die im Zuge der Privatisierung wirtschaftlicher Aktivitäten der öffentlichen Hand die früher üblichen unmittelbaren Anbindungen an den öffentlichen Träger unter Einbeziehung weiterer Anteilseigner in mittelbare Beteiligungsverhältnisse umwandeln.⁵⁶⁾

262. Welche Ebenen des Teilnetzwerks in Bezug auf Konzerne und sonstige Eigner in eine empirische Analyse einzubeziehen, sachlich adäquat abzugrenzen und näher zu analysieren sind, hängt von dem mit dem Untersuchungszweck jeweils verbundenen Erkenntnisziel ab. Unter wettbewerbspolitischen Fragestellungen sind die einzelnen Unternehmen demjenigen ultimativen

⁵⁶⁾ Die Fälle sog. „Scheinprivatisierungen“ sind ebenfalls in den Zusammenhang des Verhältnisses zwischen privaten und staatlichen Unternehmen, deren Anteilseignern und der Ausübung ultimativer Kontrolle einzuordnen.

Abbildung I.12:



Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank, CD-ROM 3/1998

Eigner auf Ebene I oder II zuzuordnen, der die wirtschaftliche Entscheidungseinheit für das Marktgeschehen repräsentiert. Dies wird für strategische und operative Entscheidungen unterschiedlich sein und von der Weite des zeitlichen Planungshorizontes sowie der Abgrenzung der sachlich und örtlich oder international relevanten Märkte abhängen.

Als analytisches Werkzeug erlaubt die der Untersuchung zugrunde gelegte Konzernstrukturdatenbank eine Identifizierung der kontrollierenden direkten und indirekten Beziehungen über mehrere Stufen der Beteiligungsketten, die Unterscheidung von zwei Ebenen des Beteiligungsnetzwerks innerhalb und zwischen den Konzernen und

sonstigen Eignern, die Zuordnung der Unternehmen und ihrer Anteilseigner nach Wirtschaftszweigen und Ländern sowie die Gewichtung der Besetzungszahlen mit dem Grund- bzw. Stammkapital, dem Umsatz und den Beschäftigten. Damit stehen der struktur- und wettbewerbspolitischen Analyse weitreichende theoretische und empirische Ansatzpunkte mit hohem Informationsgehalt und unmittelbarem Realitätsbezug zur Verfügung.

2.4 Zusammenfassung

263. Um konkretere Anhaltspunkte für die Ergiebigkeit statistikexterner Beteiligungsdatenbanken zur Berück-

sichtigung von Unternehmensverbindungen bei der Aufbereitung der amtlichen Unternehmensstatistik zu gewinnen, sind folgende Sachverhalte von Bedeutung:

- Anzahl der deutschen Unternehmen, zu denen belastbare, detaillierte und repräsentative Angaben über Beteiligungsverhältnisse vorliegen,
- Anteil der reinen Tochtergesellschaften an allen deutschen Unternehmen als Indikator des Verflechtungsgrades,
- Anteil der Unternehmen, die mehrheitlich aufgrund einer Beteiligungsquote von 50 % und mehr bzw. über 50 % kontrolliert werden.

264. Die Monopolkommission hat hierzu mit Hilfe eines externen Gutachters exemplarisch die Konzernstrukturdatenbank des Verlages Hoppenstedt untersucht, die sich auf die Erfassung von Beteiligungsnetzwerken spezialisiert hat. Als Kriterien der vertikalen Vernetzung gelten Beteiligungsketten zwischen Anteilseignern und Unternehmen über mehrere Stufen und bei horizontaler Betrachtung direkte Beteiligungen eines Eigners an mehreren Unternehmen. Zum Berichtsjahr 1997 wurden folgende empirische Eckwerte gewonnen:

- Zu rund 30 000 der größten deutschen Unternehmen in allen Rechtsformen sowie über 450 Konzernen liegen detaillierte und gesicherte Angaben über Verflechtungstatbestände vor.
- Rund zwei Drittel der Unternehmen sind reine Tochterunternehmen, die selbst über keinen Anteilsbesitz an anderen Unternehmen verfügen, während das übrige Drittel an anderen Unternehmen beteiligt ist.
- Rund 77 % der Unternehmen werden von einem direkten Eigner mit einer Beteiligungsquote von über 50 % mehrheitlich kontrolliert, 55 % der Unternehmen besitzen einen einzigen Anteilseigner, d. h. werden über eine Anteilsquote von 100 % vollständig kontrolliert. Die Mehrheit der Unternehmen wird 7 % der Unternehmen besitzen einen oder zwei Anteilseigner mit einer Quote von genau 50 %.
- Rund 85 % der Unternehmen werden von einem ultimativen Eigner direkt oder indirekt über eine oder mehrere Beteiligungsstufen oder -ketten kontrolliert. Die ergibt sich, wenn man das sich vielfach über mehrere Stufen und verschiedene Ketten erstreckende Beteiligungsnetzwerk zwischen den Unternehmen berücksichtigt. Von den kontrollierten Unternehmen werden rund 50 % der Unternehmen bereits auf der ersten und rund 24 % auf der zweiten Stufe kontrolliert. Weniger als 1 % der Unternehmen werden über mehrere Beteiligungsketten kontrolliert.

Aufgrund des hohen Repräsentativitätsgrads der Datenbank, die gemessen am Umsatz schätzungsweise rund 70 % der Gesamtwirtschaft, ohne Kredit- und Versicherungsunternehmen erfasst, ergeben sich folgende Erkenntnisse:

- Das Beteiligungsnetzwerk der größten Unternehmen ist bereits mit einer Anzahl von rund 30 000 Unternehmen darstellbar.
- Rund 85 % der Unternehmen können einer Unternehmensgruppe zugeordnet werden.
- Mit einer Anteilsquote von 50 % und mehr auf jeder Stufe lassen sich kontrollierende Beziehungen zwischen Unternehmen nahezu vollständig über eine einzelne Beteiligungskette erfassen, die bis hin zum ultimativen Eigner über direkte und indirekte Beteiligungsverhältnisse führt.

Für kontrollierende Beziehungen, die auf Minderheitsbeteiligungen oder qualitativen Kriterien beruhen und nicht immer sicher identifizierbar sind, verbleibt nur ein relativ geringer Spielraum.

Durch die Ergebnisse – die auch mit dem Befund des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung übereinstimmen – wird exemplarisch belegt, dass außerhalb der amtlichen Statistik bestehende Datenquellen repräsentative Angaben zum Beteiligungsnetzwerk der größten Unternehmen enthalten, die überwiegende Mehrheit der verbundenen deutschen Unternehmen kontrolliert wird und die Kontrollbeziehungen über ein quantitativ eindeutig definierbares Kriterium erfasst werden können. Daraus folgt, dass der Realitätsbezug der amtlichen Unternehmensstatistik durch die Berücksichtigung von kontrollierten Unternehmensverbindungen mit Hilfe von Angaben aus externen Datenquellen erheblich gesteigert werden kann.

3. Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad in den Wirtschaftsbereichen

3.1 Repräsentativität der Konzernstrukturdatenbank der Verlag Hoppenstedt GmbH im Vergleich zur amtlichen Unternehmensstatistik

3.1.1 Methodische und empirische Grundlagen

265. Wie eingangs dargelegt, ist das Ziel der vorliegenden Untersuchung, empirische Anhaltspunkte für den Einfluss zu gewinnen, den die Gruppenbildung⁵⁷⁾ der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad in der Wirtschaft ausübt, der durch den Rückgang der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und die Veränderung der relativen Größenverteilung bewirkt wird.

Bezugsbasis dieses Vergleichs sind in erster Linie die Ergebnisse der amtlichen Unternehmensstatistik für diejenigen Wirtschaftsbereiche, für die konzentrationsstatistische Ergebnisse vorliegen. Die amtliche Datenbasis ist

⁵⁷⁾ Der Begriff der Gruppenbildung umfasst im Folgenden alle Formen rechtlicher Einheiten, die in einer rechtlich/finanziellen Kontrollbeziehung stehen, d. h. auch einzelne komplexe Unternehmen, die aus mehreren wirtschaftlich unselbständigen, aber rechtlich selbständigen Einheiten gebildet werden.

insbesondere deshalb eine unverzichtbare Informationsquelle, da die Angaben aufgrund wohldefinierter Merkmale, Berichtskreise und Berichtswege, regelmäßig, mit großer Zuverlässigkeit und Repräsentativität über eine Vielzahl von Wirtschaftsbereichen ermittelt werden. Im vorliegenden Zusammenhang ist von besonderer Bedeutung, dass eine weitgehend exakte Zuordnung der einzelnen Unternehmen und Betriebe bzw. deren Teile zu den einzelnen Wirtschaftsbereichen im Rahmen der Klassifikation der Wirtschaftszweige angestrebt wird. Dies ist für die Ermittlung der Größen- und Marktanteilsstrukturen in den Wirtschaftsbereichen wesentlich und mit Hilfe von Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik nicht zu erreichen. Da die Konzentrationsstatistischen Aufbereitungen der amtlichen Unternehmensstatistik ausschließlich auf den jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten basieren, können sie lediglich Referenzdaten zur Konzentration in der Wirtschaft ohne Berücksichtigung der Gruppenbildung liefern. Sie ist durch eine Datenbasis zu ergänzen, die die Gruppenbildung einbezieht.

266. Die Monopolkommission hat für diesen Zweck – wie bereits in ihren letzten Gutachten – aus den eingangs erwähnten Gründen die Konzernstrukturdatenbank der Verlag Hoppenstedt GmbH ausgewählt. Hierbei ist zu bedenken, dass statistikexterne und insbesondere private Datenbanken nach Inhalt und Aufbau nicht uneingeschränkt mit der amtlichen Datenbasis vergleichbar sind, sondern einer an ihrem jeweiligen Anwendungszweck orientierten Konzeption entsprechen. In Bezug auf die hier verwendete private Konzernstrukturdatenbank bedeutet dies insbesondere, dass nicht alle Bereiche der Wirtschaft vollständig oder repräsentativ erfasst sind und die Zuordnung der Unternehmen nach den einzelnen Wirtschaftsbereichen nicht die Exaktheit und Detailliertheit der amtlichen Statistik erreicht.⁵⁸⁾

267. Die Konzernstrukturdatenbank enthält Angaben über alle Bereiche der Wirtschaft, jedoch mit unterschiedlicher Repräsentativität. Die vorliegenden Angaben über 21 213 deutsche Unternehmen mit Eignern enthalten lediglich 11 % oder 6 963 der 61 147 für das Berichtsjahr 1997 von der amtlichen Statistik im Produzierenden Gewerbe erfassten Unternehmen. Sie repräsentieren jedoch mit 1 941 717 Mrd. DM nahezu 80 % des Umsatzes in Höhe von 2 470,883 Mrd. DM. Es kann daher von der Annahme ausgegangen werden, dass die größten Unternehmen in diesem Sektor erfasst werden. Der Grad der Repräsentativität ist jedoch nicht in allen Wirtschaftsbereichen des Produzierenden Gewerbe gleich hoch und muss daher gesondert geprüft werden. Angaben über Unternehmen zum Handel und Gastgewerbe sind in der Konzernstrukturdatenbank stark unterrepräsentiert und werden daher nicht einbezogen.⁵⁹⁾ Außerhalb des Produzierenden

Gewerbes, des Handels und Gastgewerbes liegen keine Konzentrationsstatistischen amtlichen Ergebnisse vor. Anhaltspunkte zur Repräsentativität der Konzernstrukturdatenbank sind daher außerhalb dieser Bereiche nicht unmittelbar zu gewinnen.⁶⁰⁾

Auf dieser Basis besteht der Effekt der Gruppenbildung darin, dass die einzelnen 21 213 deutschen Unternehmen mit Eignern, die im Sinne der amtlichen Statistik die jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten bilden, zu Gruppen zusammengefasst werden. Die Zusammenfassung erfolgt nach dem Kriterium der Kontrolle aufgrund der Mehrheit am Grund- bzw. Stammkapital durch den jeweiligen ultimativen Eigner.⁶¹⁾

268. Methodisch ist ferner daran zu erinnern, dass die vorliegende Form der Gruppenbildung eine Aggregation der zuzuordnenden Unternehmen darstellt, ohne dass unterschieden wird, ob das gebildete Aggregat ein komplexes Unternehmen darstellt oder eine Unternehmensgruppe im Sinne des europäischen Statistikrechts. Der im vorliegenden Zusammenhang verwendete Unternehmensbegriff stellt im Sinne der deutschen amtlichen Statistik auf rechtliche Einheiten ab. Ein Unternehmen im wirtschaftlichen Sinne kann jedoch aus mehreren rechtlichen Einheiten bestehen (komplexes Unternehmen), die die kleinste organisatorische Einheit zur Kombination der Produktionsfaktoren bilden. Hiervon ist die Gruppenbildung der Unternehmen selbst zu unterscheiden. Beide Sachverhalte stellen sich im Rahmen eines Beteiligungsnetzwerks jedoch in gleicher Weise dar. Im Folgenden wird daher lediglich das Begriffspaar Unternehmen und Unternehmensgruppe verwendet, wobei zwischen rechtlichen Einheiten und Unternehmen einerseits sowie komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen andererseits zunächst nicht unterschieden wird.

Hiermit steht in Zusammenhang, dass in den nach Unternehmensgruppen aggregierten Umsatzerlösen der einzelnen Unternehmen auch die Innenumsätze zwischen den Gruppenmitgliedern bzw. den rechtlichen Einheiten komplexer Unternehmen enthalten sind. Diese sind aufgrund von Angaben zum Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen weder der Tatsache noch der Höhe nach von Außenumsätzen zu unterscheiden. Das bedeutet, dass die aus

⁵⁸⁾ Dies liegt vor allem daran, dass die Publizitäts- und Offenlegungspflicht der Unternehmen keine exakte quantitative Gliederung der Umsatzerlöse nach Wirtschaftsbereichen vorschreibt. Dagegen enthalten handelsregisterliche Eintragungen wesentliche Informationen über Kontrolltatbestände und die Kapitalverflechtung der Unternehmen.

⁵⁹⁾ Zum Handel und Gastgewerbe (Wirtschaftsabteilungen 50 bis 55) liegen in der Konzernstrukturdatenbank Angaben über 3 601 Unternehmen gegenüber 603 329 Unternehmen in den amtlichen Dateien vor, der Abdeckungsgrad beträgt 0,6 %. Gemessen am Umsatz werden 943 689 Mio. DM von 2 037 062 Mio. DM oder 46,3 % erfasst. Wegen der hohen Differenz der erfassten Anzahl der Unternehmen, die in die Messung des absoluten Konzentrationsgrades eingehen, erscheint ein Vergleich mit den amtlichen Angaben nicht aussagekräftig.

⁶⁰⁾ Die amtliche Umsatzsteuerstatistik enthält über alle Wirtschaftsbereiche eine Gliederung der Unternehmen nach Größenklassen. Aus diesen Angaben sind – abgesehen von weiteren methodischen Besonderheiten – nicht ohne weiteres und mit genügender Genauigkeit Konzentrationsraten abzuleiten.

⁶¹⁾ Beziehen sich die folgenden Erläuterungen sowohl auf einzelne 'Unternehmen' als auch auf 'Unternehmensgruppen', wird allgemein die Bezeichnung 'wirtschaftliche Einheit' verwendet.

der Gruppenbildung resultierenden aggregierten Umsatzerlöse insoweit überhöht und keine exakte Basis für Marktanteilsberechnungen sind. Da hierzu keine exakten Angaben zur Verfügung stehen und ein gewisser Anteil an Innenumsätzen allen Unternehmensgruppen insbesondere innerhalb einer Branche gemeinsam ist, werden die vorliegenden Angaben zumindest hilfsweise verwendet.⁶²⁾

269. Die Messung des Konzentrationsgrades erfolgt durch den Herfindahl-Index, die Folge der Konzentrationsraten CR₃, CR₆, CR₁₀, CR₂₅, CR₅₀, CR₁₀₀ und den Variationskoeffizienten jeweils auf der Basis der Umsatzerlöse. Zwischen dem Herfindahl-Index (H) als absolutem summarischen Konzentrationsmaß und dem ihm entsprechenden relativen Konzentrationsmaß bzw. dem Variationskoeffizienten (V) als Maßzahl der Disparität⁶³⁾ besteht unter Berücksichtigung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten (n) die funktionale Beziehung:

$$H = (1+V^2)/n$$

Auch die auf die Zahl (j) der jeweils größten wirtschaftlichen Einheiten bezogenen Konzentrationsraten (CR_j) – so genannte unvollständige Maßzahlen der absoluten Konzentration – können durch entsprechende Disparitätsraten (DR_j) ergänzt werden:

$$DR_j = 1 - j/(n \cdot CR_j)$$

Disparitätsraten messen – dem allgemeinen Zusammenhang zwischen absoluter und relativer Konzentration entsprechend – den Anteil, um den der absolute Konzentrationsgrad von seinem Minimum im Zustand der Gleichverteilung abweicht.⁶⁴⁾

3.1.2 Auswahl repräsentativer Wirtschaftsabteilungen

270. Zunächst sollen die Wirtschaftsbereiche untersucht werden, für die konzentrationsstatistische Ergebnisse sowohl aus privaten als auch aus amtlichen Datenquellen vorliegen und die aus privaten Quellen stammenden Angaben mit den amtlichen vergleichbar erscheinen. Als Kriterium dient ein möglichst hoher Abdeckungsgrad gemessen am Umsatz, da die Maßzahlen der wirtschaftli-

chen Konzentration ebenfalls auf den Umsatz- bzw. Marktanteilen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen beruhen.

Aus der amtlichen Statistik und der vorliegenden Konzernstrukturdatenbank liegen für 31 zweistellige Wirtschaftsabteilungen der amtlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) konzentrationsstatistische Ergebnisse vor. Sie umfassen die 27 zweistelligen Positionen in den Abschnitten C (Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden), D (Verarbeitendes Gewerbe) und F (Baugewerbe) im Produzierenden Gewerbe sowie die 4 Positionen in den Abschnitten G (Handel; Instandhaltung und Reparatur) und H (Gastgewerbe). Für die Abteilungen 01 bis 05 (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht), 12 (Bergbau auf Uran- und Thoriumerze), 13 (Erzbergbau), 40 (Energieversorgung), 41 (Wasserversorgung) sowie die Abteilungen 60 ff., die private und öffentliche Dienstleistungen im weiteren Sinne umfassen, liegen keine amtlichen konzentrationsstatistischen Ergebnisse vor. Damit entfällt ein entsprechender Vergleich mit den Ergebnissen aus privaten Quellen.

271. Aus den vergleichbaren Wirtschaftsabteilungen wurden diejenigen ausgewählt, für die die Angaben zu den Umsatzerlösen aus der Konzernstrukturdatenbank mindestens zu rund zwei Dritteln den amtlichen Erhebungen entsprechen. Eine vollständige Kongruenz der Berichtskreise ist allgemein deshalb nicht zu erwarten, da die zum Teil historisch gewachsenen Datenbestände der privaten Quellen nur einen Teil aller Unternehmen erfassen und auch die amtlichen Berichtskreise durch Erfassungsgrenzen beschränkt sind. Diese betragen im Produzierenden Gewerbe für Unternehmen 20 Beschäftigte und mehr und im Handel und Gastgewerbe 25 000 DM Jahresumsatz. In diesem Bereich beruhen die Ergebnisse zudem auf Repräsentativerhebungen und sind mit gewissen Unsicherheiten behaftet. Aus diesen Gründen überrascht nicht, dass die in den statistikexternen Datenquellen ausgewiesenen Umsatzerlöse die amtlichen Angaben für einzelne Wirtschaftsabteilungen des Produzierenden Gewerbes sogar übersteigen. Da die Zahl der einzelnen Unternehmen auch in den Wirtschaftsabteilungen, die in der Konzernstrukturdatenbank einen hohen Umsatzanteil aufweisen, zumeist deutlich niedriger ist, wird vermutet, dass es sich hierbei um die jeweils größten Unternehmen handelt.

272. Nach den genannten Kriterien wurden die folgenden 16 Wirtschaftsabteilungen ausgewählt, die dadurch gekennzeichnet sind, dass für diese konzentrationsstatistische Ergebnisse sowohl aus statistikinternen als auch -externen Datenquellen vorliegen und die Umsatzvolumina zumindest zu rund zwei Dritteln identisch sind. Sie bilden unter den vergleichbaren Wirtschaftsabteilungen eine hinreichend große Datenbasis mit 64,14 % der 6 963 Unternehmen und 78,67 % der dort mit 1 941,717 Mrd. DM erzielten Umsatzerlöse (vgl. Tabelle I.7).

273. In den Abbildungen I.13.1 und I.13.2 sind für die ausgewählten 16 Wirtschaftsabteilungen die jeweiligen

⁶²⁾ Die beschriebenen Sachverhalte sind der wesentliche Grund dafür, dass die amtliche Statistik nicht allein mit Hilfe von Angaben zum Beteiligungsnetzwerk von Unternehmen deren Gruppenbildung realitätsnah erfassen kann. Zum einen sind komplexe Unternehmen und Unternehmensgruppen, zum anderen Innen- und Außenumsätzen zu unterscheiden.

⁶³⁾ Anstelle des dem Herfindahl-Index axiomatisch zugeordneten relativen Konzentrationsmaßes $Hr = 1 - 1/(n \cdot H)$ wird dessen Umformung zur Varianz $V^2 = Hr / (Hr - 1)$ verwendet, da diese auf Veränderungen der Größenverteilung einer größeren Zahl von Einheiten sensibler reagiert.

⁶⁴⁾ Eine ausführliche Darstellung zur Methodik der Konzentrationsmessung findet sich im Methodischen Teil A.1 des Anlagenbandes zu diesem Gutachten.

Tabelle I.7:

Ausgewählte zweistellige Wirtschaftsabteilungen des Produzierenden Gewerbes (WZ 93)

Lfd. Nr.	Wirtschaftsabteilungen		Relation zu den Angaben der amtlichen Statistik	
	WZ-Code	Bezeichnung	Umsatz	Unternehmen
1	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	3,76	0,33
2	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	2,37	0,29
3	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, elektr. Vervielfältigung u.a.	2,20	0,19
4	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	1,47	0,52
5	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	1,42	0,38
6	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	1,33	0,37
7	35	Sonstiger Fahrzeugbau	1,19	0,33
8	24	Chemische Industrie	1,05	0,46
9	16	Tabakverarbeitung	0,97	1,27
10	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	0,92	1,35
11	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	0,88	0,31
12	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	0,76	0,08
13	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	0,74	0,16
14	29	Maschinenbau	0,65	0,19
15	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	0,64	0,13
16	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	0,64	0,22

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM), Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitungen für die Monopolkommission, Wiesbaden 2000

Relationen wiedergegeben, in denen die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und der Konzentrationsgrad auf der Grundlage der amtlichen und der hier verwendeten Konzernstrukturdatenbank zueinander stehen. Abbildung I.13.1 enthält, geordnet nach Höhe der Relation für die Umsatzerlöse, die zugeordneten Relationen für die Zahl der Einheiten sowie den Herfindahl-Index und den Variationskoeffizienten. Die Abbildung zeigt deutlich das Zusammenwirken der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und deren Ungleichverteilung zur Bestimmung des absoluten Konzentrationsgrades. In allen Fällen, in denen der absolute Konzentrationsgrad deutlich höher ist, ist dies vor allem auf den höheren Wert des Variationskoeffizienten zurückzuführen. Dieser Effekt wird verstärkt, wenn zugleich die Anzahl der Einheiten besonders niedrig ist. Eine Ausnahme bilden die Abteilungen 16 (Tabakverarbeitung) und 23 (Kokerei u. a.), in denen die Zahl der Einheiten in der Konzernstrukturdatenbank höher ist als in der amtlichen Datenquelle. Abbildung I.13.2 enthält

ergänzende Angaben für verschiedene Konzentrationsraten und zeigt deren gleichgerichteten Zusammenhang.

274. Im Ergebnis liegen in 9 von 16 Abteilungen, d. h. etwa zur Hälfte, die konzentrationsstatistischen Ergebnisse aus der amtlichen Datenquelle und der Konzernstrukturdatenbank relativ nahe beieinander. Das entspricht 29 % der insgesamt in den Vergleich einbezogenen 4 466 Unternehmen und 56,51 % der erzielten Umsatzerlöse. Ein gleichgerichteter Zusammenhang mit dem Repräsentativitätsgrad der Konzernstrukturdatenbank gemessen an der Zahl der Unternehmen oder den Umsatzerlösen ist nicht erkennbar. Jedoch sind in den Fällen, in denen das Niveau der Umsatzerlöse in beiden Datenquellen vergleichsweise identisch ist, auch die berechneten Konzentrationsgrade nahezu gleich. Dagegen treten die Fälle mit den größten Abweichungen in den Abteilungen 22 (Verlagsgewerbe u. a.), 14 (Gewinnung von Steinen und Erden u. a.), 28 (Herstellung von Metallerzeugnissen) und 26 (Glasgewerbe u. a.) nur dann auf, wenn zugleich

Abbildung I.13.1:

Anzahl und Umsatz der wirtschaftlichen Einheiten sowie der Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index und am Variationskoeffizienten nach privaten und amtlichen Datenquellen

– Deutschland 1997 –

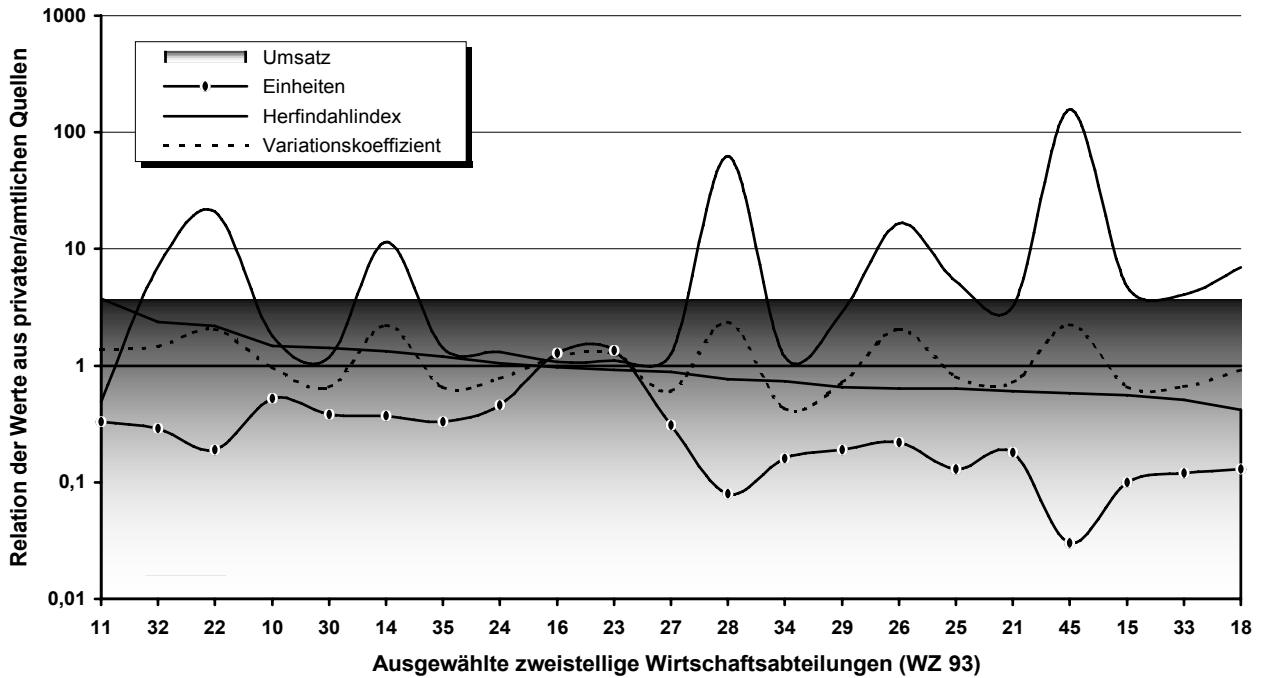
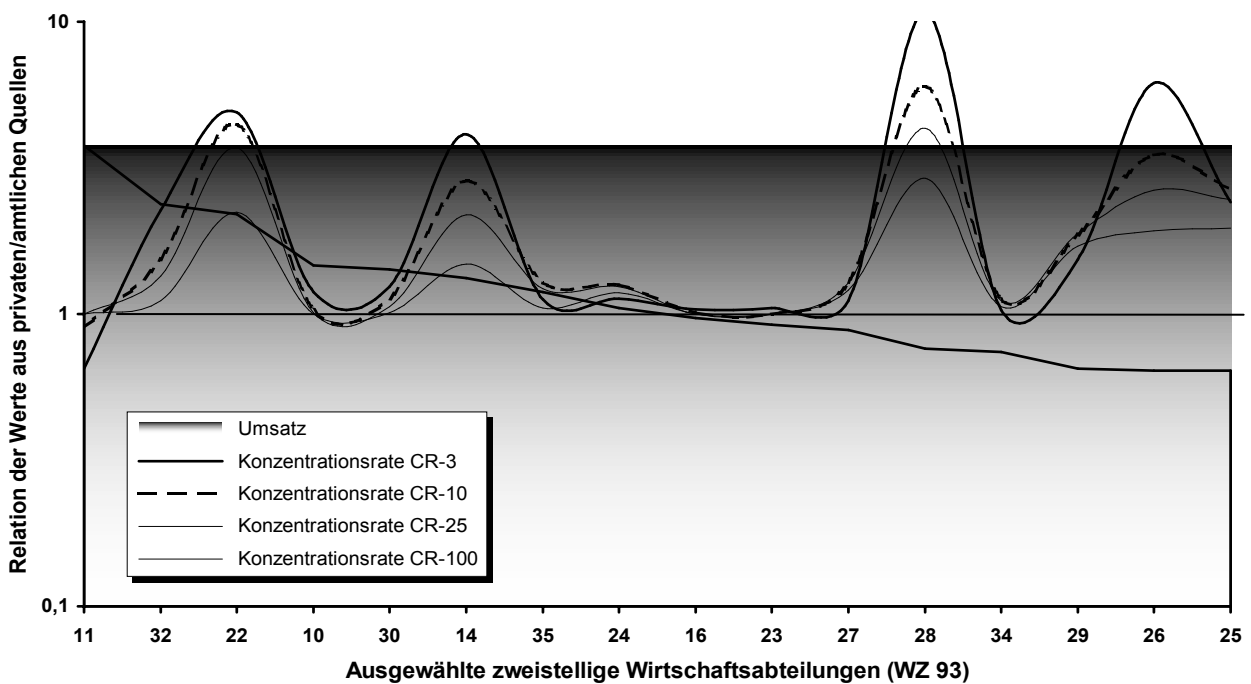


Abbildung I.13.2:

Umsatz der wirtschaftlichen Einheiten sowie der Konzentrationsgrad gemessen an Konzentrationsraten nach privaten und amtlichen Datenquellen

– Deutschland 1997 –



Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM), Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, Frühjahr 2000

die Anzahl der Unternehmen unterrepräsentiert und die Umsatzerlöse über- oder unterrepräsentiert sind. Die Ursache liegt vermutlich in der besonderen Größenstruktur der Unternehmen, die in der Konzernstrukturdatenbank – abweichend von der amtlichen Datenquelle – nicht bzw. zusätzlich erfasst sind. Hierauf deuten auch die in diesen Fällen starken Abweichungen des Variationskoeffizienten hin. Dem kann im vorliegenden Rahmen jedoch nicht nachgegangen werden. Nicht überraschend ist, dass die absoluten Konzentrationsgrade der Unternehmen nach der Konzernstrukturdatenbank – bis auf die Abteilung 11 (Gewinnung von Erdöl und Erdgas u. a.) – höher sind als nach den amtlichen Daten. Dies folgt aus der geringeren Anzahl der dort erfassten Unternehmen. Umgekehrt erklärt sich der niedrigere Konzentrationsgrad in Abteilung 11 (Gewinnung von Erdöl u. a.) aus der deutlich höheren Anzahl der in der Konzernstrukturdatenbank erfassten Unternehmen.

3.2 Änderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades infolge der Gruppenbildung der Unternehmen

3.2.1 Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen in ausgewählten Wirtschaftsabteilungen des Produzierenden Gewerbes

275. Die Frage nach der Änderung des Konzentrationsgrades infolge der Gruppenbildung der Unternehmen wird zunächst für die ausgewählten Wirtschaftsabteilungen geprüft. Diese Auswahl ist zwar auf einen Teil des Produzierenden Gewerbes beschränkt, weist aber, wie dargelegt, einen relativ hohen Repräsentativitätsgrad auf. Da bei der Ermittlung des Konzentrationsgrades der Übergang in der Abgrenzung der wirtschaftlichen Einheiten von einzelnen Unternehmen auf Unternehmensgruppen nur auf der Basis der hier verwendeten Konzernstrukturdatenbank möglich ist, beziehen sich die folgenden Ergebnisse auf diese Datenquelle.

276. In den Abbildungen I.14.1 und I.14.2 ist die Veränderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades infolge der Gruppenbildung der Unternehmen dargestellt. Abbildung I.14.1 zeigt den Einfluss auf den Herfindahl-Index und den Variationskoeffizienten, Abbildung I.14.2 auf eine Folge von Konzentrationsraten. Die Wirtschaftsabteilungen sind jeweils nach der Höhe des Herfindahl-Index bzw. der Konzentrationsrate CR3 geordnet.

Die Auswertung der Konzernstrukturdatenbank zeigt, dass in nahezu allen einbezogenen Wirtschaftsabteilungen der Konzentrationsgrad infolge der Gruppenbildung der Unternehmen deutlich steigt. Der Anstieg beträgt gemessen am Herfindahl-Index in der Hälfte der Fälle mehr als die Hälfte des ursprünglichen Werts und erreicht maximal mehr als das Dreifache. Gemessen an der Konzentrationsrate CR3 ist der Anstieg etwas niedriger, da in die Gruppenbildung nicht immer die größten drei Unternehmen einbezogen sind. In der Hälfte der Fälle beträgt der Anstieg mehr als rund ein Drittel, der maximale Anstieg

mehr als das Doppelte des Anfangswerts. Die Ungleichverteilung der Größe der wirtschaftlichen Einheiten sinkt in den meisten Fällen. Besonders starke Anstiege der absoluten Konzentration sind aber auch durch eine Zunahme der Ungleichverteilung verursacht. Der stärkste Effekt der Gruppenbildung tritt – sowohl gemessen am Herfindahl-Index als auch an der Konzentrationsrate CR3 – in den Wirtschaftsabteilungen 35 (Sonstiger Fahrzeugbau), 22 (Verlagsgewerbe u. a.) und 25 (Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren) auf. Am wenigsten berührt werden – ebenfalls nach beiden Maßzahlen – die Abteilungen 30 (Herstellung von Büromaschinen u. a.), 14 (Gewinnung von Steinen und Erden u. a.) und 10 (Kohlenbergbau, Torfgewinnung).

Ein Vergleich mit den 9 Wirtschaftsabteilungen Nrn. 10, 11, 16, 23, 24, 27, 30, 34 und 35, deren Ergebnisse als besonders repräsentativ angesehen werden können, zeigt, dass diese über die ganze Spannweite der Ergebnisse streuen. Dies gilt auch in den Wirtschaftsabteilungen, in denen die Gruppenbildung der Unternehmen zu einem besonders extremen Anstieg des Konzentrationsgrades führt, z. B. in der Abteilung 35 (Sonstiger Fahrzeugbau), deren absoluter Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index um das mehr als Dreifache und gemessen an der Konzentrationsrate CR3 um mehr als das Doppelte steigt, während die Zahl der wirtschaftlichen Einheiten auf zwei Drittel zurückgeht und auch die relative Konzentration – gemessen am Variationskoeffizienten – um mehr als die Hälfte ansteigt.

3.2.2 Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen in den Wirtschaftsabteilungen der Gesamtwirtschaft

277. Ein die gesamte Wirtschaft umfassendes, wenn auch nicht in allen Teilen repräsentatives Bild über die Veränderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades infolge der Gruppenbildung der Unternehmen liefern die Ergebnisse über alle zweistelligen Wirtschaftsabteilungen nach der amtlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93). Hierzu liegen zu 56 der insgesamt 60 Positionen konzentrationstatistische Ergebnisse vor. Nicht einbezogen sind die vier Abteilungen 01, 02 und 05 (Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht) sowie 95 (Private Haushalte). Die Abteilungen 91 (Interessenvertretungen sowie kirchliche und sonstige religiöse Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)) und 99 (Exterritoriale Organisationen und Körperschaften) sind rechnerisch in der Datenbasis enthalten, werden aber nicht als eigenständiger Wirtschaftsbereich behandelt.⁶⁵⁾

278. Über alle 56 erfassten Wirtschaftsabteilungen bewirkt die Gruppenbildung der Unternehmen Änderungen der ursprünglichen Werte die in Tabelle I.8 dargestellten

⁶⁵⁾ Im Folgenden werden die 56 ausgewählten zweistelligen Wirtschaftsabteilungen verkürzt als Gesamtwirtschaft bezeichnet.

Abbildung I.14.1:

Veränderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades gemessen am Herfindahl-Index und am Variationskoeffizienten infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen
 – Deutschland 1997 –

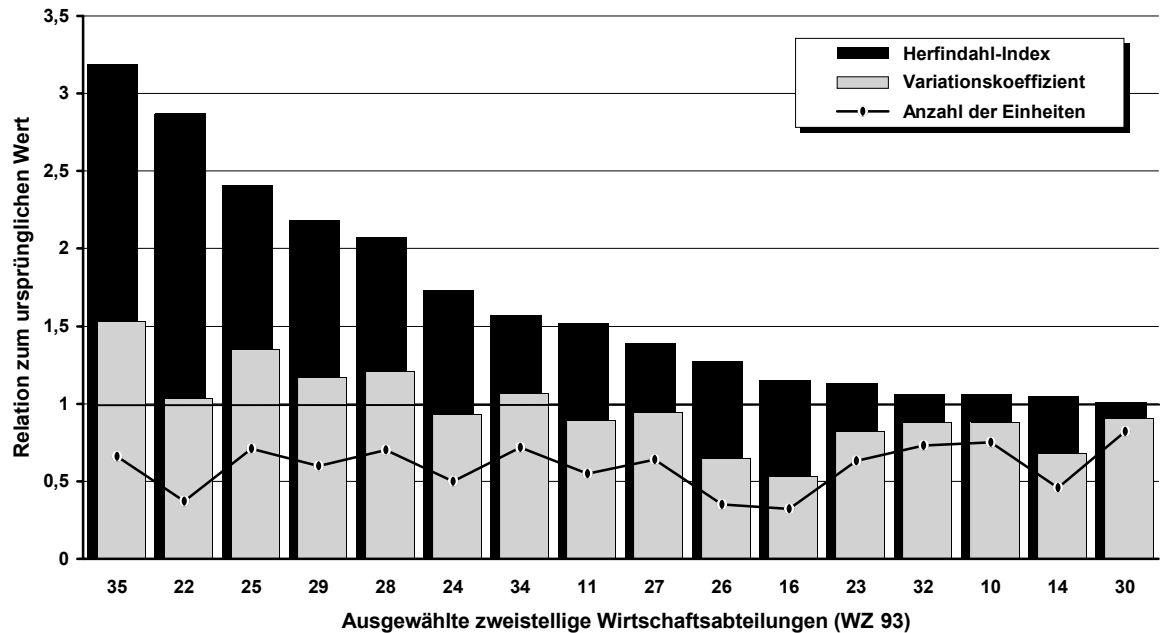
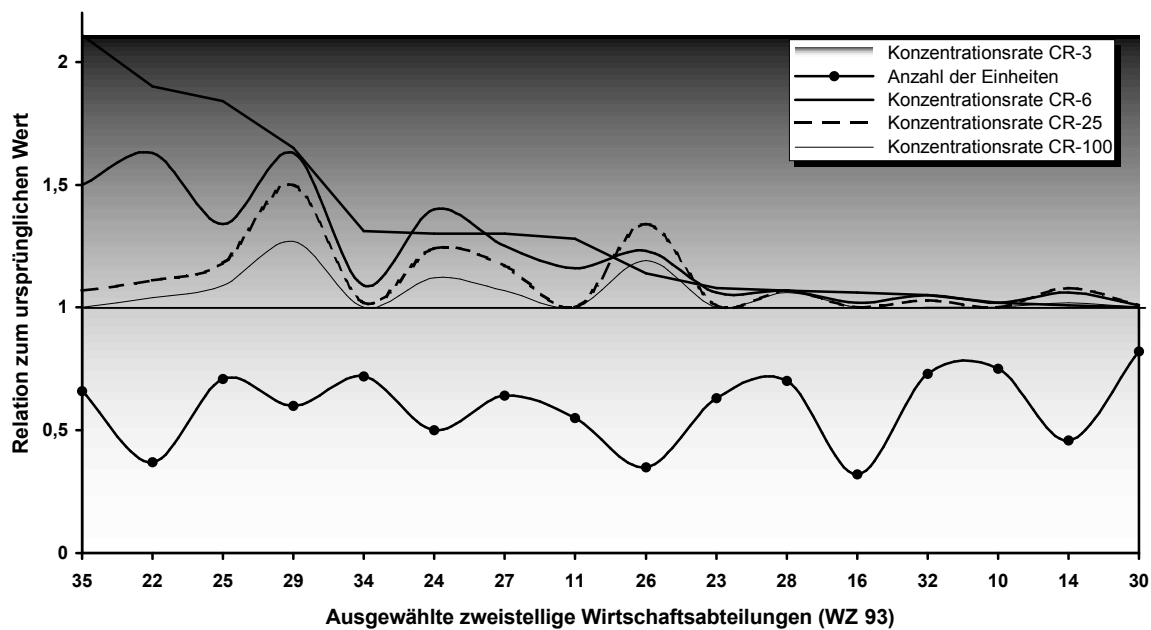


Abbildung I.14.2:

Veränderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades gemessen an Konzentrationsraten infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen
 – Deutschland 1997 –



Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM), Statistisches Bundesamt, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission, Frühjahr 2000

Tabelle I.8:

**Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen auf die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten
und den Konzentrationsgrad in der Gesamtwirtschaft**

– Deutschland 1997 –

Nr.	Merkmal	Unternehmen	Gruppen	Rel. Differenz (%) ¹
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
1	Einheiten (Tsd.)	21,213	10,938	-48,44
2	Umsatzerlöse (Mrd. DM) ²	8 749,414	-	-
3	CR ₃ (%)	35,39	42,51	20,12
4	CR ₆ (%)	50,07	59,72	19,27
5	CR ₁₀ (%)	59,03	68,18	15,50
6	CR ₂₅ (%)	74,80	82,50	10,29
7	CR ₅₀ (%)	83,76	89,91	7,34
8	CR ₁₀₀ (%)	90,51	94,94	4,89
9	Herfindahl-Index (x 1.000)	86,10	116,68	35,52
10	Variationskoeffizient (x 100)	560,86	481,71	-14,11

¹ Da die Umsatzangaben auch die Innenumsätze der komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen enthalten, ändert sich die Summe der Umsätze infolge der Gruppenbildung nicht.

² Relative Differenz bezogen auf die Anzahl der Unternehmen in Prozent.

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

279. Auf der Basis der verwendeten Daten reduziert sich die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten etwa auf die Hälfte. Der absolute Konzentrationsgrad – gemessen am Herfindahl-Index – steigt um mehr als 30 %, während die Konzentrationsraten in Abhängigkeit von der Konzentrationsstufe⁶⁶) bis zu rund 20 % ansteigen. Der Anstieg ist notwendigerweise um so geringer, je mehr sich eine Konzentrationsrate ihrer Obergrenze von 100 % nähert. Bemerkenswert und a priori nicht vor auszusehen ist die Änderungsrichtung der relativen Konzentration. Sie sinkt – gemessen durch den Variationskoeffizienten – infolge der Gruppenbildung um rund 15 %. Dies bedeutet, dass die Berücksichtigung von Unternehmensgruppen im Ergebnis zu einer gleichmäßigeren relativen Größenverteilung der hiervon berührten sowie der übrigen wirtschaftlichen Einheiten geführt hat. Insgesamt ist der empirische Einfluss der Gruppenbildung, der sich für das Produzierende Gewerbe insgesamt nachweisen lässt, erheblich und darf bei der Messung der wirtschaftlichen Konzentration nicht vernachlässigt werden. Darüber hinaus ist nicht anzunehmen, dass die Effekte der Gruppenbildung in allen Wirtschaftsbereichen gleich stark sind. Die jeweiligen Abweichungen vom Mittelwert können erheblich sein. Zu diesem Zweck wird zunächst der Einfluss

auf die Zahl und die relative Größenverteilung der wirtschaftlichen Einheiten, dann auf den absoluten Konzentrationsgrad untersucht.

280. Die Abbildungen I.15.1 und I.15.2 zeigen, in welchem Umfang sich die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und deren relative Größenverteilung durch die Gruppenbildung der Unternehmen verändern.

In Abbildung I.15.1 reduziert sich die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten maximal auf rund ein Drittel der ursprünglichen Anzahl. Hierzu gehören die Abteilungen 22 (Verlagsgewerbe u. a.), 26 (Glaswerke u. a.) und 16 (Tabakverarbeitung). Nicht oder wenig verändert sich die Zahl der Einheiten in den Abteilungen 13 (Erzbergbau), 41 (Wasserversorgung) und 19 (Ledergewerbe). Aus der Abbildung ist zwischen der Verringerung der Anzahl der Einheiten sowie dem absoluten oder dem relativen Konzentrationsgrad kein Zusammenhang erkennbar. Dieser Sachverhalt ist daher für die einzelnen Wirtschaftsbereiche gesondert zu untersuchen.

Abbildung I.15.2 zeigt, dass die relative Größenverteilung für den gesamten Bereich der Wirtschaft durch die Gruppenbildung im gewogenen Durchschnitt um rund 15 % sinkt, während die Änderungsrichtung des Variationskoeffizienten in einem Drittel der Wirtschaftsabteilungen positiv ist. Er schwankt in ebenfalls einem Drittel der

⁶⁶) Für Konzentrationsraten bestimmt die Konzentrations- oder Rangstufe die durch die Rangzahl jeweils bestimmte Menge der größten Merkmalsträger.

Abbildung I.15.1:

**Veränderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades
infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen**

– Deutschland 1997 –

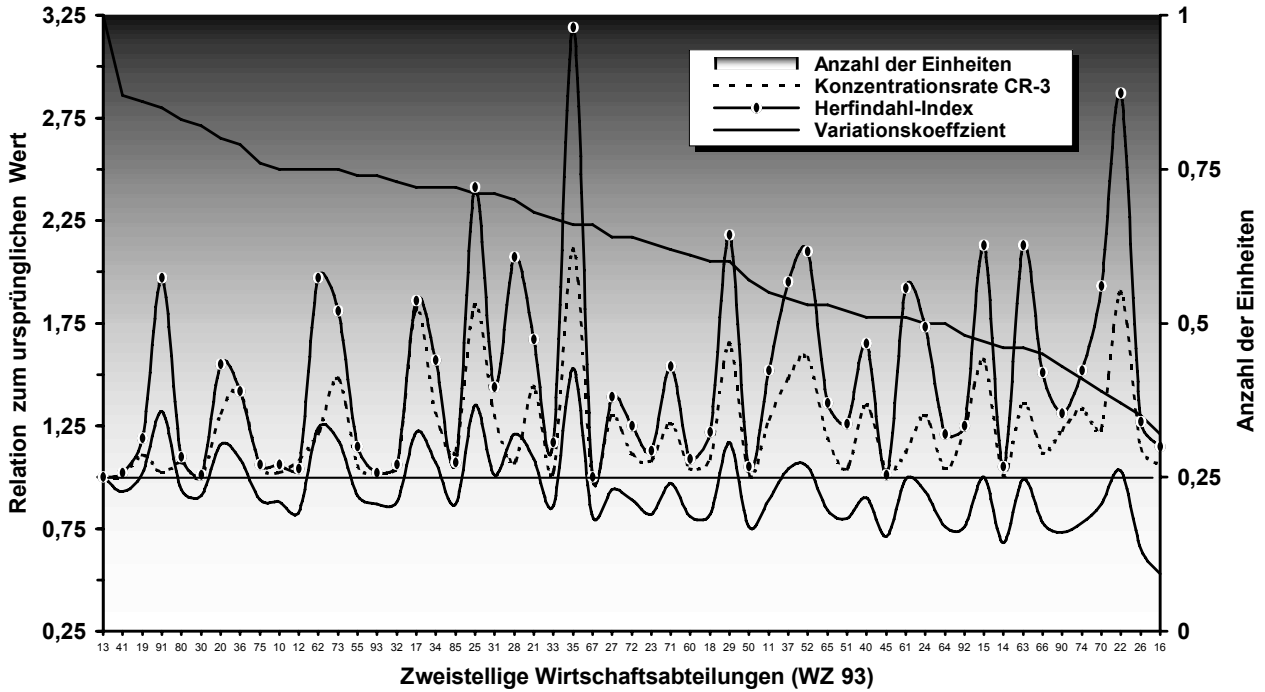
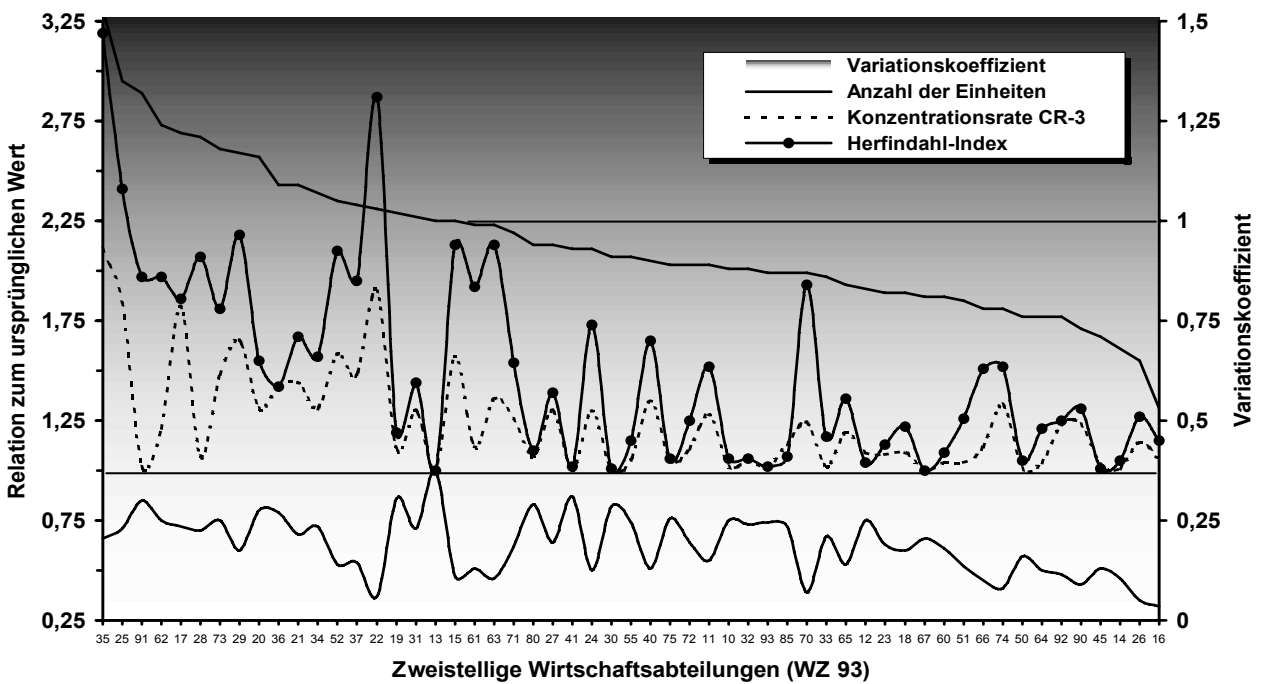


Abbildung I.15.2:

**Veränderung des Variationskoeffizienten, der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des absoluten
Konzentrationsgrades infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen**

– Deutschland 1997 –



Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Abbildung I.16.1:

Veränderung des Konzentrationsgrades gemessen am Herfindahl-Index und am Variationskoeffizienten infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen
 - Deutschland 1997 -

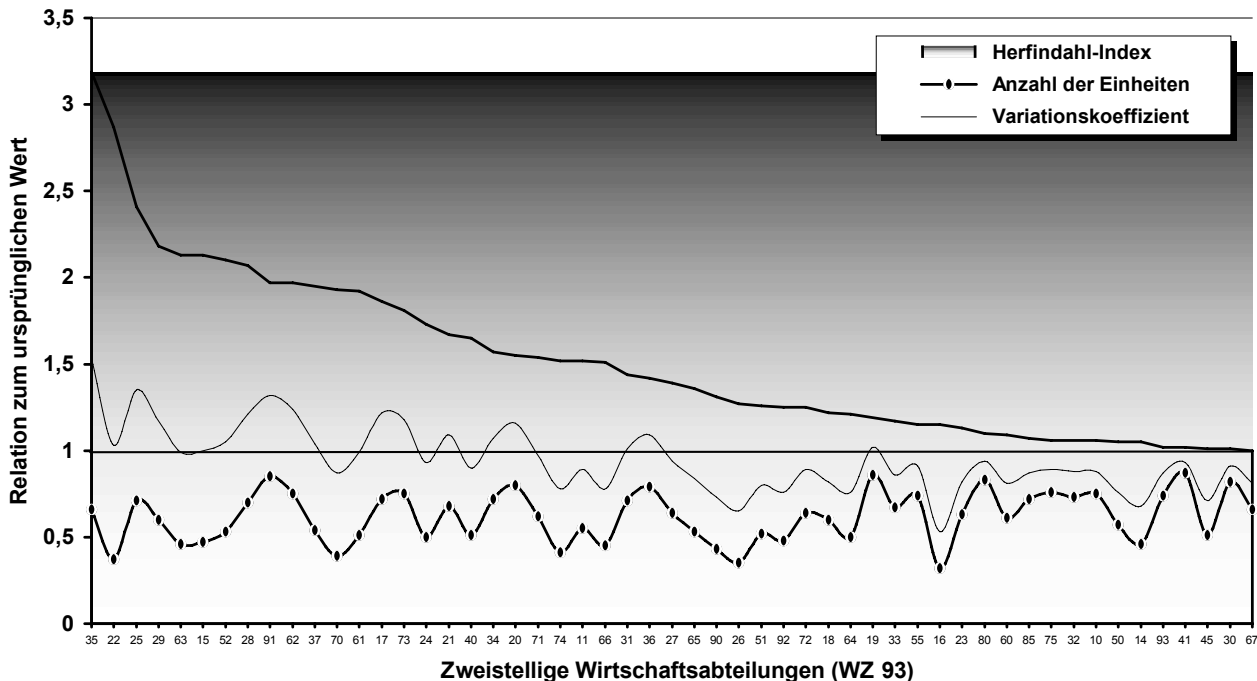
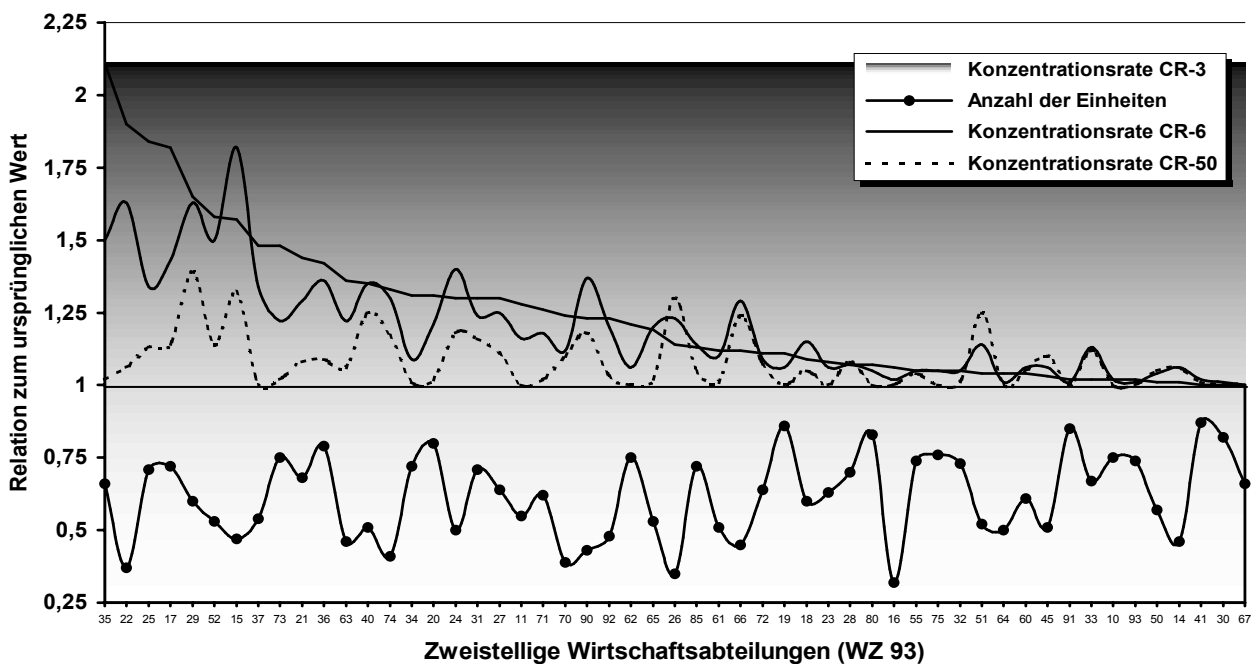


Abbildung I.16.2:

Veränderung des Konzentrationsgrades gemessen an Konzentrationsraten infolge der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen
 - Deutschland 1997 -



Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Fälle um rund +/- 10 Prozentpunkte um seinen Ausgangswert. Besonders stark steigt die Ungleichverteilung in den Abteilungen 35 (Sonstiger Fahrzeugbau), 25 (Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren) und 62 (Luftfahrt) um rund 30 bis 50 %. Die stärkste Senkung ist in den Abteilungen 14 (Gewinnung von Steinen und Erden), 26 (Glasgewerbe u. a.) und 16 (Tabakverarbeitung) zu beobachten. In den beiden zuletzt genannten Abteilungen ist auch die Zahl der Einheiten besonders stark zurückgegangen, d. h. dass die Gruppenbildung zu deutlich weniger Anbietern führt und deren Marktanteile sich annähern. Auch wenn zwischen den nach verschiedenen Maßzahlen ermittelten Konzentrationsgraden gewisse Zusammenhänge bestehen, sind diese empirisch nicht stark ausgeprägt. Auch dies ist ein Hinweis darauf, dass in den Wirtschaftsbereichen kein allgemeiner Zusammenhang zwischen der Anzahl und der Größenverteilung der wirtschaftlichen Einheiten besteht.

281. Die Abbildungen I.16.1 und I.16.2 demonstrieren die Veränderung des absoluten Konzentrationsgrades durch die Gruppenbildung der Unternehmen gemessen am Herfindahl-Index und an verschiedenen Konzentrationsraten. Da sich die Maßzahlen der absoluten Konzentration analytisch als Funktion der Anzahl der Einheiten (Merkmalsträger) und deren relative Größenverteilung (Disparität) darstellen lassen, sind die dargestellten Zusammenhänge bereits aus den Angaben zu den Abbildungen I.16.1 und I.16.2 abzuleiten.

In Abbildung I.16.1 werden die Wirtschaftsabteilungen nach der Höhe des Herfindahl-Index geordnet. Dieser steigt – im Gegensatz zu den Maßzahlen der relativen Konzentration oder der Disparität – aufgrund der Gruppenbildung stets an, da seine axiomatische Normierung das Transitivitätskriterium erfüllt.⁶⁷⁾ Infolge der Gruppenbildung übersteigt der Herfindahl-Index für etwa die Hälfte der Wirtschaftsbereiche seinen ursprünglichen Wert um 50 % und erreicht maximal den mehr als dreifachen Betrag. Diese Fälle treten auf, wenn die Gruppenbildung sowohl zu einer erheblichen Verringerung der Anzahl der Einheiten als auch zu einer Verstärkung der Ungleichverteilung unter den wirtschaftlichen Einheiten führt. Praktisch unverändert ist demgegenüber der Wert des Herfindahl-Index in den Abteilungen 45 (Baugewerbe), 30 (Herstellung von Büromaschinen u. a.) sowie in Abteilung 67 (Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten).⁶⁸⁾ In diesen Fällen wird der geringe Rückgang der Anzahl der Einheiten durch einen entsprechenden Rückgang der Ungleichverteilung nahezu kompensiert. Über alle Wirtschaftsabteilungen ist deutlich erkennbar, dass der Anstieg des Herfindahl-Index

durch die Divergenz bestimmt wird, die innerhalb einer Abteilung durch den Rückgang der Zahl der Einheiten und die Zunahme ihrer Ungleichverteilung infolge der Gruppenbildung bewirkt wird.

282. In Abbildung I.16.2 werden die Wirtschaftsabteilungen nach der Höhe der Konzentrationsrate CR3 geordnet sowie die Konzentrationsraten CR6, CR50 und CR100 zugeordnet. Auch für Konzentrationsraten als so genannte unvollständige, aber ebenfalls absolute Maßzahlen gilt, dass diese infolge der Gruppenbildung stets zunehmen. Die Abbildung zeigt, dass in den Bereichen der extrem hohen sowie der weitgehend unveränderten Konzentrationsraten die gleichen Abteilungen wie für den Herfindahl-Index vertreten sind. Dies deutet darauf hin, dass die Gruppenbildung zu einem erheblichen Teil die Zusammensetzung der Gruppe der jeweils drei größten Unternehmen berührt. Wäre dies nicht der Fall, bliebe die Konzentrationsrate CR3 unverändert. Die Konzentrationsrate CR3 erreicht in einzelnen Wirtschaftsabteilungen infolge der Gruppenbildung mehr als das Doppelte ihres ursprünglichen Werts. Hierzu gehören – wie für den Herfindahl-Index – die Bereiche 35 (Sonstiger Fahrzeugbau), 22 (Verlagsgewerbe u. a.) und 25 (Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren). In der Gruppe der weitgehend unberührten Abteilungen finden sich neben der Position 41 (Wasserversorgung) – wie beim Herfindahl-Index – die Positionen 30 (Herstellung von Büromaschinen u. a.) und 67 (Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten). Die einzelnen Konzentrationsraten korrelieren miteinander. Tendenziell nimmt die Änderungsrate mit der Höhe der Rangzahlen ab, da sich der Wert der Konzentrationsrate ihrem Maximum nähert. Da die Werte für die Rate CR3 jedoch in mehreren Fällen von den Werten der Raten CR6 und höherer Rangzahlen überstiegen wird, bedeutet dies, dass die Gruppenbildung nicht nur die relativ größten, sondern auch kleinere Unternehmen betrifft. Dies ist z. B. offenkundig in der Abteilung 15 (Ernährungsgewerbe) für die wirtschaftlichen Einheiten Nr. 4 bis 6 der Rangfolge der Fall.

283. Die folgende Tabelle I.9 enthält eine Übersicht der Auswertungsergebnisse zum Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen auf die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und den Konzentrationsgrad auf der Basis der zweistelligen Wirtschaftsabteilungen nach der amtlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93).

284. Die Änderungen der konzentrationsstatistischen Angaben für die einzelnen Wirtschaftsabteilungen weisen verschieden große Spannweiten auf. Bezogen auf die jeweilige ungewogene mittlere Abweichung beträgt die maximale Abweichung für die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten nahezu das Doppelte, für den absoluten Konzentrationsgrad, gemessen am Herfindahl-Index und den Konzentrationsraten, relativ einheitlich – mit Ausnahme der Rate CR100 – das Vier- bis Fünffache. Die relative Einheitlichkeit im Anstieg der Konzentrationsraten könnte ihren Grund darin haben, dass der durch die Gruppenbildung der Unternehmen bewirkte Anstieg des

⁶⁷⁾ Das Transitivitäts- oder Pigou-Dalton-Kriterium besagt, dass ein absolutes Konzentrationsmaß stets zunimmt, wenn ein größerer Merkmalsträger auf Kosten eines kleineren wächst. Die Zusammenfassung von Merkmalsträgern kann formal als Abschluss eines solchen Vorgangs angesehen werden.

⁶⁸⁾ Hierzu gehören u. a. Warenterminbörsen, Effektenbörsen, -vermittlung und -verwaltung (ohne Verwahrung), Versicherungsvertreter und -makler.

Tabelle I.9:

Relative Änderung der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und des Konzentrationsgrades infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93) in der Gesamtwirtschaft

– Deutschland 1997 –

Nr.	Merkmal	Mittelwert		Spannweite		Relation Spannweite / Mittelwert (d)
		gewogen	ungewogen	Maximum	Minimum	
		%				
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)
1	Wirtschaftliche Einheiten	-48,44	-37,00	0,00	-67,86	1,83
2	Umsatzerlöse ¹	-	-	-	-	-
3	CR ₃	20,12	23,00	111,20	0,00	4,83
4	CR ₆	19,27	19,00	81,56		4,29
5	CR ₁₀	15,50	15,00	73,25		4,88
6	CR ₂₅	10,29	11,00	49,65		4,51
7	CR ₅₀	7,34	8,00	39,33		4,92
8	CR ₁₀₀	4,89	4,00	27,08		6,77
9	Herfindahl-Index	35,52	49,00	218,59		4,46
10	Variationskoeffizient	-14,11	-7,00	52,55	-47,14	14,24

¹ Da die Umsatzangaben auch die Innenumsätze der komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen enthalten, ändert sich die Summe der Umsätze infolge der Gruppenbildung nicht.

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

absoluten Konzentrationsgrades im Durchschnitt über alle Wirtschaftsbereiche vor allem durch die jeweils drei größten Einheiten bestimmt wird.⁶⁹⁾ Bemerkenswert sind die starken positiven und negativen Veränderungen in der Ungleichverteilung der Umsatzanteile der wirtschaftlichen Einheiten in den einzelnen Wirtschaftsabteilungen.

Die Differenz zwischen dem gewogenen und dem ungewogenen durchschnittlichen Anstieg ist für die Konzentrationsraten relativ gering, für die Anzahl der Einheiten und die summarischen Konzentrationsmaße jedoch deutlich höher. Im Einzelnen folgt aus dem Verhältnis beider Werte, dass der Rückgang der Anzahl der Einheiten in den stark besetzten Wirtschaftsabteilungen besonders stark ist. Entsprechendes gilt auch für den Rückgang des Variationskoeffizienten, d. h. die tendenzielle Nivellierung der Größenunterschiede gemessen am Umsatz. Für den Her-

findahl-Index folgt dagegen, dass der durch die Gruppenbildung der Unternehmen bewirkte Anstieg des Konzentrationsgrades in den umsatzstarken Wirtschaftsabteilungen im Durchschnitt weniger stark ist. Er bleibt aber auch im gewogenen Durchschnitt mit über einem Drittel beträchtlich.

285. Die einzelnen Ergebnisse zu den Veränderungen der Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten, der Umsatzerlöse, der Konzentrationsraten CR₃, CR₆, CR₁₀, CR₂₅, CR₅₀, CR₁₀₀, des Herfindahl-Index und des Variationskoeffizienten in allen 56 in die Untersuchung einbezogenen zweistelligen Wirtschaftsabteilungen der amtlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) enthalten die folgenden Tabellen I.10 bis I.19.

3.3 Zusammenfassung

286. Die Auswertung der Konzernstrukturdatenbank der Verlag Hoppenstedt GmbH für das Berichtsjahr 1997

⁶⁹⁾ Dem widerspricht nicht, dass der relative Anstieg des Herfindahl-Index höher ist als der der Konzentrationsrate CR₃, da die Reagibilität des Index auf Änderungen der Verteilung stärker ist.

enthält unter den 31 zweistelligen Wirtschaftsabteilungen des Produzierenden Gewerbes zu 27 Abteilungen konzentrationsstatistische Ergebnisse, für die auch entsprechende Ergebnisse der amtlichen Statistik vorliegen. Durch die Verschiedenartigkeit der Datenquellen, insbesondere der in der Regel höheren Anzahl der erfassten Unternehmen, sind die Ergebnisse nicht ohne Einschränkungen miteinander vergleichbar. Der Abdeckungsgrad der Konzernstrukturdatenbank beträgt jedoch gemessen am Umsatz für 16 Abteilungen mehr als rund zwei Drittel. In etwa der Hälfte der Fälle stimmen auch die konzentrationsstatistischen Ergebnisse überein. Die 16 ausgewählten Wirtschaftsabteilungen werden als Datenbasis verwendet, den Effekt der Gruppenbildung auf den Konzentrationsgrad nach Wirtschaftsbereichen zu bestimmen.

287. In nahezu allen 16 zweistelligen Wirtschaftsabteilungen, für die aus statistikexternen Datenquellen besonders repräsentative Angaben über Unternehmen und Unternehmensgruppen nach Anzahl und Umsätzen vorliegen, steigt der absolute Konzentrationsgrad infolge der Gruppenbildung der Unternehmen erheblich an. Er be-

trägt in verschiedenen Fällen mehr als das Doppelte des ursprünglichen Werts.

Werden auf der Datenbasis der Konzernstrukturdatenbank mit 56 von 60 zweistelligen Wirtschaftsabteilungen nahezu alle Bereiche der Wirtschaft einbezogen, ergibt sich ein entsprechendes Bild: In etwa der Hälfte aller Wirtschaftsabteilungen steigt der absolute Konzentrationsgrad gemessen am Herfindahl-Index (Konzentrationsrate CR3) um mehr als rund 50 % (30 %) seines ursprünglichen Wertes an und erreicht maximal mehr als den dreifachen (doppelten) Betrag.

Der erhebliche Einfluss, den die Gruppenbildung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad der Wirtschaft ausübt, ist damit empirisch hinreichend belegt und auch in seiner Größenordnung bestimmt. Exaktere empirische Angaben können von der Monopolkommission erst dann ermittelt werden, wenn es in Kooperation mit der amtlichen Statistik möglich ist, die Angaben zur Gruppenbildung der Unternehmen aus statistikexternen Datenquellen mit den Einzelangaben über Unternehmen aus den amtlichen Quellen in Beziehung zu setzen.

Tabelle I.10: **Höhe und Änderung der Zahl der wirtschaftlichen Einheiten infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93)**
– Deutschland 1997 –

Lfd. Nr.	WZ-Code	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	Anzahl der Einheiten		
			Unternehmen	Gruppen	Relation (e) : (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	24	18	0,75
2	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	40	22	0,55
3	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	12	9	0,75
4	13	Erzbergbau	11	11	1,00
5	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	158	73	0,46
6	15	Ernährungsgewerbe	516	243	0,47
7	16	Tabakverarbeitung	28	9	0,32
8	17	Textilgewerbe	165	118	0,72
9	18	Bekleidungsgewerbe	92	55	0,60
10	19	Ledergewerbe	22	19	0,86
11	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	81	65	0,80
12	21	Papiergewerbe	155	106	0,68
13	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	491	182	0,37
14	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	62	39	0,63
15	24	Chemische Industrie	574	288	0,50
16	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	340	240	0,71
17	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	470	166	0,35
18	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	280	180	0,64
19	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	487	342	0,70
20	29	Maschinenbau	1.096	661	0,60
21	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	62	51	0,82
22	31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	323	229	0,71
23	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	129	94	0,73
24	33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	228	153	0,67
25	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	135	97	0,72
26	35	Sonstiger Fahrzeugbau	90	59	0,66
27	36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u.a.	140	111	0,79
28	37	Recycling	61	33	0,54
29	40	Energieversorgung	522	265	0,51
30	41	Wasserversorgung	75	65	0,87
31	45	Baugewerbe	714	361	0,51
32	50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	289	165	0,57
33	51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	2.650	1.380	0,52
34	52	Einzelhandel (oh. Handel mit Kfz. und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	545	287	0,53
35	55	Gastgewerbe	117	86	0,74
36	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	219	133	0,61
37	61	Schifffahrt	89	45	0,51
38	62	Luftfahrt	24	18	0,75
39	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung	513	238	0,46
40	64	Nachrichtenübermittlung	32	16	0,50
41	65	Kreditgewerbe	439	233	0,53
42	66	Versicherungsgewerbe	330	147	0,45
43	67	Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	292	192	0,66
44	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	1.848	723	0,39
45	71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	218	135	0,62
46	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	298	192	0,64
47	73	Forschung und Entwicklung	131	98	0,75
48	74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	4.573	1.860	0,41
49	75	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	55	42	0,76
50	80	Erziehung und Unterricht	54	45	0,83
51	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	137	98	0,72
52	90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	253	108	0,43
53	91	Interessenvertretungen sowie kirchliche u.a. Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)	34	29	0,85
54	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	229	110	0,48
55	93	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	260	193	0,74
56	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	1	1	1,00

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Tabelle I.11: **Höhe und Änderung der Umsatzerlöse infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93)**
– Deutschland 1997 –

Lfd. Nr.	WZ-Code	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	Umsatzerlöse in Mio. DM		
			Unternehmen	Gruppen	Relation (e) : (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	20.939	20.939	1,00
2	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbund ener Dienstleistungen	13.456	13.456	1,00
3	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	527	527	1,00
4	13	Erzbergbau	20.049	20.049	1,00
5	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	9.836	9.836	1,00
6	15	Ernährungsgewerbe	127.570	127.570	1,00
7	16	Tabakverarbeitung	28.471	28.471	1,00
8	17	Textilgewerbe	12.793	12.793	1,00
9	18	Bekleidungsgewerbe	9.236	9.236	1,00
10	19	Ledergewerbe	2.233	2.233	1,00
11	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	8.929	8.929	1,00
12	21	Papiergewerbe	31.584	31.584	1,00
13	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton -, Bild- und Datenträgern	162.559	162.559	1,00
14	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt - und Brutstoffen	123.971	123.971	1,00
15	24	Chemische Industrie	245.266	245.266	1,00
16	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	57.775	57.775	1,00
17	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	43.856	43.856	1,00
18	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	89.935	89.935	1,00
19	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	99.977	99.977	1,00
20	29	Maschinenbau	173.092	173.092	1,00
21	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	42.828	42.828	1,00
22	31	Herstellung von Ger äten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	45.741	45.741	1,00
23	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	117.179	117.179	1,00
24	33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	23.587	23.587	1,00
25	34	Herstellung von Kraftwag en und Kraftwagenteilen	251.140	251.140	1,00
26	35	Sonstiger Fahrzeugbau	47.267	47.267	1,00
27	36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u.a.	11.934	11.934	1,00
28	37	Recycling	846	846	1,00
29	40	Energieversorgung	162.554	162.554	1,00
30	41	Wasserversorgung	7.831	7.831	1,00
31	45	Baugewerbe	139.717	139.717	1,00
32	50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	82.440	82.440	1,00
33	51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	652.932	652.932	1,00
34	52	Einzelhandel (oh. Handel mit Kfz. und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	201.353	201.353	1,00
35	55	Gastgewerbe	5.959	5.959	1,00
36	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	45.712	45.712	1,00
37	61	Schifffahrt	9.065	9.065	1,00
38	62	Luftfahrt	27.243	27.243	1,00
39	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung	121.630	121.630	1,00
40	64	Nachrichtenübermittlung	99.162	99.162	1,00
41	65	Kreditgewerbe	3.783.911	3.783.911	1,00
42	66	Versicherungsgewerbe	245.852	245.852	1,00
43	67	Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	116.948	116.948	1,00
44	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	167.588	167.588	1,00
45	71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	36.436	36.436	1,00
46	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	46.125	46.125	1,00
47	73	Forschung und Entwicklung	8.190	8.190	1,00
48	74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für U nternehmen	817.655	817.655	1,00
49	75	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	1.130	1.130	1,00
50	80	Erziehung und Unterricht	601	601	1,00
51	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	7.542	7.542	1,00
52	90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	13.588	13.588	1,00
53	91	Interessenvertretungen sowie kirchliche u.a. Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)	287	287	1,00
54	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	38.248	38.248	1,00
55	93	Erbringung von sonsti gen Dienstleistungen	87.133	87.133	1,00
56	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	7	7	1,00

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Tabelle I.12: Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR3 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93)

– Deutschland 1997 –

Lfd. Nr.	WZ-Code	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	Konzentrationsrate CR ₃ (%)		
			Unternehmen	Gruppen	Relation (e) : (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	80,22	82,13	1,02
2	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	51,76	66,13	1,28
3	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	75,03	81,98	1,09
4	13	Erzbergbau	97,60	97,60	1,00
5	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	59,77	60,41	1,01
6	15	Ernährungsgewerbe	12,92	20,26	1,57
7	16	Tabakverarbeitung	86,12	91,64	1,06
8	17	Textilgewerbe	12,33	22,39	1,82
9	18	Bekleidungs-gewerbe	36,46	39,79	1,09
10	19	Ledergewerbe	65,60	72,71	1,11
11	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	27,25	35,73	1,31
12	21	Papiergewerbe	21,08	30,35	1,44
13	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	41,13	78,09	1,90
14	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	54,02	58,13	1,08
15	24	Chemische Industrie	24,47	31,90	1,30
16	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	15,76	28,96	1,84
17	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	30,12	34,20	1,14
18	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	19,54	25,42	1,30
19	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	53,30	57,14	1,07
20	29	Maschinenbau	8,52	14,04	1,65
21	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	83,30	83,63	1,00
22	31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	16,55	21,52	1,30
23	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	76,73	80,30	1,05
24	33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	24,54	25,02	1,02
25	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	47,84	62,53	1,31
26	35	Sonstiger Fahrzeugbau	31,70	66,95	2,11
27	36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u.a.	14,44	20,46	1,42
28	37	Recycling	32,06	47,50	1,48
29	40	Energieversorgung	17,20	23,20	1,35
30	41	Wasserversorgung	48,70	48,70	1,00
31	45	Baugewerbe	59,16	61,03	1,03
32	50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	42,30	42,89	1,01
33	51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	13,72	14,21	1,04
34	52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz. und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	28,35	44,68	1,58
35	55	Gastgewerbe	32,35	34,03	1,05
36	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	65,56	67,86	1,04
37	61	Schifffahrt	71,69	80,01	1,12
38	62	Luftfahrt	77,06	93,48	1,21
39	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung	46,81	63,89	1,36
40	64	Nachrichtenübermittlung	94,94	98,39	1,04
41	65	Kreditgewerbe	39,16	46,80	1,19
42	66	Versicherungsgewerbe	16,98	18,94	1,12
43	67	Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	85,35	85,43	1,00
44	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	43,45	54,09	1,24
45	71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungs-personal	41,80	52,66	1,26
46	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	47,71	52,78	1,11
47	73	Forschung und Entwicklung	39,22	58,08	1,48
48	74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	10,18	13,50	1,33
49	75	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	74,79	78,81	1,05
50	80	Erziehung und Unterricht	45,25	48,32	1,07
51	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	42,57	47,98	1,13
52	90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	33,05	40,50	1,23
53	91	Interessenvertretungen sowie kirchliche u.a. Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)	94,25	96,44	1,02
54	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	34,86	43,03	1,23
55	93	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	72,57	73,75	1,02
56	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	100,00	100,00	1,00

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Tabelle I.13: Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR6 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93)

– Deutschland 1997 –

Lfd. Nr.	WZ-Code	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	Konzentrationsrate CR ₆ (%)		
			Unternehmen	Gruppen	Relation (e) : (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	94,00	95,91	1,02
2	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	79,92	92,81	1,16
3	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	93,37	95,27	1,02
4	13	Erzbergbau	99,86	99,86	1,00
5	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	69,00	73,47	1,06
6	15	Ernährungsgewerbe	18,82	34,17	1,82
7	16	Tabakverarbeitung	98,34	99,91	1,02
8	17	Textilgewerbe	22,93	32,75	1,43
9	18	Bekleidungsgewerbe	51,11	58,92	1,15
10	19	Ledergewerbe	77,35	82,03	1,06
11	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	42,28	51,27	1,21
12	21	Papiergewerbe	33,94	43,85	1,29
13	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	52,25	85,33	1,63
14	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	88,77	94,17	1,06
15	24	Chemische Industrie	36,84	51,72	1,40
16	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	28,64	38,37	1,34
17	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	37,01	45,46	1,23
18	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	31,98	40,12	1,25
19	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	57,98	61,79	1,07
20	29	Maschinenbau	14,63	23,79	1,63
21	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	90,01	91,00	1,01
22	31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	25,60	31,86	1,24
23	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	83,79	87,75	1,05
24	33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	34,47	39,03	1,13
25	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	79,01	86,02	1,09
26	35	Sonstiger Fahrzeugbau	52,48	78,67	1,50
27	36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u.a.	24,70	33,51	1,36
28	37	Recycling	50,04	67,01	1,34
29	40	Energieversorgung	25,91	35,09	1,35
30	41	Wasserversorgung	62,07	63,52	1,02
31	45	Baugewerbe	63,72	67,65	1,06
32	50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	54,24	56,45	1,04
33	51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	19,41	22,05	1,14
34	52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz. und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	40,33	60,56	1,50
35	55	Gastgewerbe	51,37	53,84	1,05
36	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	74,32	78,54	1,06
37	61	Schifffahrt	81,39	89,75	1,10
38	62	Luftfahrt	93,44	99,16	1,06
39	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung	58,70	71,34	1,22
40	64	Nachrichtenübermittlung	98,85	99,80	1,01
41	65	Kreditgewerbe	59,19	71,24	1,20
42	66	Versicherungsgewerbe	24,13	31,16	1,29
43	67	Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	92,84	93,11	1,00
44	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	57,82	64,60	1,12
45	71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	58,71	69,20	1,18
46	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	58,60	64,03	1,09
47	73	Forschung und Entwicklung	58,05	71,05	1,22
48	74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	17,26	22,39	1,30
49	75	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	85,88	89,90	1,05
50	80	Erziehung und Unterricht	61,63	64,70	1,05
51	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	53,06	60,43	1,14
52	90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	42,41	58,24	1,37
53	91	Interessenvertretungen sowie kirchliche u.a. Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)	98,53	99,44	1,01
54	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	51,93	62,31	1,20
55	93	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	86,79	87,97	1,01
56	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	100,00	100,00	1,00

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Tabelle I.14: **Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR10 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93)**
– Deutschland 1997 –

Lfd. Nr.	WZ-Code	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	Konzentrationsrate CR ₁₀ (%)		
			Unternehmen	Gruppen	Relation (e) : (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	99,50	99,82	1,00
2	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verb. undener Dienstleistungen	89,61	96,96	1,08
3	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	99,45	100,00	1,01
4	13	Erzbergbau	99,99	99,99	1,00
5	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	75,19	83,27	1,11
6	15	Ernährungsgewerbe	25,38	43,97	1,73
7	16	Tabakverarbeitung	99,93	100,00	1,00
8	17	Textilgewerbe	35,32	44,39	1,26
9	18	Bekleidungs-gewerbe	60,10	71,14	1,18
10	19	Ledergewerbe	87,33	91,43	1,05
11	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	58,33	65,79	1,13
12	21	Papiergewerbe	45,53	55,48	1,22
13	22	Verlags-gewerbe, Druck-gewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	66,30	89,65	1,35
14	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	95,56	97,91	1,02
15	24	Chemische Industrie	45,24	61,55	1,36
16	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	38,78	48,67	1,25
17	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	43,95	55,90	1,27
18	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	42,69	52,19	1,22
19	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	61,93	65,70	1,06
20	29	Maschinenbau	21,52	34,07	1,58
21	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	93,16	94,15	1,01
22	31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	34,03	41,96	1,23
23	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	87,35	91,86	1,05
24	33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	41,91	48,34	1,15
25	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenanteilen	87,10	90,94	1,04
26	35	Sonstiger Fahrzeugbau	70,75	86,46	1,22
27	36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u.a.	35,92	44,57	1,24
28	37	Recycling	66,41	81,30	1,22
29	40	Energieversorgung	35,05	46,99	1,34
30	41	Wasserversorgung	72,12	73,56	1,02
31	45	Baugewerbe	67,35	72,94	1,08
32	50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	64,64	68,75	1,06
33	51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	24,48	28,97	1,18
34	52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz. und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	51,14	74,79	1,46
35	55	Gastgewerbe	61,97	67,60	1,09
36	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	79,25	84,45	1,07
37	61	Schifffahrt	87,30	94,44	1,08
38	62	Luftfahrt	99,42	99,87	1,00
39	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung	68,16	77,70	1,14
40	64	Nachrichtenübermittlung	99,61	99,95	1,00
41	65	Kreditgewerbe	70,41	80,25	1,14
42	66	Versicherungsgewerbe	32,21	43,55	1,35
43	67	Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	94,65	95,09	1,00
44	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	64,11	72,02	1,12
45	71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	69,41	79,03	1,14
46	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	65,44	71,24	1,09
47	73	Forschung und Entwicklung	69,50	80,91	1,16
48	74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	24,41	31,96	1,31
49	75	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	94,58	96,92	1,02
50	80	Erziehung und Unterricht	73,20	76,14	1,04
51	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	61,92	69,56	1,12
52	90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	49,64	69,34	1,40
53	91	Interessenvertretungen sowie kirchliche u.a. Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)	99,86	99,98	1,00
54	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	69,91	80,38	1,15
55	93	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	90,47	91,55	1,01
56	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	100,00	100,00	1,00

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Tabelle I.15: **Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR25 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93)**
– Deutschland 1997 –

Lfd. Nr.	WZ-Code	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	Konzentrationsrate CR ₂₅ (%)		
			Unternehmen	Gruppen	Relation (e) : (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	100,00	100,00	1,00
2	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	99,58	100,00	1,00
3	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	100,00	100,00	1,00
4	13	Erzbergbau	100,00	100,00	1,00
5	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	87,37	94,22	1,08
6	15	Ernährungsgewerbe	44,90	64,74	1,44
7	16	Tabakverarbeitung	100,00	100,00	1,00
8	17	Textilgewerbe	58,59	71,24	1,22
9	18	Bekleidungs-gewerbe	79,83	91,58	1,15
10	19	Ledergewerbe	100,00	100,00	1,00
11	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	82,80	89,38	1,08
12	21	Papiergewerbe	69,21	80,10	1,16
13	22	Verlags-gewerbe, Druck-gewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	85,37	94,56	1,11
14	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	99,16	99,79	1,01
15	24	Chemische Industrie	61,24	75,87	1,24
16	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	56,63	67,01	1,18
17	26	Glas-gewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	57,89	77,53	1,34
18	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	64,30	74,94	1,17
19	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	69,38	74,32	1,07
20	29	Maschinenbau	35,99	53,86	1,50
21	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	98,35	98,90	1,01
22	31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	51,58	61,27	1,19
23	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	94,27	97,27	1,03
24	33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	59,80	67,74	1,13
25	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	95,00	96,59	1,02
26	35	Sonstiger Fahrzeugbau	90,49	96,91	1,07
27	36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u.a.	59,28	67,86	1,14
28	37	Recycling	91,61	99,12	1,08
29	40	Energieversorgung	52,84	69,44	1,31
30	41	Wasserversorgung	88,43	90,01	1,02
31	45	Baugewerbe	74,89	82,39	1,10
32	50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	80,29	85,78	1,07
33	51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	37,43	46,29	1,24
34	52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz. und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	69,29	89,14	1,29
35	55	Gastgewerbe	83,33	89,27	1,07
36	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	87,00	92,34	1,06
37	61	Schifffahrt	96,06	99,32	1,03
38	62	Luftfahrt	100,00	100,00	1,00
39	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung	81,01	89,46	1,10
40	64	Nachrichtenübermittlung	99,99	100,00	1,00
41	65	Kreditgewerbe	88,93	94,33	1,06
42	66	Versicherungsgewerbe	54,67	73,10	1,34
43	67	Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	97,58	98,47	1,01
44	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	72,65	80,96	1,11
45	71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	85,61	91,52	1,07
46	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	77,72	84,84	1,09
47	73	Forschung und Entwicklung	89,80	94,28	1,05
48	74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	41,37	51,37	1,24
49	75	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	100,00	100,00	1,00
50	80	Erziehung und Unterricht	95,55	97,54	1,02
51	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	81,72	88,36	1,08
52	90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	67,21	85,79	1,28
53	91	Interessenvertretungen sowie kirchliche u.a. Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)	100,00	100,00	1,00
54	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	91,29	95,82	1,05
55	93	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	96,29	97,04	1,01
56	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	100,00	100,00	1,00

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Tabelle I.16: **Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR50 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93)**
– Deutschland 1997 –

Lfd. Nr.	WZ-Code	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	Konzentrationsrate CR ₅₀ (%)		
			Unternehmen	Gruppen	Relation (e) : (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	100,00	100,00	1,00
2	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	100,00	100,00	1,00
3	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	100,00	100,00	1,00
4	13	Erzbergbau	100,00	100,00	1,00
5	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	93,36	98,77	1,06
6	15	Ernährungsgewerbe	60,79	80,25	1,32
7	16	Tabakverarbeitung	100,00	100,00	1,00
8	17	Textilgewerbe	77,28	88,48	1,14
9	18	Bekleidungsindustrie	95,48	99,99	1,05
10	19	Ledergewerbe	100,00	100,00	1,00
11	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	96,93	99,15	1,02
12	21	Papiergewerbe	86,25	93,49	1,08
13	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	91,71	97,57	1,06
14	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	99,99	100,00	1,00
15	24	Chemische Industrie	73,41	86,67	1,18
16	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	71,43	80,85	1,13
17	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	69,83	90,77	1,30
18	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	78,75	87,70	1,11
19	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	77,15	82,98	1,08
20	29	Maschinenbau	49,33	68,73	1,39
21	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	99,93	100,00	1,00
22	31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	65,58	76,25	1,16
23	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	98,22	99,39	1,01
24	33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	74,95	83,72	1,12
25	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	97,91	98,96	1,01
26	35	Sonstiger Fahrzeugbau	97,96	99,89	1,02
27	36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u.a.	80,08	87,11	1,09
28	37	Recycling	99,53	100,00	1,00
29	40	Energieversorgung	67,93	84,66	1,25
30	41	Wasserversorgung	98,21	99,27	1,01
31	45	Baugewerbe	81,00	88,85	1,10
32	50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	88,47	93,04	1,05
33	51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	49,12	61,53	1,25
34	52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz. und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	83,00	94,53	1,14
35	55	Gastgewerbe	94,32	97,73	1,04
36	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	92,61	96,81	1,05
37	61	Schifffahrt	99,49	100,00	1,01
38	62	Luftfahrt	100,00	100,00	1,00
39	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung	88,25	95,12	1,08
40	64	Nachrichtenübermittlung	100,00	100,00	1,00
41	65	Kreditgewerbe	96,06	98,44	1,02
42	66	Versicherungsgewerbe	74,07	91,56	1,24
43	67	Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	98,91	99,48	1,01
44	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	78,94	87,05	1,10
45	71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	95,64	97,74	1,02
46	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	86,59	92,88	1,07
47	73	Forschung und Entwicklung	97,21	99,01	1,02
48	74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	56,48	66,27	1,17
49	75	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	100,00	100,00	1,00
50	80	Erziehung und Unterricht	100,00	100,00	1,00
51	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	93,94	98,57	1,05
52	90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	82,10	96,52	1,18
53	91	Interessenvertretungen sowie kirchliche u.a. Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)	100,00	100,00	1,00
54	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	96,42	99,41	1,03
55	93	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	98,59	98,97	1,00
56	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	100,00	100,00	1,00

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Tabelle I.17: **Höhe und Änderung der Konzentrationsrate CR100 infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93)**
– Deutschland 1997 –

Lfd. Nr.	WZ-Code	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	Konzentrationsrate CR ₁₀₀ (%)		
			Unternehmen	Gruppen	Relation (e) : (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	100,00	100,00	1,00
2	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	100,00	100,00	1,00
3	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	100,00	100,00	1,00
4	13	Erzbergbau	100,00	100,00	1,00
5	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	98,49	100,00	1,02
6	15	Ernährungsgewerbe	77,59	93,17	1,20
7	16	Tabakverarbeitung	100,00	100,00	1,00
8	17	Textilgewerbe	93,81	99,26	1,06
9	18	Bekleidungsgewerbe	100,00	100,00	1,00
10	19	Ledergewerbe	100,00	100,00	1,00
11	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	100,00	100,00	1,00
12	21	Papiergewerbe	97,32	99,94	1,03
13	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	95,87	99,48	1,04
14	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	100,00	100,00	1,00
15	24	Chemische Industrie	85,34	95,58	1,12
16	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	84,76	92,00	1,09
17	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	82,05	98,04	1,19
18	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	91,11	97,14	1,07
19	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	85,96	91,18	1,06
20	29	Maschinenbau	63,11	80,20	1,27
21	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	100,00	100,00	1,00
22	31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	81,99	91,01	1,11
23	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	99,91	100,00	1,00
24	33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	90,70	97,17	1,07
25	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	99,87	100,00	1,00
26	35	Sonstiger Fahrzeugbau	100,00	100,00	1,00
27	36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u.a.	97,22	99,83	1,03
28	37	Recycling	100,00	100,00	1,00
29	40	Energieversorgung	83,49	94,79	1,14
30	41	Wasserversorgung	100,00	100,00	1,00
31	45	Baugewerbe	86,99	94,39	1,09
32	50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	94,78	98,45	1,04
33	51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	62,45	75,29	1,21
34	52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz. und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	92,15	98,07	1,06
35	55	Gastgewerbe	99,91	100,00	1,00
36	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	98,05	99,71	1,02
37	61	Schifffahrt	100,00	100,00	1,00
38	62	Luftfahrt	100,00	100,00	1,00
39	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung	94,25	98,45	1,04
40	64	Nachrichtenübermittlung	100,00	100,00	1,00
41	65	Kreditgewerbe	98,84	99,79	1,01
42	66	Versicherungsgewerbe	90,05	99,77	1,11
43	67	Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	99,68	99,91	1,00
44	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	85,39	93,09	1,09
45	71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	99,53	99,91	1,00
46	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	94,97	98,35	1,04
47	73	Forschung und Entwicklung	100,00	100,00	1,00
48	74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	72,08	80,33	1,11
49	75	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	100,00	100,00	1,00
50	80	Erziehung und Unterricht	100,00	100,00	1,00
51	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	100,00	100,00	1,00
52	90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	94,11	99,98	1,06
53	91	Interessenvertretungen sowie kirchliche u.a. Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)	100,00	100,00	1,00
54	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	99,32	100,00	1,01
55	93	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	99,66	99,87	1,00
56	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	100,00	100,00	1,00

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Tabelle I.18: **Höhe und Änderung des Herfindahl-Index infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93)**

- Deutschland 1997 -

Lfd. Nr.	WZ-Code	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	Herfindahl-Index (x 1.000)		
			Unternehmen	Gruppen	Relation (e) : (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	336,06	356,68	1,06
2	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	122,98	186,57	1,52
3	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	281,53	293,93	1,04
4	13	Erzbergbau	824,13	824,13	1,00
5	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	156,89	165,28	1,05
6	15	Ernährungsgewerbe	12,86	27,45	2,13
7	16	Tabakverarbeitung	286,49	329,14	1,15
8	17	Textilgewerbe	18,74	34,88	1,86
9	18	Bekleidungsindustrie	62,76	76,69	1,22
10	19	Ledergewerbe	156,43	186,40	1,19
11	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	45,11	69,93	1,55
12	21	Papiergewerbe	30,13	50,22	1,67
13	22	Verlags- und Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	102,52	294,04	2,87
14	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	149,46	169,08	1,13
15	24	Chemische Industrie	31,27	54,12	1,73
16	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	20,35	48,99	2,41
17	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	52,87	67,18	1,27
18	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	27,31	37,92	1,39
19	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	129,00	266,65	2,07
20	29	Maschinenbau	7,84	17,12	2,18
21	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	245,35	248,23	1,01
22	31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	18,11	26,16	1,44
23	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	357,34	380,53	1,06
24	33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	30,09	35,08	1,17
25	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	116,42	182,75	1,57
26	35	Sonstiger Fahrzeugbau	61,81	196,92	3,19
27	36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u.a.	20,26	28,71	1,42
28	37	Recycling	60,53	118,13	1,95
29	40	Energieversorgung	19,86	32,70	1,65
30	41	Wasserversorgung	109,15	110,93	1,02
31	45	Baugewerbe	275,39	278,04	1,01
32	50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	81,78	85,64	1,05
33	51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	12,14	15,24	1,26
34	52	Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz. und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	42,41	88,98	2,10
35	55	Gastgewerbe	57,98	66,92	1,15
36	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	309,36	336,41	1,09
37	61	Schifffahrt	180,16	346,81	1,92
38	62	Luftfahrt	339,65	669,69	1,97
39	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung	92,86	197,47	2,13
40	64	Nachrichtenübermittlung	451,04	546,38	1,21
41	65	Kreditgewerbe	78,46	106,45	1,36
42	66	Versicherungsgewerbe	19,50	29,41	1,51
43	67	Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	543,05	543,55	1,00
44	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	77,08	148,72	1,93
45	71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	79,46	122,27	1,54
46	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	87,09	108,84	1,25
47	73	Forschung und Entwicklung	76,67	138,52	1,81
48	74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	10,08	15,36	1,52
49	75	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	263,83	279,95	1,06
50	80	Erziehung und Unterricht	87,82	96,35	1,10
51	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	123,28	132,02	1,07
52	90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	63,71	83,29	1,31
53	91	Interessenvertretungen sowie kirchliche u.a. Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)	365,02	717,61	1,97
54	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	73,67	91,94	1,25
55	93	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	213,02	217,45	1,02
56	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	1.000,00	1.000,00	1,00

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

Tabelle I.19: Höhe und Änderung des Variationskoeffizienten infolge der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ93)

– Deutschland 1997 –

Lfd. Nr.	WZ-Code	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	Variationskoeffizient (x 100)		
			Unternehmen	Gruppen	Relation (e) : (d)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	265,81	232,81	0,88
2	11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	197,97	176,20	0,89
3	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	154,22	128,27	0,83
4	13	Erzbergbau	284,00	284,00	1,00
5	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	487,74	332,65	0,68
6	15	Ernährungsgewerbe	237,40	238,12	1,00
7	16	Tabakverarbeitung	264,98	140,08	0,53
8	17	Textilgewerbe	144,66	176,52	1,22
9	18	Bekleidungsindustrie	218,49	179,39	0,82
10	19	Ledergewerbe	156,25	159,42	1,02
11	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	162,92	188,29	1,16
12	21	Papiergewerbe	191,57	207,92	1,09
13	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	702,40	724,67	1,03
14	23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	287,52	236,52	0,82
15	24	Chemische Industrie	411,69	381,92	0,93
16	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	243,30	327,99	1,35
17	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	488,35	318,62	0,65
18	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	257,83	241,35	0,94
19	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	786,29	949,72	1,21
20	29	Maschinenbau	275,47	321,20	1,17
21	30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	376,98	341,47	0,91
22	31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.	220,22	223,39	1,01
23	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	671,54	589,66	0,88
24	33	Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	242,08	208,98	0,86
25	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	383,63	408,98	1,07
26	35	Sonstiger Fahrzeugbau	213,60	325,85	1,53
27	36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren u.a.	135,50	147,87	1,09
28	37	Recycling	164,09	170,24	1,04
29	40	Energieversorgung	306,04	276,89	0,90
30	41	Wasserversorgung	268,07	249,21	0,93
31	45	Baugewerbe	1.398,67	996,85	0,71
32	50	Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen	475,75	362,37	0,76
33	51	Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	558,39	447,57	0,80
34	52	Einzelhandel (oh. Handel mit Kfz. und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern	470,26	495,35	1,05
35	55	Gastgewerbe	240,50	218,06	0,91
36	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	817,00	661,38	0,81
37	61	Schifffahrt	387,74	382,18	0,99
38	62	Luftfahrt	267,42	332,48	1,24
39	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Verkehrsvermittlung	682,92	678,22	0,99
40	64	Nachrichtenübermittlung	366,52	278,24	0,76
41	65	Kreditgewerbe	578,31	487,89	0,84
42	66	Versicherungsgewerbe	233,10	182,32	0,78
43	67	Mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	1.255,28	1.016,67	0,81
44	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	1.189,34	1.032,12	0,87
45	71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	404,01	393,77	0,97
46	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	499,53	446,06	0,89
47	73	Forschung und Entwicklung	300,72	354,61	1,18
48	74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	671,65	525,15	0,78
49	75	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	367,57	327,99	0,89
50	80	Erziehung und Unterricht	193,45	182,64	0,94
51	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	398,61	345,51	0,87
52	90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	388,82	282,75	0,73
53	91	Interessenvertretungen sowie kirchliche u.a. Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)	337,80	445,09	1,32
54	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	398,37	301,88	0,76
55	93	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	737,46	640,06	0,87
56	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	-	-	-

Quelle: Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Quelle: Verlag Hoppenstedt GmbH, Konzernstrukturdatenbank 4/1997, 4/1998 (CD-ROM), Verband der Vereine Creditreform e.V., MARKUS, Update 30a, 30b, August 1997 (CD-ROM)

KAPITEL II

Ergebnisse der amtlichen Konzentrationsstatistik für Industrie und Handel**1. Konzeptionelle Grundlagen und Zweifel am Realitätsbezug der amtlichen Unternehmensstatistik**

288. Die Monopolkommission wertet zur Erfüllung ihres in § 44 Abs. 1 GWB begründeten gesetzlichen Auftrags auf dem Gebiet der Konzentrationsberichterstattung seit dem ersten Hauptgutachten 1973/1975 an erster Stelle die amtliche Unternehmensstatistik aus. Das Statistische Bundesamt erstellt und veröffentlicht seit vielen Jahren konzentrationsstatistische Ergebnisse, die teils auf Initiative des Amtes, teils auf Antrag der Monopolkommission nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 lit. a BStatG in Gestalt von Sonder- bzw. Zusatzaufbereitungen für Bundeszwecke erstellt werden.¹⁾

Ziel der konzentrationsstatistischen Untersuchungen der Monopolkommission ist es, im Rahmen des empirisch Möglichen die Größenstrukturen der wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten in einer den sachlich relevanten Märkten nahe kommenden Abgrenzung in allen Bereichen der Wirtschaft zu erfassen und unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten darzustellen und zu bewerten. Hierbei ist wirtschaftstheoretisch und -politisch unstrittig, dass sowohl die absolute Größe als auch die relative Größenverteilung der Unternehmen, insbesondere gemessen an Marktanteilen, nur jeweils ein Element der Marktstruktur kennzeichnen und auch durch eine vollständige Erfassung aller Strukturelemente weder das Marktverhalten der Wettbewerber noch das Marktergebnis im Wege eindeutiger Kausalitätsbeziehung determiniert werden können. Dennoch stellen die Größen- und Marktanteilsstrukturen der wirtschaftlichen Akteure eine wichtige faktische Determinante dar. Sie können die Handlungsspielräume kleiner und mittlerer Unternehmen zumindest zeitweise begrenzen und im Falle einer starken Konzentration auf wenige oder nur einen Anbieter ein wettbewerbliches Gefährdungs- und Missbrauchspoten-

tial bilden. Insbesondere die Fortschreibung der regelmäßig ermittelten Ergebnisse zu langfristigen Reihen können ein Instrument liefern, Trends des wirtschaftlichen Strukturwandels zu erkennen. Dies setzt allerdings voraus, dass die Einzelergebnisse frei von systematischen Verzerrungen sind.

289. Die amtliche Unternehmensstatistik ist für die Monopolkommission eine unverzichtbare Informationsquelle, da deren Angaben aufgrund wohldefinierter Merkmale, Berichtskreise und Berichtswege, regelmäßig, mit großer Zuverlässigkeit und Repräsentativität über eine Vielzahl von Wirtschaftsbereichen ermittelt werden. Im vorliegenden Zusammenhang ist von besonderer Bedeutung, dass eine weitgehend exakte Zuordnung der einzelnen Unternehmen und Betriebe bzw. deren Teile zu den einzelnen Wirtschaftsbereichen im Rahmen der Klassifikation der Wirtschaftszweige angestrebt wird. Dies ist für die Ermittlung der Größen- und Marktanteilsstrukturen in den Wirtschaftsbereichen wesentlich und mit Hilfe von Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik nicht in gleicher Weise zu erreichen.

Die amtliche Wirtschaftsstatistik leidet jedoch unter verschiedenen konzeptionellen und methodischen Mängeln. Diese betreffen insbesondere die Erfassung der Diversifizierung der Unternehmen, die Verzahnung der deutschen mit den ausländischen Märkten sowie die Abgrenzung der wirtschaftlich relevanten Entscheidungseinheiten in Gestalt von aus mehreren rechtlichen Einheiten bestehenden komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen, die sich als Konzerne, Kooperationen oder sonstige Unternehmensverbindungen organisieren. Diese grundlegenden Mängel heben den Realitätsbezug der amtlichen statistischen Ergebnisse teilweise vollständig auf und führen auf verschiedenen Gebieten der empirischen Wirtschaftsforschung, insbesondere bei der Messung der Konzentration in der Wirtschaft, zu teilweise extremen Abweichungen von der wirtschaftlichen Realität.

290. Der Grund für die konzeptionellen und methodischen Defizite der amtlichen Unternehmensstatistik liegen – wie sowohl im Einleitungskapitel als auch in Kapitel I dieses Gutachtens nochmals eingehend dargelegt – vor allem in einem überkommenen Unternehmensbegriff und dem hierauf aufbauenden unternehmensstatistischen Konzept. Dieses setzt Unternehmen mit den jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten gleich und verzichtet auf deren Zusammenführung zu wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten insbesondere in Gestalt von Konzernen, Kooperationen und anderen wettbewerblich relevanten Unternehmensverbindungen. Die Monopolkommission hält dies weder für empirisch vertretbar, noch

¹⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt, Sonderbeitrag S. 9, Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe 1954 und 1982 sowie die jeweils aktuellen periodischen Veröffentlichungen: Statistisches Bundesamt, Arbeitsunterlage zu Fachserie 6, Handel und Gastgewerbe, Reiseverkehr: Konzentration im Handel und Gastgewerbe. Sonderauswertung der Jahreserhebung 1995; Fachserie 4, Reihe 4.2.3: Konzentrationsstatistische Daten für das Verarbeitende Gewerbe, den Bergbau und die Gewinnung von Steinen und Erden sowie das Baugewerbe 1995 und 1996; Fachserie 4, Reihe 3.2: Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe 1998, Tab. 2: Absatzproduktion und Anteile der Anbieter nach Güterabteilungen; Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1999, Tab. 9.4: Unternehmenskonzentration im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Bergbau und in der Gewinnung von Steinen und Erden 1997.

mit den methodischen und statistikrechtlichen Vorgaben der Europäischen Union sowie den verfassungsrechtlich und gesetzlich normierten allgemeinen Aufgaben der deutschen amtlichen Statistik vereinbar. Die Kommission hat seit längerem wiederholt Vorschläge unterbreitet, die Datenbasis der amtliche Unternehmensstatistik durch die Nutzung außerhalb ihres Bereichs bestehender Unternehmens- und Konzernstrukturdatenbanken zu ergänzen.²⁾ Die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hierzu in Auftrag gegebenen Machbarkeitsstudie des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung hat dieses Konzept nach eingehenden Untersuchungen bestätigt.³⁾ Es bleibt eine Aufgabe der politisch-administrativ verantwortlichen Instanzen, hieraus praktische Konsequenzen zu ziehen.

291. Als empirischen Beleg verweist die Monopolkommission in diesem Zusammenhang exemplarisch auf die Struktur der größten Anbieter im Lebensmitteleinzelhandel im Berichtsjahr 1997. Nach den amtlichen Ergebnissen beträgt der Umsatzanteil der zehn größten Unternehmen mit Schwerpunkt in der vierstelligen Wirtschaftsklasse WZ 52.11 „Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren“ rund 35 %, der entsprechende Anteil der zehn größten Anbieter, die Umsätze in diesem Bereich tätigen, rund 25 %, demgegenüber beträgt der tatsächliche Marktanteil der zehn größten Handelskonzerne und Gruppen im Gebiet des Lebensmitteleinzelhandels rund 84 %.

292. Die voranstehenden Ergebnisse zeigen am Beispiel eines gesamtwirtschaftlich zentralen sowie wettbewerbs- und mittelstandspolitisch besonders sensiblen Wirtschaftsbereichs, dass die konzentrationsstatistischen Ergebnisse der amtlichen Unternehmensstatistik durch die Vernachlässigung von Konzernen und sonstigen Unternehmensgruppen keine verlässliche Grundlage für eine realistische Abbildung der Marktanteilsstrukturen liefern und zu einer groben Fehleinschätzung des tatsächlichen Konzentrationsgrades führen können. Dies wird in den einzelnen Wirtschaftsbereichen von unterschiedlichem empirischem Gewicht sein. Ohne eine gründlichere Untersuchung bestehen jedoch gegenüber den amtlichen Ergebnissen grundsätzliche Vorbehalte. Sie sind insoweit als Informations-, Beurteilungs- und Entscheidungsgrundla-

gen für Politik, Wirtschaft und Wissenschaft ungeeignet und machen eine wettbewerbspolitische Bewertung der wirtschaftlichen Konzentration unmöglich. Die Monopolkommission verzichtet daher erstmalig darauf, die Ergebnisse der amtlichen Konzentrationsstatistik nach Unternehmen und Anbietern in den verschiedenen Wirtschafts-, Güter- bzw. Warenbereichen der Industrie und des Handels eingehender zu interpretieren und zu bewerten. Es erscheint dementsprechend auch nicht möglich, die Wirtschaftsbereiche nach der Höhe der absoluten und der relativen Konzentration in eine Rangfolge einzuordnen und dadurch mit dem Eindruck einer mehr oder weniger starken möglichen Beeinträchtigung der Wettbewerbsintensität zu verbinden.

Um den Nutzern der bisherigen Standarddatenlieferungen der amtlichen Statistik eine Fortschreibung der Daten zu ermöglichen, werden diese für das Berichtsjahr 1997 in der den vorangehenden Hauptgutachten entsprechenden Form unkommentiert wiedergegeben.

2. Tabellarischer Teil

293. Der folgende tabellarische Teil umfasst in den ersten beiden Tabellen die Auswertungen für Unternehmen und Anbieter im Bereich des Produzierenden Gewerbes. Anschließend werden die Ergebnisse nach beiden Arten wirtschaftlicher Einheiten einander gegenübergestellt. Die jeweilige Differenz ist ein Ausdruck für die Höhe des empirischen Einflusses, den die Diversifizierung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad in den einzelnen Wirtschaftsbereichen ausübt. Abschließend werden Konzentrationsgrade für Betriebe dargestellt, die Aufschluss über die Größenverteilung der örtlichen bzw. produktionswirtschaftlichen Einheiten geben.

- Tabelle II.1 Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe
- Tabelle II.2 Konzentration der Anbieter nach zweistelligen Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe
- Tabelle II.3 Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter nach zweistelligen Wirtschafts- und Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe
- Tabelle II.4 Konzentration der Betriebe nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe

294. Die Konzentrationstabellen für den institutionellen Handel werden durch eine Übersicht über die bestehenden vier zweistelligen Wirtschaftsabteilungen eingeleitet. Es folgen für jede Abteilung die konzentrationsstatistischen Ergebnisse nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen:

²⁾ Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Anlagenband, Tz. 94–110; Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 334–341; Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 329–340, 344–346; Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 57–79, 291–304; Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden 1996, Tz. 18–47, 159, 164, 163–166, 287–289, 290–329, 330–351, 368–385; Marktöffnung umfassend verwirklichen, Hauptgutachten 1996/1997, Baden-Baden 1998, Tz. 107–119; 137–138; 148–149.

³⁾ ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Untersuchung einer verbesserten Konzentrationserfassung – insbesondere durch Aufzeigen der Möglichkeiten und Grenzen der Erfassung von Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen und von wettbewerbsrelevanten Kooperationen, Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Forschung und Technologie, München Januar 2000.

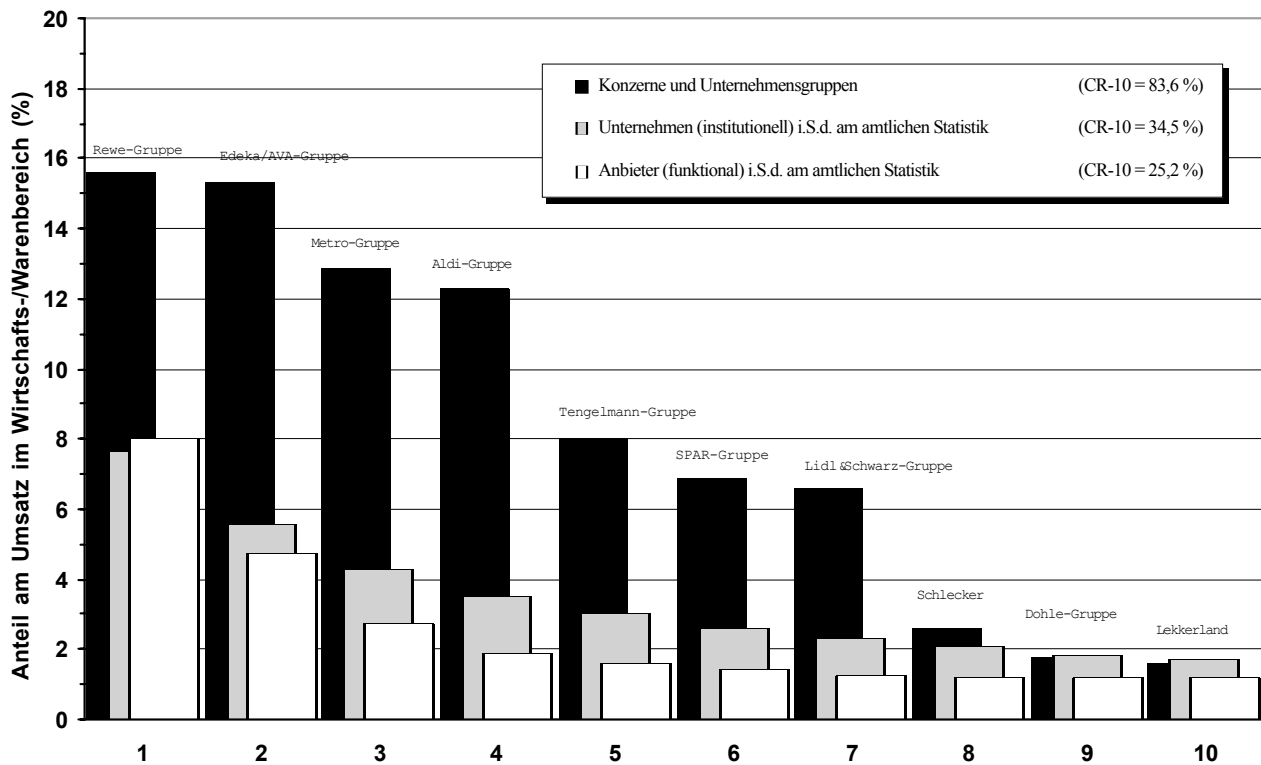
- Tabelle II.5 Konzentration der Unternehmen im Handel und Gastgewerbe nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung, Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen),
 - Tabelle II.6 Konzentration der Unternehmen im Kraftfahrzeughandel nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung, Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen),
 - Tabelle II.7 Konzentration der Unternehmen im Großhandel nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Großhandel mit Kraftfahrzeugen, ohne Handelsvermittlung),
 - Tabelle II.8 Konzentration der Unternehmen im Einzelhandel nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern,
 - Tabelle II.9 Konzentration der Unternehmen im Gastgewerbe nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen.
- Ergebnisse zum funktionalen Groß- und Einzelhandel nach jeweils zehn Warenhauptbereichen enthalten die folgenden zwei Tabellen:
- Tabelle II.10 Konzentration der Anbieter im funktionalen Großhandel nach zehn Warenhauptbereichen (einschl. Großhandel mit Kraftfahrzeugen u. a.),
 - Tabelle II.11 Konzentration der Anbieter im funktionalen Einzelhandel nach zehn Warenhauptbereichen (einschl. Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen u. a.).
- 295.** Eine detailliertere Gliederung der Ergebnisse der amtlichen Konzentrationsstatistik nach Unternehmen und Anbietern enthält der statistische Anhang B im Anlagenband dieses Gutachtens. Das Produzierende Gewerbe ist nach insgesamt 302 zweistelligen Wirtschaftsabteilungen und vierstelligen Wirtschaftsklassen gegliedert. Dem entsprechen 283 Güterabteilungen und -klassen. Für den institutionellen Handel liegen insgesamt 110 bis zu fünfstelligen Wirtschaftsunterklassen vor. Zum funktionalen Groß- und Einzelhandel besteht für die jeweils zehn Warenhauptbereiche keine tiefere Gliederung.

Abbildung II.1:

Rangfolge und Anteil der zehn größten Konzerne oder Gruppen, Anbieter und Unternehmen¹⁾ am Umsatz²⁾ im Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren nach der amtlichen Statistik und nach privaten Datenquellen

Konzerne und Gruppen	238 584 Mio. DM Umsätze im Food-Bereich von Unternehmensverbindungen und unabhängigen Handelsunternehmen mit Vollsortiment an Lebensmitteln (einschl. Randsortiment) und direktem Warenbezug vom Hersteller (ohne Innenumsätze, einschl. Mehrwertsteuer)
Anbieter	208 543 Mio. DM Umsätze im Warenhauptbereich „Einzelhandel mit Nahrungsmittel, Getränken, Tabakwaren“ von Unternehmen, unabhängig von ihrem wirtschaftlichen Schwerpunkt (ohne Mehrwertsteuer)
Unternehmen	212 449 Mio. DM Gesamtumsätze von Unternehmen im Sinne kleinster rechtlich selbständiger Einheiten mit Schwerpunkt im Wirtschaftsbereich WZ 52.11 „Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Haupttrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren“, (ohne Mehrwertsteuer)

– Deutschland 1997 –



Quellen: Amtliche Statistik: Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 26. Mai 2000; dass., Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1997. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht in allen Fällen identisch.

Private Datenquellen: M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main, TOP Firmen 1999, Strukturen, Umsätze, Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, 1998, S. IV. 20–26

Anmerkungen:

- 1) Die Einzelangaben für Unternehmen (institutionelle Abgrenzung) und Anbieter (funktionale Abgrenzung) im Sinne der amtlichen Statistik können aufgrund der dort ausgewiesenen Konzentrationsraten nur in relativ engen Grenzen näherungsweise interpoliert werden. Infolge der statistischen Geheimhaltung sind zu diesen Angaben keine konkreten Firmennamen zugänglich.
- 2) Aufgrund der unterschiedlichen konzeptionellen Ansätze sind nicht nur die Anzahl der Marktteilnehmer und deren Marktanteile, sondern auch das jeweilige Marktvolumen unterschiedlich.

Tabelle II.1

Konzentration der Unternehmen

nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden
sowie im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe - WZ Abschnitte C, D, und F -¹

Unternehmen², Umsatz³, Beschäftigte⁴, Investitionen⁵, Census Value Added⁶ und Zahl der Betriebe
der Unternehmen⁷ sowie Konzentrationsgrad⁸ und Anteile⁹ der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

- Deutschland¹⁰ 1997¹¹ -

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
		Anzahl / Tsd. DM			x 1000	x 100	Prozent				
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	10 Kohlenbergbau, Torfgewinnung										
	1	Unternehmen	46	186,249	275,1	6,5	13,0	21,7	54,3	-	-
	2	Umsatz	14.278.547			67,3	90,5	.	99,4	-	-
	3	Beschäftigte	111.613			73,8	90,6	.	99,3	-	-
	4	Investitionen	1.208.140			70,8	85,8	.	99,4	-	-
	5	Value Added	4.112.565			50,2	87,1	.	98,7	-	-
	6	Betriebe	127			38,6	58,3	.	80,3	-	-
2	11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen										
	1	Unternehmen	12	253,472	142,9	25,0	50,0	83,3	-	-	-
	2	Umsatz	3.583.344			79,5	.	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	4.428			64,0	.	.	-	-	-
	4	Investitionen	552.852			93,7	.	.	-	-	-
	5	Value Added	2.053.098			70,1	.	.	-	-	-
	6	Betriebe	58			77,6	.	.	-	-	-
3	14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau										
	1	Unternehmen	426	13,710	220,0	0,7	1,4	2,3	5,9	11,7	23,5
	2	Umsatz	7.407.796			14,5	19,9	.	39,9	51,9	66,6
	3	Beschäftigte	26.294			9,9	13,6	.	.	42,5	56,9
	4	Investitionen	788.051			11,2	15,2	.	.	39,4	52,8
	5	Value Added
	6	Betriebe	875			2,5	5,7	.	16,9	31,1	49,3
4	15 Ernährungsgewerbe										
	1	Unternehmen	5.060	2,718	357,1	0,1	0,1	0,2	0,5	1,0	2,0
	2	Umsatz	227.671.050			4,6	7,8	11,2	19,1	27,5	38,1
	3	Beschäftigte	581.197			3,6	4,5	6,0	10,3	15,4	21,4
	4	Investitionen	7.954.934			3,4	4,8	6,6	11,8	19,1	26,1
	5	Value Added
	6	Betriebe	5.632			0,6	0,9	1,1	2,1	3,3	5,6
5	16 Tabakverarbeitung										
	1	Unternehmen	22	266,486	220,5	13,6	27,3	45,5	-	-	-
	2	Umsatz	29.462.465			83,1	95,9	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	13.390			57,6	79,4	.	-	-	-
	4	Investitionen	274.635			82,3	93,5	.	-	-	-
	5	Value Added	23.803.665			83,0	96,4	.	-	-	-
	6	Betriebe	32			.	40,6	.	-	-	-

noch Tabelle II.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
		Anzahl / Tsd. DM			x 1000	x 100	Prozent				
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
6	17 Textilgewerbe										
	1	Unternehmen	1.133	3,621	176,1	0,3	0,5	0,9	2,2	4,4	8,8
	2	Umsatz	31.470.823			5,1	8,5	12,2	21,9	32,3	45,6
	3	Beschäftigte	129.462			2,6	4,2	7,2	15,2	23,1	34,6
	4	Investitionen	1.247.590			4,5	5,4	7,5	15,7	24,7	35,9
	5	Value Added
	6	Betriebe	1.227			0,4	0,9	1,7	3,2	6,4	12,1
7	18 Bekleidungsgerbe										
	1	Unternehmen	733	9,006	236,7	0,4	0,8	1,4	3,4	6,8	13,6
	2	Umsatz	22.150.362			11,0	17,1	22,2	34,9	49,1	66,6
	3	Beschäftigte	82.213			6,3	12,6	15,6	24,5	33,8	47,7
	4	Investitionen	301.481			11,7	15,2	18,6	29,0	41,9	60,4
	5	Value Added	8.603.801			11,6	17,5	22,3	34,6	.	63,7
	6	Betriebe	849			1,5	.	3,7	6,4	10,4	18,5
8	19 Ledergewerbe										
	1	Unternehmen	273	19,880	210,4	1,1	2,2	3,7	9,2	18,3	36,6
	2	Umsatz	6.881.261			17,0	28,3	.	55,1	70,5	84,9
	3	Beschäftigte	26.709			11,2	14,9	.	37,0	52,2	71,1
	4	Investitionen	139.459			12,2	21,1	.	46,4	61,2	79,8
	5	Value Added	2.600.117			12,3	19,3	.	45,8	.	80,0
	6	Betriebe	294			.	2,7	.	11,2	20,4	39,5
9	20 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)										
	1	Unternehmen	1.458	3,842	214,5	0,2	0,4	0,7	1,7	3,4	6,9
	2	Umsatz	30.596.288			4,9	8,5	12,7	23,7	35,8	48,9
	3	Beschäftigte	116.441			4,0	6,9	10,9	18,8	26,9	38,1
	4	Investitionen	1.424.753			10,3	12,3	15,6	26,2	35,1	49,7
	5	Value Added
	6	Betriebe	1.553			.	1,5	1,9	3,6	5,7	9,9
10	21 Papiergewerbe										
	1	Unternehmen	863	9,347	265,8	0,3	0,7	1,2	2,9	5,8	11,6
	2	Umsatz	52.225.408			10,7	16,7	23,0	37,7	51,1	66,0
	3	Beschäftigte	150.879			6,4	11,2	15,7	26,5	37,2	52,1
	4	Investitionen	2.612.782			12,5	21,0	26,8	37,6	51,2	63,5
	5	Value Added
	6	Betriebe	1.043			1,2	2,4	3,3	7,9	12,0	20,3
11	22 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern										
	1	Unternehmen	2.564	4,910	340,4	0,1	0,2	0,4	1,0	2,0	3,9
	2	Umsatz	73.929.943			8,4	11,4	14,8	23,0	32,1	42,9
	3	Beschäftigte	262.606			5,3	6,5	8,7	14,0	21,8	30,7
	4	Investitionen	3.181.431			.	7,0	8,5	22,6	28,9	35,4
	5	Value Added
	6	Betriebe	2.705			.	.	0,6	1,3	2,5	4,7

noch Tabelle II.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
		Anzahl / Tsd. DM			x 1000	x 100	Prozent				
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
12	23 Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen										
	1	Unternehmen	46	135,322	228,6	6,5	13,0	21,7	54,3	-	-
	2	Umsatz	135.022.430			51,4	84,4	95,5	99,6	-	-
	3	Beschäftigte	21.921			32,9	48,7	66,9	89,3	-	-
	4	Investitionen	2.416.951			20,1	28,1	52,4	61,8	-	-
	5	Value Added	54.852.400			57,2	79,8	94,2	99,6	-	-
	6	Betriebe	76			15,8	22,4	43,4	.	-	-
13	24 Chemische Industrie										
	1	Unternehmen	1.246	23,810	535,4	0,2	0,5	0,8	2,0	4,0	8,0
	2	Umsatz	232.747.316			21,7	30,0	35,9	49,2	60,7	72,6
	3	Beschäftigte	507.000			20,0	26,2	30,4	44,6	55,4	66,6
	4	Investitionen	12.659.915			18,2	23,7	27,0	44,1	63,4	74,8
	5	Value Added	112.064.034			23,0	29,5	36,1	50,2	61,2	72,4
	6	Betriebe	1.638			1,0	2,4	3,4	7,9	12,0	19,0
14	25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren										
	1	Unternehmen	2.563	3,877	298,9	0,1	0,2	0,4	1,0	2,0	3,9
	2	Umsatz	90.940.922			6,5	10,7	14,6	23,0	31,7	43,1
	3	Beschäftigte	349.467			5,0	8,2	11,1	17,7	25,8	36,1
	4	Investitionen	4.677.883			4,4	8,0	12,0	17,4	29,2	41,4
	5	Value Added
	6	Betriebe	2.906			0,5	1,1	1,3	2,4	4,3	7,6
15	26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden										
	1	Unternehmen	2.091	3,208	238,9	0,1	0,3	0,5	1,2	2,4	4,8
	2	Umsatz	68.071.313			4,9	8,6	12,5	21,8	31,1	42,6
	3	Beschäftigte	254.510			3,7	6,3	10,1	17,6	25,0	36,6
	4	Investitionen	5.015.161			2,4	5,8	9,7	23,8	34,8	46,2
	5	Value Added
	6	Betriebe	3.336			1,1	2,0	2,7	4,4	6,9	15,2
16	27 Metallherzeugung und -bearbeitung										
	1	Unternehmen	890	21,597	426,9	0,3	0,7	1,1	2,8	5,6	11,2
	2	Umsatz	101.868.703			17,5	25,6	33,3	50,4	62,7	75,0
	3	Beschäftigte	275.566			15,1	18,5	25,8	41,5	52,7	64,6
	4	Investitionen	4.181.823			10,9	14,9	22,1	50,9	62,2	74,4
	5	Value Added	37.551.741			17,9	22,1	29,3	45,2	57,0	70,5
	6	Betriebe	1.054			1,5	2,8	4,1	7,7	13,2	19,4
17	28 Herstellung von Metallzeugnissen										
	1	Unternehmen	5.811	2,072	332,3	0,1	0,1	0,2	0,4	0,9	1,7
	2	Umsatz	132.247.885			4,9	7,7	10,3	16,1	21,8	29,5
	3	Beschäftigte	573.077			2,3	3,5	5,4	9,6	14,0	19,8
	4	Investitionen	5.384.811			2,0	4,3	6,7	11,6	16,6	23,5
	5	Value Added
	6	Betriebe	6.600			0,2	0,4	0,5	1,0	1,7	3,0

noch Tabelle II.1

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößen Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag						
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
		Anzahl / Tsd. DM	x 1000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
18	29 Maschinenbau										
	1	Unternehmen	5.733	2,703	380,7	0,1	0,1	0,2	0,4	0,9	1,7
	2	Umsatz	266.612.350			5,5	8,5	11,5	19,0	27,0	36,8
	3	Beschäftigte	986.963			3,9	6,5	8,9	14,5	20,9	29,1
	4	Investitionen	7.883.177			7,3	9,9	13,2	18,1	24,5	34,5
	5	Value Added
	6	Betriebe	6.581			1,1	1,5	1,7	2,4	4,1	6,2
19	30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen										
	1	Unternehmen	165	207,600	576,7	1,8	3,6	6,1	15,2	30,3	60,6
	2	Umsatz	30.062.891			67,0	76,7	82,4	90,8	95,4	98,6
	3	Beschäftigte	57.337			53,8	62,3	66,9	79,1	87,2	95,1
	4	Investitionen	937.359			.	79,7	83,0	89,1	94,0	97,7
	5	Value Added	13.296.890			69,5	76,8	80,5	89,9	94,5	98,2
	6	Betriebe	194			.	.	9,3	.	36,1	65,5
20	31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.										
	1	Unternehmen	1.806	179,697	1.798,7	0,2	0,3	0,6	1,4	2,8	5,5
	2	Umsatz	141.601.056			.	.	51,4	58,3	64,3	71,8
	3	Beschäftigte	481.251			.	.	40,6	46,6	52,5	60,6
	4	Investitionen	4.853.615			.	.	43,7	55,2	61,9	70,6
	5	Value Added
	6	Betriebe	2.245			.	.	7,4	9,7	12,2	16,0
21	32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik										
	1	Unternehmen	441	50,513	461,3	0,7	1,4	2,3	5,7	11,3	22,7
	2	Umsatz	49.374.084			33,9	46,5	54,9	69,6	81,7	.
	3	Beschäftigte	137.342			30,5	35,2	42,2	55,9	69,4	.
	4	Investitionen	2.915.921			14,3	23,0	27,7	65,9	81,7	.
	5	Value Added
	6	Betriebe	574			10,8	12,2	14,5	20,7	26,7	.
22	33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik										
	1	Unternehmen	1.962	7,454	369,1	0,2	0,3	0,5	1,3	2,5	5,1
	2	Umsatz	46.250.735			10,5	16,4	21,0	31,5	41,6	53,9
	3	Beschäftigte	211.168			8,6	13,5	17,1	24,8	32,6	43,6
	4	Investitionen	1.611.682			15,9	20,6	26,9	35,4	41,7	53,6
	5	Value Added
	6	Betriebe	2.193			0,6	1,2	2,0	3,1	4,7	8,3
23	34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen										
	1	Unternehmen	820	97,475	888,4	0,4	0,7	1,2	3,0	6,1	12,2
	2	Umsatz	341.624.346			46,6	68,7	77,9	85,7	90,2	94,0
	3	Beschäftigte	771.113			40,5	58,5	67,5	77,1	82,7	88,4
	4	Investitionen	17.750.004			50,0	72,1	81,4	87,3	91,0	94,5
	5	Value Added
	6	Betriebe	1.047			2,9	6,2	8,5	13,0	18,3	26,5

noch Tabelle II.1

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag						
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
		Anzahl / Tsd. DM	x 1000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
24	35 Sonstiger Fahrzeugbau										
	1	Unternehmen	270	43,728	328,7	1,1	2,2	3,7	9,3	18,5	37,0
	2	Umsatz	39.796.442			28,4	45,3	55,1	74,4	87,3	95,5
	3	Beschäftigte	127.190			27,8	39,0	48,8	65,4	81,0	91,6
	4	Investitionen	1.397.007			24,2	31,3	41,0	65,8	84,7	92,8
	5	Value Added	17.498.464			32,5	45,5	55,7	74,0	86,6	94,7
	6	Betriebe	341			7,9	10,3	13,2	19,4	29,3	46,0
25	36 Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen										
	1	Unternehmen	2.033	3,169	233,3	0,1	0,3	0,5	1,2	2,5	4,9
	2	Umsatz	53.294.729			5,0	8,4	12,1	21,0	30,2	.
	3	Beschäftigte	230.210			2,5	4,4	7,9	15,1	22,1	.
	4	Investitionen	1.842.470			2,6	8,4	14,7	26,7	34,6	.
	5	Value Added
	6	Betriebe	2.176			0,3	0,6	1,2	2,5	4,4	.
26	37 Recycling										
	1	Unternehmen	110	31,623	157,4	2,7	5,5	9,1	22,7	45,5	90,9
	2	Umsatz	2.555.777			21,7	36,0	46,6	69,5	86,2	99,6
	3	Beschäftigte	6.844			12,5	18,9	24,1	43,4	66,2	94,2
	4	Investitionen	128.023			7,4	8,9	11,4	38,6	73,9	92,8
	5	Value Added	1.068.767			18,2	26,1	33,2	58,1	80,0	99,2
	6	Betriebe	143			4,2	.	13,3	32,2	53,1	91,6
27	Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C + D)										
	1	Unternehmen	38.577	4,040	1.244,3	-	-	-	0,1	0,1	0,3
	2	Umsatz	2.231.728.267			8,2	12,4	16,5	24,6	29,2	34,6
	3	Beschäftigte	6.496.191			6,3	8,0	10,2	13,4	17,5	21,3
	4	Investitionen	93.341.911			9,2	13,0	17,1	21,6	26,2	30,8
	5	Value Added
	6	Betriebe	45.499			0,3	0,3	0,4	0,6	1,2	1,7
28	45 Baugewerbe (Abschnitt F)										
	1	Unternehmen	22.570	1,760	622,3	-	-	-	0,1	0,2	0,4
	2	Umsatz	239.155.125			5,5	8,2	10,3	14,9	18,9	23,1
	3	Beschäftigte	1.259.706			2,0	3,2	4,0	6,8	9,3	11,7
	4	Investitionen	5.810.739			2,9	3,5	4,1	7,7	9,8	14,9
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 10. April 2000.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 4.1.2 (Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen) 1997; Reihe 4.2.1 (Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden) 1997; Reihe 5.2 (Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Baugewerbe) 1997.

Zeichenerklärung:

- / Ergebnis ist statistisch nicht gesichert
- . Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den in den jeweils übergeordneten Summen enthalten
- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich

Anmerkungen:

- ¹ Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 - Fassung für nationale Zwecke -). Die deutsche Klassifikation basiert auf der europäischen Klassifikation der Europäischen Union vom 4. Mai 1992.
Für das Baugewerbe werden Angaben zum Census Value Added und zur Anzahl der Betriebe der Unternehmen nicht erhoben.
- ² Unternehmen mit Schwerpunkt im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Verarbeitendes Handwerk mit 20 Beschäftigten und mehr. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus Handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetriebe u.ä. sowie alle nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.
- ³ Umsatz im jeweiligen Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung). Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte, ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschließlich Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe umfaßt die Jahresbauleistung und sonstige Umsätze.
- ⁴ Alle Personen, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmen stehen sowie tätige Inhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung und mithelfende Familienangehörige, ohne Heimarbeiter.
- ⁵ Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen (Ersatz- und Neuinvestitionen).
- ⁶ Maßzahl der Wertschöpfung, die vom Statistischen Bundesamt teilweise aus den wirtschaftlichen Leistungsdaten der Unternehmen ermittelt und teilweise durch Hochrechnungen geschätzt wird. Die Angaben für den gesamten Wirtschaftszweig beruhen auf ungesicherten Hochrechnungen, die hierauf bezogenen Maßzahlen der Konzentration sind dementsprechend statistisch nicht sicher. Die absoluten Werte für die jeweils größten Unternehmen genügen dagegen der Plausibilitätsprüfung der Schätzergebnisse.
- ⁷ Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen.
- ⁸ Herfindahl-Index $H = \sum(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, $i = 1, 2, \dots, n$.
- ⁹ Konzentrationsrate $CR_k = \sum p_i$; für: p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme; $i = 1, 2, \dots, k$; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen.
- ¹⁰ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.
- ¹¹ Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1997.

Tabelle II.2

Konzentration der Anbieter

nach zweistelligen Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden
sowie im Verarbeitenden Gewerbe - GP Abschnitte C und D -¹

Anbieter², Wert der zum Absatz bestimmten Produktion³ sowie Konzentrationsgrad⁴ und Anteile⁵
der größten Anbieter⁶ gemessen am Produktionswert
- Deutschland⁷ 1997⁸ -

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Anbieter am gesamten Merkmalsbetrag						
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
		Anzahl / Tsd. DM	x 1000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	10 Kohle und Torf										
	1	Anbieter	.	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	Produktion	9.217.200			-	-	-	-	-	-
2	11 Erdöl und Erdgas; Dienstleistungen bei der Gewinnung von Erdöl und Erdgas										
	1	Anbieter	3	870,593	127,0	100,00	200,00	333,33	-	-	-
	2	Produktion	.			.	99,30	100,00	-	-	-
3	13 Erze										
	1	Anbieter	2	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	Produktion	0			-	-	-	-	-	-
4	14 Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse										
	1	Anbieter	1.024	8,099	270,1	0,29	0,59	0,98	2,44	4,88	9,77
	2	Produktion	7.300.193			9,95	14,25	19,12	29,70	39,47	51,55
5	15 Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes										
	1	Anbieter	5.559	2,827	383,6	0,05	0,11	0,18	0,45	0,90	1,80
	2	Produktion	188.193.744			5,12	8,18	11,33	19,39	27,74	38,30
6	16 Tabakerzeugnisse										
	1	Anbieter	22	236,206	204,9	13,64	27,27	45,45	-	-	-
	2	Produktion	7.210.738			77,63	94,03	98,60	-	-	-
7	17 Textilien										
	1	Anbieter	1.443	3,194	190,0	0,21	0,42	0,69	1,73	3,47	6,93
	2	Produktion	26.978.196			4,84	7,89	11,05	19,61	29,29	42,75
8	18 Bekleidung										
	1	Anbieter	845	8,118	242,1	0,36	0,71	1,18	2,96	5,92	11,83
	2	Produktion	8.576.025			7,81	13,61	20,44	37,13	53,10	68,26
9	19 Leder und Lederwaren										
	1	Anbieter	347	11,929	177,2	0,86	1,73	2,88	7,20	14,41	28,82
	2	Produktion	4.044.853			10,88	18,01	26,09	43,68	61,61	79,49

noch Tabelle II.2

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Anbieter am gesamten Merkmalsbetrag						
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
		Anzahl / Tsd. DM	x 1000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
10	20 Holz und Holzwaren, Kork und Korkwaren, Flecht- und Korbmacherwaren (ohne Möbel)										
	1	Anbieter	2.395	3,725	281,4	0,13	0,25	0,42	1,04	2,09	4,18
	2	Produktion	27.977.906			6,01	9,19	12,59	22,50	33,06	45,25
11	21 Papier										
	1	Anbieter	1.055	7,924	271,3	0,28	0,57	0,95	2,37	4,74	9,48
	2	Produktion	44.831.872			9,32	15,14	21,37	34,92	48,49	63,88
12	22 Verlags- und Druckerzeugnisse, bespielte Ton-, Bild- und Datenträger										
	1	Anbieter	2.921	4,468	347,1	0,10	0,21	0,34	0,86	1,71	3,42
	2	Produktion	71.397.925			7,97	10,53	13,18	21,15	29,96	41,06
13	23 Kokereierzeugnisse, Mineralölerzeugnisse, Spalt- und Brutstoffe										
	1	Anbieter	83	117,793	296,3	3,61	7,23	12,05	30,12	60,24	-
	2	Produktion	22.611.847			51,95	71,09	80,24	95,71	99,30	-
14	24 Chemische Erzeugnisse										
	1	Anbieter	1.604	21,612	580,2	0,19	0,37	0,62	1,56	3,12	6,23
	2	Produktion	175.869.490			21,45	27,27	32,39	44,34	55,27	67,27
15	25 Gummi- und Kunststoffwaren										
	1	Anbieter	3.460	2,646	285,6	0,09	0,17	0,29	0,72	1,45	2,89
	2	Produktion	77.764.077			5,40	8,21	11,15	18,28	26,09	36,53
16	26 Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden										
	1	Anbieter	2.718	2,729	253,3	0,11	0,22	0,37	0,92	1,84	3,68
	2	Produktion	58.828.348			4,46	7,81	11,21	19,88	28,64	39,32
17	27 Eisen- und Stahlerzeugnisse; NE-Metalle und -erzeugnisse										
	1	Anbieter	1.262	20,367	497,0	0,24	0,48	0,79	1,98	3,96	7,92
	2	Produktion	91.491.042			17,43	24,42	32,11	48,05	59,55	71,90
18	28 Metallerzeugnisse										
	1	Anbieter	7.535	0,951	248,3	0,04	0,08	0,13	0,33	0,66	1,33
	2	Produktion	113.394.647			2,09	3,70	5,52	10,15	15,44	22,81
19	29 Maschinen										
	1	Anbieter	7.409	2,182	389,4	0,04	0,08	0,13	0,34	0,67	1,35
	2	Produktion	227.718.724			4,58	7,62	10,38	16,99	24,37	33,59
20	30 Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen										
	1	Anbieter	268	88,335	476,2	1,12	2,24	3,73	9,33	18,66	37,31
	2	Produktion	17.695.861			45,81	59,91	72,90	85,27	91,31	96,34

noch Tabelle II.2

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Anbieter am gesamten Merkmalsbetrag						
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
		Anzahl / Tsd. DM	x 1000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
21	31 Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung										
	1	Anbieter	2.485	29,673	852,9	0,12	0,24	0,40	1,01	2,01	4,02
	2	Produktion	86.704.564			21,72	25,60	29,33	37,79	45,64	56,12
22	32 Nachrichtentechnik, Rundfunk- und Fernsehgeräte sowie elektronische Bauelemente										
	1	Anbieter	631	85,161	726,2	0,48	0,95	1,58	3,96	7,92	15,85
	2	Produktion	38.534.262			36,59	47,96	53,71	65,65	77,37	87,30
23	33 Medizin-, meß-, steuerungs-, regelungstechnische und optische Erzeugnisse; Uhren										
	1	Anbieter	2.659	8,757	472,1	0,11	0,23	0,38	0,94	1,88	3,76
	2	Produktion	42.551.126			11,78	16,90	21,70	31,76	40,99	51,74
24	34 Kraftwagen und Kraftwagenteile										
	1	Anbieter	1.187	88,582	1.020,5	0,25	0,51	0,84	2,11	4,21	8,42
	2	Produktion	258.333.361			44,38	66,29	74,12	81,69	86,89	91,45
25	35 Sonstige Fahrzeuge										
	1	Anbieter	431	40,404	405,1	0,70	1,39	2,32	5,80	11,60	23,20
	2	Produktion	28.607.626			27,50	41,14	52,23	72,77	84,31	92,71
26	36 Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte, Spielwaren und sonstige Erzeugnisse										
	1	Anbieter	2.792	3,039	273,6	0,11	0,21	0,36	0,90	1,79	3,58
	2	Produktion	49.059.734			5,65	8,72	11,64	19,36	28,25	39,55
27	37 Sekundärrohstoffe										
	1	Anbieter	163	34,232	214,0	1,84	3,68	6,13	15,34	30,67	61,35
	2	Produktion	1.869.313			24,87	37,81	47,88	68,11	85,01	97,71
28	Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C + D)										
	1	Anbieter	41.868	3,038	1.123,3	0,01	0,01	0,02	0,06	0,12	0,24
	2	Produktion	1.690.300.080			6,86	11,19	14,78	19,63	23,51	28,45

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Güterklassen und Anbietern, 6. Januar 2000 auf der Basis der Ergebnisse der Vierteljährlichen Produktionserhebung bei Unternehmen.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 3.2 (Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe) 1997.

Zeichenerklärung:

- / Ergebnis ist statistisch nicht gesichert
- . Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den jeweils übergeordneten Summen enthalten
- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich

Anmerkungen:

- ¹ Statistisches Bundesamt, Gruppe IV E, Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95). Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert. Die mit Null endenden vierstelligen GP-Positionen sind mit den entsprechenden dreistelligen Positionen identisch, enthalten deren Menge aber nicht vollständig.
- ² Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das zugeordnete Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschl. Verwaltungs- und Hilfsbetriebe u.ä. sowie alle nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften. Die Zahl der Anbieter bestimmt sich nach den Unternehmen, die im Laufe des Berichtsjahres zur Vierteljährlichen Produktionserhebung melden.
- ³ Wert der zum Absatz bestimmten Produktion nach den Verkaufspreisen ab Werk einschl. Eigenverbrauch und Kosten der Verpackung, ohne Umsatz-(Mehrwert-) und Verbrauchsteuer sowie Frachtkosten und Rabatte.
- ⁴ Herfindahl-Index $H = \sum(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; für: n = Anzahl der Anbieter, p_i = Anteil eines Anbieters am Produktionswert, $i = 1, 2, \dots, n$.
- ⁵ Konzentrationsrate $CR_k = \sum p_i$; für: p_i = Anteil eines Anbieters am Produktionswert; $i = 1, 2, \dots, k$; k = Anzahl der jeweils größten Anbieter.
- ⁶ Die Bezugsgröße der Anteilswerte ist der jeweilige Wert der Absatzproduktion für Güter der betreffenden Art von Unternehmen in allen Wirtschaftszweigen.
- ⁷ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz des einem Anbieter jeweils zugeordneten Unternehmens und nicht auf dessen Absatzgebiete.
- ⁸ Auf das Berichtsjahr 1997 bezogene Ergebnisse der Vierteljährlichen Produktionserhebung bei Unternehmen.

Tabelle II.3

Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter

nach zweistelligen Wirtschafts- und Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen
und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe - WZ Abschnitte C und D -¹

Unternehmen² und Umsatz³, Anbieter⁴ und Wert der zum Absatz bestimmten Produktion⁵,
Konzentrationsgrad⁶ und Anteile⁷ der größten Unternehmen gemessen am Umsatz sowie Konzentrationsgrad
und Anteile der größten Anbieter gemessen am Produktionswert

- Deutschland⁸ 1997⁹ -

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
	Anzahl / Mio. DM		x 1000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	10 Kohlenbergbau, Torfgewinnung										
1	Unternehmen		46	186,249	275,1	6,50	13,00	21,70	54,30	-	-
2	Anbieter		.	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Anbieter/Unternehmen	%				-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		14.279			67,30	90,50	.	99,40	-	-
5	Produktion		9.217			-	-	-	-	-	-
6	Produktion/Umsatz	%	64,553								
2	11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen										
1	Unternehmen		12	253,472	142,9	25,00	50,00	83,30	-	-	-
2	Anbieter		3	870,593	127,0	100,00	200,00	333,33	-	-	-
3	Anbieter/Unternehmen	%	25,000	343,467	88,851	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		3.583			79,50	.	.	-	-	-
5	Produktion					.	99,30	100,00	-	-	-
6	Produktion/Umsatz	%									
3	14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau										
1	Unternehmen		426	13,710	220,0	0,70	1,40	2,30	5,90	11,70	23,50
2	Anbieter		1.024	8,099	270,1	0,29	0,59	0,98	2,44	4,88	9,77
3	Anbieter/Unternehmen	%	240,376	59,072	122,748	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		7.408			14,50	19,90	.	39,90	51,90	66,60
5	Produktion		7.300			9,95	14,25	19,12	29,70	39,47	51,55
6	Produktion/Umsatz	%	98,547			68,64	71,63		74,45	76,04	77,40
4	15 Ernährungsgewerbe										
1	Unternehmen		5.060	2,718	357,1	0,10	0,10	0,20	0,50	1,00	2,00
2	Anbieter		5.559	2,827	383,6	0,05	0,11	0,18	0,45	0,90	1,80
3	Anbieter/Unternehmen	%	109,862	103,974	107,398	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		227.671			4,60	7,80	11,20	19,10	27,50	38,10
5	Produktion		188.194			5,12	8,18	11,33	19,39	27,74	38,30
6	Produktion/Umsatz	%	82,660			111,32	104,92	101,13	101,54	100,88	100,53

noch Tabelle II.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
	Anzahl / Mio. DM			x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
5 16 Tabakverarbeitung											
1	Unternehmen		22	266,486	220,5	13,60	27,30	45,50	-	-	-
2	Anbieter		22	236,206	204,9	13,64	27,27	45,45	-	-	-
3	Anbieter/Unternehmen	%	100,000	88,637	92,898	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		29.462			83,10	95,90	.	-	-	-
5	Produktion		7.211			77,63	94,03	98,60	-	-	-
6	Produktion/Umsatz	%	24,474			93,41	98,05				
6 17 Textilgewerbe											
1	Unternehmen		1.133	3,621	176,1	0,30	0,50	0,90	2,20	4,40	8,80
2	Anbieter		1.443	3,194	190,0	0,21	0,42	0,69	1,73	3,47	6,93
3	Anbieter/Unternehmen	%	127,361	88,222	107,863	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		31.471			5,10	8,50	12,20	21,90	32,30	45,60
5	Produktion		26.978			4,84	7,89	11,05	19,61	29,29	42,75
6	Produktion/Umsatz	%	85,724			94,85	92,77	90,58	89,54	90,69	93,76
7 18 Bekleidungs-gewerbe											
1	Unternehmen		733	9,006	236,7	0,40	0,80	1,40	3,40	6,80	13,60
2	Anbieter		845	8,118	242,1	0,36	0,71	1,18	2,96	5,92	11,83
3	Anbieter/Unternehmen	%	115,280	90,136	102,277	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		22.150			11,00	17,10	22,20	34,90	49,10	66,60
5	Produktion		8.576			7,81	13,61	20,44	37,13	53,10	68,26
6	Produktion/Umsatz	%	38,717			70,98	79,61	92,05	106,39	108,14	102,49
8 19 Ledergewerbe											
1	Unternehmen		273	19,880	210,4	1,10	2,20	3,70	9,20	18,30	36,60
2	Anbieter		347	11,929	177,2	0,86	1,73	2,88	7,20	14,41	28,82
3	Anbieter/Unternehmen	%	127,106	60,006	84,209	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		6.881			17,00	28,30	.	55,10	70,50	84,90
5	Produktion		4.045			10,88	18,01	26,09	43,68	61,61	79,49
6	Produktion/Umsatz	%	58,781			63,99	63,64		79,28	87,39	93,63
9 20 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)											
1	Unternehmen		1.458	3,842	214,5	0,20	0,40	0,70	1,70	3,40	6,90
2	Anbieter		2.395	3,725	281,4	0,13	0,25	0,42	1,04	2,09	4,18
3	Anbieter/Unternehmen	%	164,266	96,960	131,208	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		30.596			4,90	8,50	12,70	23,70	35,80	48,90
5	Produktion		27.978			6,01	9,19	12,59	22,50	33,06	45,25
6	Produktion/Umsatz	%	91,442			122,64	108,15	99,15	94,94	92,34	92,54

noch Tabelle II.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
	Anzahl / Mio. DM		x 1000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
10	21 Papiergewerbe										
1	Unternehmen		863	9,347	265,8	0,30	0,70	1,20	2,90	5,80	11,60
2	Anbieter		1.055	7,924	271,3	0,28	0,57	0,95	2,37	4,74	9,48
3	Anbieter/Unternehmen	%	122,248	84,776	102,055	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		52.225			10,70	16,70	23,00	37,70	51,10	66,00
5	Produktion		44.832			9,32	15,14	21,37	34,92	48,49	63,88
6	Produktion/Umsatz	%	85,843			87,13	90,68	92,91	92,63	94,90	96,79
11	22 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern										
1	Unternehmen		2.564	4,910	340,4	0,10	0,20	0,40	1,00	2,00	3,90
2	Anbieter		2.921	4,468	347,1	0,10	0,21	0,34	0,86	1,71	3,42
3	Anbieter/Unternehmen	%	113,924	90,997	101,972	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		73.930			8,40	11,40	14,80	23,00	32,10	42,90
5	Produktion		71.398			7,97	10,53	13,18	21,15	29,96	41,06
6	Produktion/Umsatz	%	96,575			94,92	92,33	89,07	91,94	93,34	95,71
12	23 Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen										
1	Unternehmen		46	135,322	228,6	6,50	13,00	21,70	54,30	-	-
2	Anbieter		83	117,793	296,3	3,61	7,23	12,05	30,12	60,24	-
3	Anbieter/Unternehmen	%	180,435	87,046	129,608	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		135.022			51,40	84,40	95,50	99,60	-	-
5	Produktion		22.612			51,95	71,09	80,24	95,71	99,30	-
6	Produktion/Umsatz	%	16,747			101,07	84,23	84,02	96,10	-	-
13	24 Chemische Industrie										
1	Unternehmen		1.246	23,810	535,4	0,20	0,50	0,80	2,00	4,00	8,00
2	Anbieter		1.604	21,612	580,2	0,19	0,37	0,62	1,56	3,12	6,23
3	Anbieter/Unternehmen	%	128,732	90,770	108,369	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		232.747			21,70	30,00	35,90	49,20	60,70	72,60
5	Produktion		175.869			21,45	27,27	32,39	44,34	55,27	67,27
6	Produktion/Umsatz	%	75,562			98,83	90,90	90,22	90,11	91,06	92,66
14	25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren										
1	Unternehmen		2.563	3,877	298,9	0,10	0,20	0,40	1,00	2,00	3,90
2	Anbieter		3.460	2,646	285,6	0,09	0,17	0,29	0,72	1,45	2,89
3	Anbieter/Unternehmen	%	134,998	68,242	95,522	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		90.941			6,50	10,70	14,60	23,00	31,70	43,10
5	Produktion		77.764			5,40	8,21	11,15	18,28	26,09	36,53
6	Produktion/Umsatz	%	85,511			83,06	76,75	76,34	79,46	82,30	84,77

noch Tabelle II.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
15	26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden										
	1	Unternehmen	2.091	3,208	238,9	0,10	0,30	0,50	1,20	2,40	4,80
	2	Anbieter	2.718	2,729	253,3	0,11	0,22	0,37	0,92	1,84	3,68
	3	Anbieter/Unternehmen %	129,986	85,063	106,029	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	68.071			4,90	8,60	12,50	21,80	31,10	42,60
	5	Produktion	58.828			4,46	7,81	11,21	19,88	28,64	39,32
	6	Produktion/Umsatz %	86,422			91,06	90,81	89,67	91,21	92,08	92,31
16	27 Metallerzeugung und -bearbeitung										
	1	Unternehmen	890	21,597	426,9	0,30	0,70	1,10	2,80	5,60	11,20
	2	Anbieter	1.262	20,367	497,0	0,24	0,48	0,79	1,98	3,96	7,92
	3	Anbieter/Unternehmen %	141,798	94,305	116,436	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	101.869			17,50	25,60	33,30	50,40	62,70	75,00
	5	Produktion	91.491			17,43	24,42	32,11	48,05	59,55	71,90
	6	Produktion/Umsatz %	89,813			99,58	95,39	96,43	95,33	94,98	95,87
17	28 Herstellung von Metallerzeugnissen										
	1	Unternehmen	5.811	2,072	332,3	0,10	0,10	0,20	0,40	0,90	1,70
	2	Anbieter	7.535	0,951	248,3	0,04	0,08	0,13	0,33	0,66	1,33
	3	Anbieter/Unternehmen %	129,668	45,877	74,712	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	132.248			4,90	7,70	10,30	16,10	21,80	29,50
	5	Produktion	113.395			2,09	3,70	5,52	10,15	15,44	22,81
	6	Produktion/Umsatz %	85,744			42,70	48,01	53,62	63,04	70,83	77,31
18	29 Maschinenbau										
	1	Unternehmen	5.733	2,703	380,7	0,10	0,10	0,20	0,40	0,90	1,70
	2	Anbieter	7.409	2,182	389,4	0,04	0,08	0,13	0,34	0,67	1,35
	3	Anbieter/Unternehmen %	129,234	80,730	102,289	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	266.612			5,50	8,50	11,50	19,00	27,00	36,80
	5	Produktion	227.719			4,58	7,62	10,38	16,99	24,37	33,59
	6	Produktion/Umsatz %	85,412			83,27	89,69	90,30	89,40	90,24	91,27
19	30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen										
	1	Unternehmen	165	207,600	576,7	1,80	3,60	6,10	15,20	30,30	60,60
	2	Anbieter	268	88,335	476,2	1,12	2,24	3,73	9,33	18,66	37,31
	3	Anbieter/Unternehmen %	162,424	42,551	82,574	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	30.063			67,00	76,70	82,40	90,80	95,40	98,60
	5	Produktion	17.696			45,81	59,91	72,90	85,27	91,31	96,34
	6	Produktion/Umsatz %	58,863			68,38	78,11	88,47	93,91	95,72	97,70

noch Tabelle II.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
		Anzahl / Mio. DM			x 1000	x 100	Prozent				
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
20	31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.										
1	Unternehmen		1.806	179,697	1.798,7	0,20	0,30	0,60	1,40	2,80	5,50
2	Anbieter		2.485	29,673	852,9	0,12	0,24	0,40	1,01	2,01	4,02
3	Anbieter/Unternehmen	%	137,597	16,513	47,416	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		141.601			.	.	51,40	58,30	64,30	71,80
5	Produktion		86.705			21,72	25,60	29,33	37,79	45,64	56,12
6	Produktion/Umsatz	%	61,232					57,06	64,82	70,98	78,16
21	32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik										
1	Unternehmen		441	50,513	461,3	0,70	1,40	2,30	5,70	11,30	22,70
2	Anbieter		631	85,161	726,2	0,48	0,95	1,58	3,96	7,92	15,85
3	Anbieter/Unternehmen	%	143,084	168,592	157,438	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		49.374			33,90	46,50	54,90	69,60	81,70	.
5	Produktion		38.534			36,59	47,96	53,71	65,65	77,37	87,30
6	Produktion/Umsatz	%	78,046			107,93	103,13	97,83	94,33	94,70	
22	33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik										
1	Unternehmen		1.962	7,454	369,1	0,20	0,30	0,50	1,30	2,50	5,10
2	Anbieter		2.659	8,757	472,1	0,11	0,23	0,38	0,94	1,88	3,76
3	Anbieter/Unternehmen	%	135,525	117,473	127,887	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		46.251			10,50	16,40	21,00	31,50	41,60	53,90
5	Produktion		42.551			11,78	16,90	21,70	31,76	40,99	51,74
6	Produktion/Umsatz	%	92,001			112,17	103,06	103,31	100,82	98,52	95,99
23	34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen										
1	Unternehmen		820	97,475	888,4	0,40	0,70	1,20	3,00	6,10	12,20
2	Anbieter		1.187	88,582	1.020,5	0,25	0,51	0,84	2,11	4,21	8,42
3	Anbieter/Unternehmen	%	144,756	90,877	114,869	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		341.624			46,60	68,70	77,90	85,70	90,20	94,00
5	Produktion		258.333			44,38	66,29	74,12	81,69	86,89	91,45
6	Produktion/Umsatz	%	75,619			95,24	96,50	95,15	95,32	96,33	97,29
24	35 Sonstiger Fahrzeugbau										
1	Unternehmen		270	43,728	328,7	1,10	2,20	3,70	9,30	18,50	37,00
2	Anbieter		431	40,404	405,1	0,70	1,39	2,32	5,80	11,60	23,20
3	Anbieter/Unternehmen	%	159,630	92,398	123,244	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		39.796			28,40	45,30	55,10	74,40	87,30	95,50
5	Produktion		28.608			27,50	41,14	52,23	72,77	84,31	92,71
6	Produktion/Umsatz	%	71,885			96,85	90,82	94,79	97,81	96,57	97,08

noch Tabelle II.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Mio. DM	x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
25	36 Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen										
1	Unternehmen		2.033	3,169	233,3	0,10	0,30	0,50	1,20	2,50	4,90
2	Anbieter		2.792	3,039	273,6	0,11	0,21	0,36	0,90	1,79	3,58
3	Anbieter/Unternehmen	%	137,334	95,881	117,259	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		53.295			5,00	8,40	12,10	21,00	30,20	.
5	Produktion		49.060			5,65	8,72	11,64	19,36	28,25	39,55
6	Produktion/Umsatz	%	92,054			113,02	103,82	96,19	92,19	93,53	
26	37 Recycling										
1	Unternehmen		110	31,623	157,4	2,70	5,50	9,10	22,70	45,50	90,90
2	Anbieter		163	34,232	214,0	1,84	3,68	6,13	15,34	30,67	61,35
3	Anbieter/Unternehmen	%	148,182	108,250	135,933	-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		2.556			21,70	36,00	46,60	69,50	86,20	99,60
5	Produktion		1.869			24,87	37,81	47,88	68,11	85,01	97,71
6	Produktion/Umsatz	%	73,141			114,60	105,04	102,74	98,01	98,62	98,11
27	Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C + D)										
1	Unternehmen		38.577	-	-	-	-	-	0,10	0,10	0,30
2	Anbieter		41.868	3,038	1.123,3	0,01	0,01	0,02	0,06	0,12	0,24
3	Anbieter/Unternehmen	%	108,531			-	-	-	-	-	-
4	Umsatz		2.231.728			8,20	12,40	16,50	24,60	29,20	34,60
5	Produktion		1.690.300			6,86	11,19	14,78	19,63	23,51	28,45
6	Produktion/Umsatz	%	75,740			83,68	90,23	89,58	79,79	80,51	82,22

noch Tabelle II.3

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Abt. IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Wirtschaftsbereichen und Unternehmen, 10. April 2000; dass., Abt. IV A, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Produktionsbereichen und Anbietern, 6. Januar 2000 auf der Basis der Ergebnisse der Vierteljährlichen Produktionserhebung.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 3.2 (Struktur der Produktion im Produzierenden Gewerbe) 1997; Reihe 4.1.2 (Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen) 1997; Reihe 4.2.1 (Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden) 1997; Reihe 5.2 (Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Baugewerbe) 1997.

Zeichenerklärung:

- / Ergebnis ist statistisch nicht gesichert
- . Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den in den jeweils übergeordneten Summen enthalten
- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich

Anmerkungen:

- ¹ Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992; dass., Gruppe IV E, Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken, Ausgabe 1995 (GP 95). Das Güterverzeichnis bildet mit der Klassifikation der Wirtschaftszweige ein abgestimmtes, in den ersten vier Stellen weitgehend identisches System, das auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union vom 4. Mai 1992 (NACE Rev. 1) basiert.
- ² Unternehmen mit Schwerpunkt im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe einschließlich Verarbeitendes Handwerk mit 20 Beschäftigten und mehr. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetriebe u.ä. sowie alle nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.
- ³ Umsatz im jeweiligen Wirtschaftszweig. Wert der abgerechneten Lieferungen und Leistungen an Dritte, ohne die in Rechnung gestellte Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschließlich Verbrauchsteuern und Kosten für Fracht, Verpackung und Porto. Die Bezugsgröße der Anteilswerte ist der jeweilige Wert der Gesamtumsätze der Unternehmen, die in dem betreffenden Wirtschaftszweig ihren Schwerpunkt haben..
- ⁴ Als Anbieter gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die Güter der betreffenden Art herstellen, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das zugeordnete Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.
- ⁵ Wert der zum Absatz bestimmten Produktion nach den Verkaufspreisen ab Werk einschl. Eigenverbrauch und Kosten der Verpackung, ohne Umsatz-(Mehrwert-) und Verbrauchsteuer sowie Frachtkosten und Rabatte. Die Bezugsgröße der Anteilswerte ist der jeweilige Wert der Absatzproduktion für Güter der betreffenden Art von Unternehmen in allen Wirtschaftszweigen.
- ⁶ Herfindahl-Index $H = \sum(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; für: n = Anzahl der Merkmalsträger, p_i = Anteil eines Merkmalsträgers an der Merkmalssumme, $i = 1, 2, \dots, n$.
- ⁷ Konzentrationsrate $CR_k = \sum p_i$; für: p_i = Anteil eines Merkmalsträgers an der Merkmalssumme; $i = 1, 2, \dots, k$; k = Anzahl der jeweils größten Merkmalsträger.
- ⁸ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.
- ⁹ Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1997.

Tabelle II.4

Konzentration der Betriebe

nach zweistelligen Wirtschafts- und Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen
und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe - WZ Abschnitte C und D -¹

Betriebe,² Beschäftigte,³ Investitionen⁴ und Anteile⁵ der jeweils größten Betriebe gemessen an der Zahl
der Beschäftigten

- Deutschland⁶ 1997⁷ -

Nr.	Merkmal			Anteil der jeweils ... größten Betriebe an der Zahl der Beschäftigten					
	Bezeichnung		Betrag	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Tsd. DM	Prozent					
a	b	c	d	g	h	i	j	k	l
1	10 Kohlenbergbau, Torfgewinnung								
	1	Betriebe	128	2,30	4,70	7,80	19,50	39,10	78,10
	2	Beschäftigte	110.152	14,80	26,10	40,00	75,20	93,80	99,70
	2	Investitionen	1.302.712	17,10	24,00	33,00	51,50	84,30	99,70
2	11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen								
	1	Betriebe	82	3,70	7,30	12,20	30,50	61,00	-
	2	Beschäftigte	5.798	32,60	48,90	64,90	.	99,40	-
	2	Investitionen	520.774	.	14,70	18,80	.	75,70	-
3	14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau								
	1	Betriebe	980	0,30	0,60	1,00	2,60	5,10	10,20
	2	Beschäftigte	26.775	6,20	10,80	15,30	24,30	33,60	45,50
	2	Investitionen	788.770	6,20	9,30	13,10	19,10	26,30	42,20
4	15 Ernährungsgewerbe								
	1	Betriebe	5.692	0,10	0,10	0,20	0,40	0,90	1,80
	2	Beschäftigte	550.852	1,40	2,40	3,60	6,80	10,80	17,00
	2	Investitionen	8.053.877	1,40	1,70	3,20	6,40	11,10	20,20
5	16 Tabakverarbeitung								
	1	Betriebe	32	9,40	18,80	31,30	78,10	-	-
	2	Beschäftigte	12.848	33,20	53,30	.	.	-	-
	2	Investitionen	237.092	49,80	77,90	.	.	-	-
6	17 Textilgewerbe								
	1	Betriebe	1.242	0,20	0,50	0,80	2,00	4,00	8,10
	2	Beschäftigte	130.430	2,80	4,80	7,20	14,00	22,00	34,00
	2	Investitionen	1.253.981	2,50	3,90	6,20	.	23,60	36,60
7	18 Bekleidungsgewerbe								
	1	Betriebe	849	0,40	0,70	1,20	2,90	5,90	11,80
	2	Beschäftigte	82.041	5,00	8,90	12,30	21,80	32,00	46,00
	2	Investitionen	300.463	4,90	13,20	17,70	29,50	41,50	56,50

noch Tabelle II.4

Nr.	Merkmal			Anteil der jeweils ... größten Betriebe an der Zahl der Beschäftigten					
	Bezeichnung		Betrag	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Tsd. DM	Prozent					
a	b	c	d	g	h	i	j	k	l
8	19 Ledergewerbe								
	1	Betriebe	296	1,00	2,00	3,40	8,40	16,90	33,80
	2	Beschäftigte	28.461	10,20	.	22,40	38,90	54,40	72,00
	2	Investitionen	160.156	13,40	.	29,20	46,70	63,10	75,60
9	20 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)								
	1	Betriebe	1.568	0,20	0,40	0,60	1,60	3,20	6,40
	2	Beschäftigte	113.281	3,20	5,90	8,50	15,70	23,30	.
	2	Investitionen	1.426.673	2,50	4,80	6,20	18,20	36,70	.
10	21 Papiergewerbe								
	1	Betriebe	1.027	0,30	0,60	1,00	2,40	4,90	9,70
	2	Beschäftigte	148.711	3,70	6,80	.	19,00	28,80	41,80
	2	Investitionen	2.381.257	3,00	6,60	.	21,20	31,70	49,50
11	22 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern								
	1	Betriebe	2.720	0,10	0,20	0,40	0,90	1,80	3,70
	2	Beschäftigte	257.895	2,70	4,90	7,20	13,90	21,40	30,70
	2	Investitionen	3.045.601	2,20	3,50	4,60	17,10	25,20	33,70
12	23 Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen								
	1	Betriebe	72	4,20	8,30	13,90	34,70	69,40	-
	2	Beschäftigte	22.749	17,60	30,00	42,70	74,00	95,20	-
	2	Investitionen	2.093.815	.	.	78,90	87,40	99,50	-
13	24 Chemische Industrie								
	1	Betriebe	1.683	0,20	0,40	0,60	1,50	3,00	5,90
	2	Beschäftigte	498.135	16,20	21,10	26,40	36,50	45,00	55,50
	2	Investitionen	12.513.941	12,90	18,10	23,70	40,10	47,80	61,20
14	25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren								
	1	Betriebe	2.927	0,10	0,20	0,30	0,90	1,70	3,40
	2	Beschäftigte	346.706	2,20	4,20	6,30	12,50	19,70	29,20
	2	Investitionen	4.632.397	3,60	5,90	6,50	12,70	20,30	31,70
15	26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden								
	1	Betriebe	3.374	0,10	0,20	0,30	0,70	1,50	3,00
	2	Beschäftigte	257.043	3,10	4,50	6,20	10,80	16,90	26,00
	2	Investitionen	4.924.753	2,00	4,70	5,40	12,20	16,10	26,00

Nr.	Merkmal			Anteil der jeweils ... größten Betriebe an der Zahl der Beschäftigten					
	Bezeichnung		Betrag	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Tsd. DM	Prozent					
a	b	c	d	g	h	i	j	k	l
16	27 Metallherzeugung und -bearbeitung								
	1	Betriebe	1.048	0,30	0,60	1,00	2,40	4,80	9,50
	2	Beschäftigte	272.194	11,10	16,30	20,70	31,60	42,10	55,30
	2	Investitionen	4.179.226	7,80	.	29,70	42,30	50,90	62,50
17	28 Herstellung von Metallzeugnissen								
	1	Betriebe	6.671	-	0,10	0,10	0,40	0,70	1,50
	2	Beschäftigte	575.082	1,60	2,70	4,00	7,40	11,40	17,30
	2	Investitionen	5.535.514	2,40	3,00	4,90	9,50	13,60	21,30
18	29 Maschinenbau								
	1	Betriebe	6.567	-	0,10	0,20	0,40	0,80	1,50
	2	Beschäftigte	992.683	1,70	3,20	5,00	9,50	14,60	22,00
	2	Investitionen	7.936.344	2,40	3,60	5,90	11,70	17,20	25,80
19	30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen								
	1	Betriebe	205	1,50	2,90	4,90	12,20	24,40	48,80
	2	Beschäftigte	45.703	23,70	37,70	50,50	67,50	79,50	91,40
	2	Investitionen	687.812	38,00	58,40	65,60	80,30	88,70	96,10
20	31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.								
	1	Betriebe	2.250	0,10	0,30	0,40	1,10	2,20	4,40
	2	Beschäftigte	448.260	8,00	11,30	14,00	21,70	30,00	41,20
	2	Investitionen	4.219.181	7,50	11,50	15,00	23,00	35,40	49,30
21	32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik								
	1	Betriebe	576	0,50	1,00	1,70	4,30	8,70	17,40
	2	Beschäftigte	145.159	10,10	16,40	23,20	39,10	54,00	70,80
	2	Investitionen	3.337.475	6,30	.	37,80	54,70	73,00	84,10
22	33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik								
	1	Betriebe	2.226	0,10	0,30	0,40	1,10	2,20	4,50
	2	Beschäftigte	223.358	5,30	9,20	12,30	21,20	30,30	41,40
	2	Investitionen	1.683.728	7,30	11,80	16,60	25,10	36,50	47,10
23	34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen								
	1	Betriebe	1.035	0,30	0,60	1,00	2,40	4,80	9,70
	2	Beschäftigte	691.300	15,80	26,60	37,10	54,40	67,00	77,30
	2	Investitionen	17.063.585	22,10	36,70	44,90	65,60	81,50	88,00

noch Tabelle II.4

Nr.	Merkmal			Anteil der jeweils ... größten Betriebe an der Zahl der Beschäftigten					
	Bezeichnung		Betrag	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Tsd. DM	Prozent					
a	b	c	d	g	h	i	j	k	l
24	35 Sonstiger Fahrzeugbau								
	1	Betriebe	394	0,80	1,50	2,50	6,30	12,70	25,40
	2	Beschäftigte	148.032	11,60	18,50	25,30	41,90	59,50	79,70
	2	Investitionen	1.564.818	11,20	15,70	20,00	46,60	60,40	77,80
25	36 Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen								
	1	Betriebe	2.197	0,10	0,30	0,50	1,10	2,30	4,60
	2	Beschäftigte	232.436	2,90	4,80	7,00	12,60	18,90	28,20
	2	Investitionen	1.828.409	4,80	6,50	8,70	18,70	28,60	40,00
26	37 Recycling								
	1	Betriebe	157	1,90	3,80	6,40	15,90	31,80	63,70
	2	Beschäftigte	7.546	10,10	16,00	21,90	40,80	.	84,90
	2	Investitionen	132.198	.	7,50	13,80	33,80	.	88,20
27	Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C + D)								
	1	Betriebe	45.998	-	-	-	0,10	0,10	0,20
	2	Beschäftigte	6.373.630	2,00	3,20	4,70	7,30	9,90	13,20
	2	Investitionen	91.804.552	4,10	7,10	9,40	13,10	17,10	20,50

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe IV C, Konzentrationsstatistische Sonderaufbereitung nach Wirtschaftszweigen und Unternehmen, 10. April 2000.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 (Produzierendes Gewerbe), Reihe 4.1.2 (Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen) 1997; Reihe 4.2.1 (Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden) 1997; Reihe 5.2 (Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Baugewerbe) 1997.

Zeichenerklärung:

- / Ergebnis ist statistisch nicht gesichert
- . Ergebnis unterliegt der statistischen Geheimhaltung, ist aber in den in den jeweils übergeordneten Summen enthalten
- Ergebnis sachlich nicht sinnvoll oder möglich

Anmerkungen:

- ¹ Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 - Fassung für nationale Zwecke -). Die deutsche Klassifikation basiert auf der europäischen Klassifikation der Europäischen Union vom 4. Mai 1992. Für das Baugewerbe werden keine entsprechenden Erhebungen nach Betrieben durchgeführt.
- ² Betriebe mit Schwerpunkt im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe. Örtliche Einheiten bzw. örtlich getrennte Niederlassungen von Unternehmen unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig diese ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt haben. Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und einen Jahresabschluß erstellen müssen, einschließlich Verwaltungs- und Hilfsbetriebe u.ä. sowie alle nicht produzierenden Teile, ohne Zweigniederlassungen im Ausland und ohne rechtlich selbständige Tochtergesellschaften.
- ³ Alle Personen, die in einem arbeitsrechtlichen Verhältnis zum Unternehmen stehen sowie tätige Inhaber, Mitglieder der Geschäftsleitung und mithelfende Familienangehörige, ohne Heimarbeiter.
- ⁴ Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen (Ersatz- und Neuinvestitionen).
- ⁵ Konzentrationsrate $CR_k = \sum p_i$; für: p_i = Anteil eines Betriebes an der Zahl der Beschäftigten; $i = 1, 2, \dots, k$; k = Anzahl der jeweils größten Betriebe.
- ⁶ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.
- ⁷ Ergebnisse zum Stichtag der statistischen Erhebung am 31. Dezember 1997.

Tabelle II.5

**Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Handel
und Gastgewerbe - WZ 50, 51,52,55 - ¹**

Unternehmen², Umsatz³, Beschäftigte⁴, Investitionen⁵, Aufwendungen für gemietete und
gepachtete Sachanlagen⁶ und Rohertrag⁷ sowie Konzentrationsgrad⁸ und Anteil⁹
der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

- Deutschland¹⁰ 1997¹¹ -

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	50 Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen										
a	Unternehmen		39.007	14,9	756,1	0,01	0,02	0,03	0,06	0,13	0,26
b	Umsatz	Mrd. DM	238,364			4,40	7,10	9,60	14,20	18,40	22,40
c	davon Großhandel	%	34,4			94,30	96,50	97,40	89,50	85,60	80,80
d	davon Einzelhandel	%	58,9			5,20	3,20	2,40	9,60	12,80	17,40
e	davon Sonstige	%	6,7			0,50	0,30	0,20	0,90	1,70	1,80
f	Beschäftigte		452.519			0,50	0,80	1,00	3,60	5,70	8,40
g	Investitionen	Mrd. DM	4,573			0,60	0,80	1,20	3,50	7,50	10,80
h	Sachanlagen	Mrd. DM	2,482			0,90	1,80	2,20	4,50	8,00	12,00
i	Rohertrag	Mrd. DM	47,534			3,10	4,60	6,90	10,50	14,10	18,00
j	Ertragsquote	%	19,90			13,90	13,10	14,40	14,70	15,30	16,00
2	51 Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)										
a	Unternehmen		74.971	14,3	1.030,2	0,00	0,01	0,01	0,03	0,07	0,13
b	Umsatz	Mrd. DM	1.093,494			3,70	6,00	8,50	14,50	19,90	26,90
c	davon Großhandel	%	95,6			93,90	96,20	91,90	93,30	93,90	94,90
d	davon Einzelhandel	%	3,5			6,10	3,80	7,70	6,30	5,60	4,50
e	davon Sonstige	%	0,9			-	-	0,40	0,40	0,50	0,60
f	Beschäftigte		1.250.116			0,60	2,50	4,10	6,00	8,50	11,90
g	Investitionen	Mrd. DM	12,842			4,20	5,60	8,30	13,70	16,70	20,50
h	Sachanlagen	Mrd. DM	11,824			6,30	8,00	10,00	12,20	16,40	21,40
i	Rohertrag	Mrd. DM	188,332			1,70	3,00	5,80	8,20	12,40	16,80
j	Ertragsquote	%	17,20			7,70	8,60	11,70	9,70	10,80	10,80
3	52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern										
a	Unternehmen		294.151	33,0	3.112,2	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03
b	Umsatz	Mrd. DM	623,760			6,40	10,10	14,10	22,30	28,50	35,30
c	davon Einzelhandel	%	95,7			94,00	96,10	95,20	96,80	96,50	96,50
d	davon Großhandel	%	3,2			5,40	3,60	4,40	2,80	3,00	3,00
e	davon Sonstige	%	1,1			0,50	0,30	0,40	0,40	0,50	0,50
f	Beschäftigte		2.694.002			5,20	8,00	10,60	17,50	22,10	27,10
g	Investitionen	Mrd. DM	11,463			5,70	14,80	16,80	27,50	33,50	39,80
h	Sachanlagen	Mrd. DM	21,505			9,10	16,20	20,10	30,60	37,60	43,40
i	Rohertrag	Mrd. DM	197,291			4,20	7,90	12,30	19,70	25,50	31,70
j	Ertragsquote	%	31,60			21,10	24,90	27,50	27,90	28,40	28,40

noch Tabelle II.5

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößen Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4	55 Gastgewerbe										
a	Unternehmen		195.200	7,5	1.208,0	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,05
b	Umsatz	Mrd. DM	81.444			3,70	5,40	7,00	9,70	12,00	14,00
c	davon Beherbergung	%	16,5			-	6,05	12,08	15,37	17,68	20,44
d	davon Verpflegung	%	76,2			88,70	81,26	69,45	67,34	64,75	63,45
e	davon Sonstige	%	7,3			11,30	12,69	18,47	17,28	17,57	16,11
f	Beschäftigte		1.134.801			2,90	4,20	5,20	6,90	8,50	9,60
g	Investitionen	Mrd. DM	3.992			1,30	2,10	3,00	4,30	7,60	9,70
h	Sachanlagen	Mrd. DM	7.728			5,10	7,40	9,70	13,00	15,60	17,70
i	Rohertrag	Mrd. DM	57.220			3,50	5,40	7,20	9,90	12,50	14,80
j	Ertragsquote	%	70,30			66,40	69,90	72,10	72,40	73,10	74,20

noch Tabelle II.5

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 26. Mai 2000.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1997; Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1997; Reihe 7.3 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Gastgewerbe) 1997. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

¹ Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 - Fassung für nationale Zwecke -).

² Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25.000 DM (ohne Umsatzsteuer) DM tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

³ Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufe an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellte Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlöse (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätze, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

⁴ Zahl der Beschäftigten zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z.B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

⁵ Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

⁶ Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

⁷ Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer.

Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

⁸ Herfindahl-Index $H = \sum(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, $i = 1, 2, \dots, n$.

⁹ Konzentrationsrate $CR_k = \sum p_i$; für: $i = 1, 2, \dots, k$; $k < n$; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

¹⁰ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

¹¹ Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997.

Tabelle II.6

Konzentration der Unternehmen im Kraftfahrzeughandel - WZ 50 -¹nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung,
Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen)Unternehmen², Umsatz³, Beschäftigte⁴, Investitionen⁵, Aufwendungen für gemietete und
gepachtete Sachanlagen⁶ und Rohertrag⁷ sowie Konzentrationsgrad⁸ und Anteil⁹
der größten Unternehmen gemessen am Umsatz- Deutschland¹⁰ 1997¹¹ -

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	501 Handel mit Kraftwagen										
a	Unternehmen		22.864	21,8	699,3	0,01	0,03	0,04	0,11	0,22	0,44
b	Umsatz	Mrd. DM	187,583			5,60	9,00	12,10	17,00	20,40	23,90
c	davon Großhandel	%	29,0			94,30	96,50	97,40	88,90	81,10	73,10
d	davon Einzelhandel	%	63,8			5,20	3,20	2,40	9,60	16,90	24,40
e	davon Sonstige	%	7,2			0,50	0,30	0,20	1,50	2,00	2,50
f	Beschäftigte		309.483			0,80	1,20	1,50	3,70	5,90	8,80
g	Investitionen	Mrd. DM	3,558			0,80	1,00	1,70	5,20	9,50	12,20
h	Sachanlagen	Mrd. DM	1,531			1,40	2,90	3,80	6,50	9,00	11,80
i	Rohertrag	Mrd. DM	34,333			4,20	6,40	8,00	11,60	14,80	17,80
j	Ertragsquote	%	18,30			13,90	13,10	12,10	12,50	13,30	13,70
2	503 Handel mit Kraftwagenteilen und Zubehör										
a	Unternehmen		7.169	63,7	668,4	0,04	0,08	0,14	0,35	0,70	1,39
b	Umsatz	Mrd. DM	33,594			9,60	14,70	19,90	30,90	40,90	52,90
c	davon Großhandel	%	73,5			69,00	79,60	84,70	87,50	85,70	84,10
d	davon Einzelhandel	%	23,8			31,00	20,10	14,90	11,20	12,70	13,80
e	davon Sonstige	%	2,7			-	0,30	0,40	1,30	1,60	2,10
f	Beschäftigte		79.914			7,30	9,00	10,90	18,80	27,20	39,60
g	Investitionen	Mrd. DM	0,621			0,40	6,00	8,70	17,50	24,10	31,50
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0,633			0,70	4,50	8,60	20,70	34,30	46,20
i	Rohertrag	Mrd. DM	8,890			12,70	15,70	18,70	28,70	38,90	51,00
j	Ertragsquote	%	26,50			35,20	28,30	24,80	24,50	25,20	25,50
3	504 Handel mit Krafträdern, Teilen und Zubehör; Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern										
a	Unternehmen		1.722	234,4	627,3	0,17	0,35	0,58	1,45	2,90	5,81
b	Umsatz	Mrd. DM	5,030			23,20	31,80	36,20	43,90	51,10	57,90
c	davon Großhandel	%	49,2			100,00	92,50	92,90	89,20	84,40	75,40
d	davon Einzelhandel	%	48,3			-	7,40	6,90	10,60	15,30	23,70
e	davon Sonstige	%	2,5			-	0,10	0,20	0,10	0,40	0,90
f	Beschäftigte		8.601			3,80	10,90	12,40	20,30	27,70	37,30
g	Investitionen	Mrd. DM	0,098			5,60	9,80	10,50	12,30	13,90	15,60
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0,043			2,60	13,20	15,90	27,00	36,20	45,60
i	Rohertrag	Mrd. DM	1,116			19,60	30,40	34,70	43,50	51,40	58,30
j	Ertragsquote	%	22,20			18,80	21,20	21,30	22,00	22,30	22,40

noch Tabelle II.6

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4	505 Tankstellen										
a	Unternehmen		7.252	9,4	241,6	0,04	0,08	0,14	0,34	0,69	1,38
b	Umsatz	Mrd. DM	12,157			3,40	5,20	6,90	9,80	12,80	17,20
c	davon Großhandel	%	3,5			11,90	13,00	15,70	16,60	14,60	12,30
d	davon Einzelhandel	%	84,0			83,10	83,70	81,80	80,70	82,40	82,90
e	davon Sonstige	%	12,5			5,00	3,30	2,50	2,80	3,00	4,80
f	Beschäftigte		54.521			0,30	0,50	0,60	1,20	1,90	3,00
g	Investitionen	Mrd. DM	0,296			2,70	3,30	3,90	9,20	11,00	16,20
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0,275			2,20	2,70	3,20	5,60	6,60	7,70
i	Rohertrag	Mrd. DM	3,195			2,20	2,80	3,20	4,50	6,20	9,00
j	Ertragsquote	%	26,30			16,70	13,90	12,10	11,90	12,60	13,90
5	50 Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen										
a	Unternehmen		39.007	14,9	756,1	0,01	0,02	0,03	0,06	0,13	0,26
b	Umsatz	Mrd. DM	238,364			4,40	7,10	9,60	14,20	18,40	22,40
c	davon Großhandel	%	34,4			94,30	96,50	97,40	89,50	85,60	80,80
d	davon Einzelhandel	%	58,9			5,20	3,20	2,40	9,60	12,80	17,40
e	davon Sonstige	%	6,7			0,50	0,30	0,20	0,90	1,70	1,80
f	Beschäftigte		452.519			0,50	0,80	1,00	3,60	5,70	8,40
g	Investitionen	Mrd. DM	4,573			0,60	0,80	1,20	3,50	7,50	10,80
h	Sachanlagen	Mrd. DM	2,482			0,90	1,80	2,20	4,50	8,00	12,00
i	Rohertrag	Mrd. DM	47,534			3,10	4,60	6,90	10,50	14,10	18,00
j	Ertragsquote	%	19,90			13,90	13,10	14,40	14,70	15,30	16,00

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 26. Mai 2000.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1997; 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1997. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

¹ Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 - Fassung für nationale Zwecke -).

Nach der deutschen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) zugrunde liegenden europäischen Klassifikation der Europäische Union (NACE Rev. 1) werden Unternehmen, die Handel oder Handelsvermittlung mit Kraftfahrzeugen betreiben, der Abteilung 50 (Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen) zugeordnet.

Ohne die Wirtschaftsgruppe 50.2 (Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen) sowie die -unterklasse 50.40.4 (Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern), da das geltende Handelsstatistikgesetz hierzu keine Erhebung vorsieht.

Ohne die Wirtschaftsunterklassen 50101 (Handelsvermittlung von Kraftwagen), 50301 (Handelsvermittlung von Kraftwagenteilen und Zubehör) sowie 50401 (Handelsvermittlung von Krafträdern, Teilen und Zubehör), da die amtlichen Jahresherhebungen in der Handelsvermittlung eingestellt wurden.

² Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahresherhebung am 31. Dezember 1997 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25.000 DM (ohne Umsatzsteuer) DM tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

³ Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufe an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellte Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlöse (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremden genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätze, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

⁴ Zahl der Beschäftigten zum Stichtag der Jahresherhebung am 31. Dezember 1997.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z.B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

⁵ Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

⁶ Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

⁷ Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

⁸ Herfindahl-Index $H = \sum(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, $i = 1, 2, \dots, n$.

⁹ Konzentrationsrate $CR_k = \sum p_i$; für: $i = 1, 2, \dots, k$; $k < n$; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

¹⁰ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

¹¹ Ergebnisse zum Stichtag der Jahresherhebung am 31. Dezember 1997.

Tabelle II.7

Konzentration der Unternehmen im Großhandel - WZ 51 -¹

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Großhandel mit Kraftfahrzeugen, ohne Handelsvermittlung)

Unternehmen², Umsatz³, Beschäftigte⁴, Investitionen⁵, Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen⁶ und Rohertrag⁷ sowie Konzentrationsgrad⁸ und Anteil⁹ der größten Unternehmen gemessen am Umsatz- Deutschland¹⁰ 1997¹¹ -

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößen Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	512 Großhandel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen und lebenden Tieren										
a	Unternehmen		6.662	191,9	1.126,2	0,05	0,09	0,15	0,38	0,75	1,50
b	Umsatz	Mrd. DM	67,022			18,00	23,10	26,70	33,80	39,10	46,50
c	davon Großhandel	%	97,4			99,80	97,80	98,10	98,10	97,80	97,60
d	davon Einzelhandel	%	2,1			0,20	2,00	1,80	1,70	1,80	1,90
e	davon Sonstige	%	0,5			-	0,10	0,20	0,30	0,40	0,40
f	Beschäftigte		51.988			2,30	6,50	9,50	12,80	17,70	23,20
g	Investitionen	Mrd. DM	0,639			6,80	10,90	15,50	19,00	26,50	34,50
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0,260			3,60	11,30	13,40	19,80	24,60	29,90
i	Rohertrag	Mrd. DM	6,382			5,00	9,60	11,50	17,40	25,60	32,10
j	Ertragsquote	%	9,50			2,60	3,90	4,10	4,90	6,20	6,60
2	513 Großhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren										
a	Unternehmen		12.086	63,4	869,7	0,02	0,05	0,08	0,21	0,41	0,83
b	Umsatz	Mrd. DM	234,614			9,80	15,70	19,70	30,00	39,10	48,30
c	davon Großhandel	%	96,2			89,20	89,10	90,90	93,80	94,90	95,30
d	davon Einzelhandel	%	3,1			10,80	10,50	8,50	5,60	4,30	3,90
e	davon Sonstige	%	0,6			-	0,40	0,70	0,60	0,90	0,80
f	Beschäftigte		225.690			6,50	9,10	13,40	17,60	23,10	29,80
g	Investitionen	Mrd. DM	2,113			12,70	15,50	17,30	22,10	28,80	36,70
h	Sachanlagen	Mrd. DM	2,530			27,90	31,10	33,60	41,20	46,60	51,30
i	Rohertrag	Mrd. DM	31,784			8,60	12,20	16,50	20,90	28,40	37,10
j	Ertragsquote	%	13,50			12,00	10,60	11,30	9,40	9,80	10,40
3	514 Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern										
a	Unternehmen		22.433	33,7	864,0	0,01	0,03	0,04	0,11	0,22	0,45
b	Umsatz	Mrd. DM	225,127			7,50	11,20	13,70	20,10	25,50	33,20
c	davon Großhandel	%	97,9			100,00	99,80	99,70	99,80	99,00	98,90
d	davon Einzelhandel	%	1,1			-	-	-	-	0,50	0,50
e	davon Sonstige	%	0,9			-	0,20	0,20	0,20	0,50	0,60
f	Beschäftigte		336.413			3,40	4,90	5,50	7,80	11,30	15,60
g	Investitionen	Mrd. DM	2,079			2,20	4,20	7,60	11,70	16,20	21,60
h	Sachanlagen	Mrd. DM	3,026			3,80	6,00	6,90	10,40	16,30	22,20
i	Rohertrag	Mrd. DM	51,488			2,70	5,30	6,30	9,70	15,10	21,70
j	Ertragsquote	%	22,90			8,20	10,80	10,50	11,00	13,50	14,90

noch Tabelle II.7

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag						
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
			x 10 000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4	515 Großhandel mit Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffen										
a	Unternehmen		18.233	48,2	931,9	0,02	0,03	0,05	0,14	0,27	0,55
b	Umsatz	Mrd. DM	367,238			8,50	12,40	15,90	23,90	31,60	38,50
c	davon Großhandel	%	94,2			90,00	93,10	93,30	94,00	94,60	95,20
d	davon Einzelhandel	%	5,3			10,00	6,80	6,60	5,90	5,10	4,50
e	davon Sonstige	%	0,5			-	0,10	0,10	0,10	0,20	0,30
f	Beschäftigte		354.011			0,50	0,70	1,50	3,20	9,00	11,60
g	Investitionen	Mrd. DM	5,561			10,40	19,00	20,80	21,60	27,30	33,30
h	Sachanlagen	Mrd. DM	3,199			5,10	7,50	12,60	14,80	20,10	22,30
i	Rohertrag	Mrd. DM	59,836			7,80	9,70	13,40	16,30	22,70	27,10
j	Ertragsquote	%	16,30			14,90	12,70	13,70	11,10	11,70	11,50
5	516 Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör										
a	Unternehmen		13.903	38,3	723,2	0,02	0,04	0,07	0,18	0,36	0,72
b	Umsatz	Mrd. DM	118,753			7,10	11,10	15,80	24,30	31,20	38,30
c	davon Großhandel	%	96,1			99,60	98,70	99,00	98,70	98,60	98,60
d	davon Einzelhandel	%	1,3			-	-	-	0,30	0,40	0,40
e	davon Sonstige	%	2,6			0,40	1,30	1,00	1,00	1,00	1,00
f	Beschäftigte		198.772			1,10	3,50	6,00	9,60	13,00	17,20
g	Investitionen	Mrd. DM	1,650			1,10	2,40	7,60	10,50	13,10	22,60
h	Sachanlagen	Mrd. DM	1,933			1,70	5,90	9,50	14,60	20,10	26,10
i	Rohertrag	Mrd. DM	28,770			2,90	6,80	9,90	16,40	22,00	28,00
j	Ertragsquote	%	24,20			10,10	14,90	15,30	16,40	17,10	17,70
6	517 Sonstiger Großhandel										
a	Unternehmen		1.655	611,6	1.001,0	0,18	0,36	0,60	1,51	3,02	6,04
b	Umsatz	Mrd. DM	80,739			36,50	50,40	61,10	78,50	85,40	90,60
c	davon Großhandel	%	91,6			93,50	90,70	92,20	90,60	91,10	91,20
d	davon Einzelhandel	%	7,0			5,40	8,10	6,70	8,00	7,50	7,40
e	davon Sonstige	%	1,4			1,10	1,20	1,10	1,40	1,40	1,40
f	Beschäftigte		83.241			35,80	46,80	54,00	66,50	74,30	82,20
g	Investitionen	Mrd. DM	0,801			23,40	42,40	54,10	73,90	79,10	85,10
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0,876			26,70	39,10	49,30	70,80	76,40	83,70
i	Rohertrag	Mrd. DM	10,072			27,40	43,20	48,50	64,40	73,30	82,90
j	Ertragsquote	%	12,50			9,40	10,70	9,90	10,20	10,70	11,40
7	51 Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)										
a	Unternehmen		74.971	14,3	1.030,2	0,00	0,01	0,01	0,03	0,07	0,13
b	Umsatz	Mrd. DM	1.093,494			3,70	6,00	8,50	14,50	19,90	26,90
c	davon Großhandel	%	95,6			93,90	96,20	91,90	93,30	93,90	94,90
d	davon Einzelhandel	%	3,5			6,10	3,80	7,70	6,30	5,60	4,50
e	davon Sonstige	%	0,9			-	-	0,40	0,40	0,50	0,60
f	Beschäftigte		1.250.116			0,60	2,50	4,10	6,00	8,50	11,90
g	Investitionen	Mrd. DM	12,842			4,20	5,60	8,30	13,70	16,70	20,50
h	Sachanlagen	Mrd. DM	11,824			6,30	8,00	10,00	12,20	16,40	21,40
i	Rohertrag	Mrd. DM	188,332			1,70	3,00	5,80	8,20	12,40	16,80
j	Ertragsquote	%	17,20			7,70	8,60	11,70	9,70	10,80	10,80

noch Tabelle II.7

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 26. Mai 2000.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1997. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

¹ Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 - Fassung für nationale Zwecke -).

Großhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung, weiterveräußert werden. Einschließlich Import- und Exportgeschäfte. Handelsware in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbstgewonnener Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

² Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25.000 DM (ohne Umsatzsteuer) DM tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

³ Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufe an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellte Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlöse (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätze, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

⁴ Zahl der Beschäftigten zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z.B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

⁵ Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

⁶ Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

⁷ Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

⁸ Herfindahl-Index $H = \sum(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, $i = 1, 2, \dots, n$.

⁹ Konzentrationsrate $CR_k = Sp_i$; für: $i = 1, 2, \dots, k$; $k < n$; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

¹⁰ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

¹¹ Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997.

Tabelle II.8

Konzentration der Unternehmen im Einzelhandel - WZ 52 -¹

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen)
Reparatur von Gebrauchsgütern

Unternehmen², Umsatz³, Beschäftigte⁴, Investitionen⁵, Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen⁶ und Rohertrag⁷ sowie Konzentrationsgrad⁸ und Anteil⁹ der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

- Deutschland¹⁰ 1997¹¹ -

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1 521 Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (in Verkaufsräumen)											
a	Unternehmen		31.420	168,2	2.296,7	0,01	0,02	0,03	0,08	0,16	0,32
b	Umsatz	Mrd. DM	250.473			15,90	25,10	33,80	47,50	58,20	70,40
c	davon Einzelhandel	%	97,6			94,00	96,10	96,20	97,10	97,20	97,60
d	davon Großhandel	%	1,6			5,40	3,60	3,40	2,50	2,20	1,90
e	davon Sonstige	%	0,8			0,50	0,30	0,40	0,40	0,60	0,50
f	Beschäftigte		894.530			15,70	24,00	32,80	45,80	55,80	63,00
g	Investitionen	Mrd. DM	4.023			16,20	42,20	46,70	60,50	66,30	75,70
h	Sachanlagen	Mrd. DM	9.308			21,10	37,30	45,80	60,20	67,30	78,20
i	Rohertrag	Mrd. DM	59.560			14,00	26,30	33,70	49,50	59,80	69,10
j	Ertragsquote	%	23,80			21,10	24,90	23,70	24,80	24,40	23,30
2 522 Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren (in Verkaufsräumen)											
a	Unternehmen		34.350	19,1	803,7	0,01	0,02	0,03	0,07	0,15	0,29
b	Umsatz	Mrd. DM	27.791			5,60	7,80	9,80	14,00	17,40	21,20
c	davon Einzelhandel	%	91,8			98,10	96,20	96,60	95,40	94,30	93,30
d	davon Großhandel	%	6,0			1,90	3,70	2,90	3,80	4,70	5,60
e	davon Sonstige	%	2,2			-	0,10	0,50	0,80	1,00	1,10
f	Beschäftigte		169.963			4,00	5,40	6,90	9,20	11,70	15,30
g	Investitionen	Mrd. DM	0.547			1,70	2,70	3,40	6,10	9,90	12,80
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0.691			4,00	10,40	12,10	19,00	25,60	30,40
i	Rohertrag	Mrd. DM	9.063			5,70	8,10	10,80	15,00	18,20	22,30
j	Ertragsquote	%	32,60			33,30	33,60	36,20	35,00	34,20	34,40
3 523 Apotheken; Facheinzelhandel mit medizinischen, orthopädischen und kosmetischen Artikeln (in Verkaufsräumen)											
a	Unternehmen		24.971	102,3	1.595,2	0,01	0,02	0,04	0,10	0,20	0,40
b	Umsatz	Mrd. DM	57.371			14,00	17,30	19,20	21,10	21,90	22,80
c	davon Einzelhandel	%	97,6			97,50	94,50	95,10	94,90	94,70	94,60
d	davon Großhandel	%	1,9			1,90	4,90	4,50	4,50	4,50	4,60
e	davon Sonstige	%	0,5			0,70	0,50	0,50	0,60	0,70	0,80
f	Beschäftigte		253.410			14,60	17,30	19,10	21,70	22,40	23,30
g	Investitionen	Mrd. DM	0.745			8,40	14,40	18,20	22,90	23,50	23,90
h	Sachanlagen	Mrd. DM	1.481			25,80	34,00	37,80	43,70	44,40	45,40
i	Rohertrag	Mrd. DM	18.868			14,30	17,40	18,70	21,40	22,30	23,30
j	Ertragsquote	%	32,90			33,70	33,20	32,20	33,40	33,50	33,60

noch Tabelle II.8

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag						
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
			x 10 000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4	524 Sonstiger Facheinzelhandel (in Verkaufsräumen)										
a	Unternehmen		156.768	16,6	1.610,8	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03	0,06
b	Umsatz	Mrd. DM	222,489			4,60	7,30	9,80	15,20	20,10	25,20
c	davon Einzelhandel	%	95,2			99,20	93,00	94,70	94,90	95,50	95,90
d	davon Großhandel	%	3,4			-	6,50	4,90	4,60	4,10	3,60
e	davon Sonstige	%	1,4			0,80	0,50	0,40	0,60	0,50	0,50
f	Beschäftigte		1.170.780			3,40	4,40	6,20	10,80	14,40	18,00
g	Investitionen	Mrd. DM	4,954			11,70	16,10	21,20	26,80	30,50	35,80
h	Sachanlagen	Mrd. DM	9,017			8,30	10,90	16,50	20,90	27,90	33,30
i	Rohertrag	Mrd. DM	86,430			4,40	6,50	9,20	14,30	19,40	24,50
j	Ertragsquote	%	38,80			36,60	34,90	36,60	36,60	37,40	37,70
5	525 Einzelhandel mit Antiquitäten und Gebrauchtwaren (in Verkaufsräumen)										
a	Unternehmen		3.396	16,3	213,0	0,09	0,18	0,29	0,74	1,47	2,94
b	Umsatz	Mrd. DM	0,815			4,50	6,30	8,10	13,00	18,50	26,70
c	davon Einzelhandel	%	95,2			83,60	84,20	82,00	81,30	86,20	90,30
d	davon Großhandel	%	3,7			13,20	13,50	16,30	17,60	13,00	9,20
e	davon Sonstige	%	1,1			3,20	2,30	1,80	1,10	0,80	0,50
f	Beschäftigte		6.790			3,00	3,30	4,60	8,50	10,40	17,60
g	Investitionen	Mrd. DM	0,055			4,50	4,70	5,20	6,30	6,50	11,90
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0,038			12,80	12,80	12,90	13,70	13,90	20,80
i	Rohertrag	Mrd. DM	0,396			4,50	6,60	8,40	12,60	17,30	26,30
j	Ertragsquote	%	48,60			48,30	50,60	50,50	46,90	45,40	48,00
6	526 Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen)										
a	Unternehmen		43.245	261,6	3.362,1	0,01	0,01	0,02	0,06	0,12	0,23
b	Umsatz	Mrd. DM	64,822			25,00	30,80	36,30	45,20	50,80	56,40
c	davon Einzelhandel	%	89,9			93,70	93,50	93,50	92,90	91,90	91,30
d	davon Großhandel	%	9,1			5,90	6,10	6,10	6,40	7,30	7,90
e	davon Sonstige	%	1,1			0,40	0,50	0,40	0,70	0,80	0,70
f	Beschäftigte		198.528			18,90	21,20	24,00	31,40	34,30	38,30
g	Investitionen	Mrd. DM	1,139			25,50	31,70	33,80	39,10	44,90	49,50
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0,969			33,20	36,90	41,10	53,30	58,90	67,40
i	Rohertrag	Mrd. DM	22,974			29,90	37,00	44,50	55,80	61,30	66,40
j	Ertragsquote	%	35,40			42,50	42,60	43,50	43,70	42,80	41,70
7	52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern										
a	Unternehmen		294.151	33,0	3.112,2	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03
b	Umsatz	Mrd. DM	623,760			6,40	10,10	14,10	22,30	28,50	35,30
c	davon Einzelhandel	%	95,7			94,00	96,10	95,20	96,80	96,50	96,50
d	davon Großhandel	%	3,2			5,40	3,60	4,40	2,80	3,00	3,00
e	davon Sonstige	%	1,1			0,50	0,30	0,40	0,40	0,50	0,50
f	Beschäftigte		2.694.002			5,20	8,00	10,60	17,50	22,10	27,10
g	Investitionen	Mrd. DM	11,463			5,70	14,80	16,80	27,50	33,50	39,80
h	Sachanlagen	Mrd. DM	21,505			9,10	16,20	20,10	30,60	37,60	43,40
i	Rohertrag	Mrd. DM	197,291			4,20	7,90	12,30	19,70	25,50	31,70
j	Ertragsquote	%	31,60			21,10	24,90	27,50	27,90	28,40	28,40

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 26. Mai 2000.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1997. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

¹ Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 - Fassung für nationale Zwecke -).

Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelswaren sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung, weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen- und Hausierhandel) die Handelsware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z.B. Speisewirtschaften, Cafés, eigene Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenzeugnissen (z.B. selbsterstellte Backwaren, selbstgezogene Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

² Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25.000 DM (ohne Umsatzsteuer) DM tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

³ Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufe an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellte Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlöse (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätze, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

⁴ Zahl der Beschäftigten zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z.B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitbeschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

⁵ Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

⁶ Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

⁷ Rothertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rothertragsquote, Anteil des Rothertrages am Umsatz insgesamt.

⁸ Herfindahl-Index $H = \sum(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen, p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, $i = 1, 2, \dots, n$.

⁹ Konzentrationsrate $CR_k = \sum p_i$; für: $i = 1, 2, \dots, k$; $k < n$; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

¹⁰ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

¹¹ Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997.

Tabelle II.9

Konzentration der Unternehmen im Gastgewerbe - WZ 55 -¹
nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen

Unternehmen², Umsatz³, Beschäftigte⁴, Investitionen⁵, Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen⁶ und Rohertrag⁷ sowie Konzentrationsgrad⁸ und Anteil⁹ der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

- Deutschland¹⁰ 1997¹¹ -

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl-Index	Variations-Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1 551 Hotels, Gasthöfe, Pensionen und Hotels garnis											
a	Unternehmen		33.228	13,9	671,8	0,01	0,02	0,03	0,08	0,15	0,30
b	Umsatz	Mrd. DM	25,461			4,90	7,00	9,20	13,20	16,40	20,80
c	davon Beherbergung	%	46,6			42,67	48,00	49,69	51,60	52,16	55,66
d	davon Verpflegung	%	47,6			41,92	39,55	38,81	37,35	37,44	34,79
e	davon Sonstige	%	5,8			15,41	12,45	11,50	11,05	10,40	9,55
f	Beschäftigte		295.580			3,60	4,60	6,00	8,90	11,00	12,80
g	Investitionen	Mrd. DM	1,894			0,90	2,00	2,80	6,30	9,60	10,80
h	Sachanlagen	Mrd. DM	3,895			6,60	7,90	11,30	15,20	17,50	19,00
i	Rohertrag	Mrd. DM	20,308			5,40	7,70	9,90	14,40	17,70	22,70
j	Ertragsquote	%	79,80			88,20	87,40	86,30	86,60	85,80	87,00
2 552 Sonstiges Beherbergungsgewerbe											
a	Unternehmen		7.909	31,6	489,4	0,04	0,08	0,13	0,32	0,63	1,26
b	Umsatz	Mrd. DM	1,797			7,00	10,90	13,90	20,20	25,60	32,30
c	davon Beherbergung	%	71,9			55,36	55,92	55,00	54,78	58,26	60,96
d	davon Verpflegung	%	20,7			27,72	28,61	29,57	33,00	31,05	28,37
e	davon Sonstige	%	7,4			16,92	15,47	15,43	12,22	10,69	10,68
f	Beschäftigte		25.000			4,10	6,40	10,10	14,10	17,90	21,40
g	Investitionen	Mrd. DM	0,283			12,70	15,10	15,40	18,80	30,20	32,20
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0,111			12,90	18,30	19,40	23,00	25,60	30,90
i	Rohertrag	Mrd. DM	1,532			7,30	11,20	14,20	20,20	25,20	32,10
j	Ertragsquote	%	85,30			88,80	88,10	86,90	84,90	84,20	84,70
3 553 Restaurants, Cafés, Eisdielen und Imbißhallen											
a	Unternehmen		90.289	16,9	1.231,6	0,00	0,01	0,01	0,03	0,06	0,11
b	Umsatz	Mrd. DM	36,934			5,90	7,00	8,30	10,30	11,80	13,50
c	davon Beherbergung	%	0,8			2,07	1,71	1,43	1,15	1,05	1,06
d	davon Verpflegung	%	95,4			91,18	92,34	93,31	93,89	93,98	93,89
e	davon Sonstige	%	3,9			6,75	5,95	5,26	4,96	4,96	5,06
f	Beschäftigte		528.700			5,30	6,30	7,20	8,60	9,60	10,80
g	Investitionen	Mrd. DM	1,324			5,00	5,40	6,00	8,00	8,60	10,30
h	Sachanlagen	Mrd. DM	2,803			15,20	16,20	17,70	20,00	22,30	24,70
i	Rohertrag	Mrd. DM	24,596			6,30	7,40	8,70	11,00	12,70	14,60
j	Ertragsquote	%	66,60			70,50	70,60	70,10	71,10	71,40	71,60

noch Tabelle II.9

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag						
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
			x 10 000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
4	554 Sonstiges Gaststättengewerbe										
a	Unternehmen		57.772	0,7	167,5	0,01	0,01	0,02	0,04	0,09	0,17
b	Umsatz	Mrd. DM	10.871			0,40	0,70	1,00	1,90	3,00	4,60
c	davon Beherbergung	%	0,5			-	-	-	-	-	1,56
d	davon Verpflegung	%	95,0			99,70	99,60	98,10	97,90	92,52	84,13
e	davon Sonstige	%	4,5			0,30	0,40	1,90	2,10	7,48	14,31
f	Beschäftigte		205.501			0,20	0,50	0,60	1,60	2,00	3,60
g	Investitionen	Mrd. DM	0,346			0,20	0,50	0,80	2,10	5,00	7,00
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0,738			0,70	1,20	1,50	2,60	3,40	5,50
i	Rohertrag	Mrd. DM	7,011			0,50	0,80	1,20	2,30	3,60	5,50
j	Ertragsquote	%	64,50			80,60	80,10	78,90	80,50	79,30	76,30
5	555 Kantinen und Caterer										
a	Unternehmen		6.001	434,2	1.611,0	0,05	0,10	0,17	0,42	0,83	1,67
b	Umsatz	Mrd. DM	6,381			32,40	40,50	45,30	51,70	56,40	62,30
c	davon Beherbergung	%	0,3			-	-	-	-	0,34	0,34
d	davon Verpflegung	%	63,4			66,10	63,85	61,03	61,57	61,49	59,34
e	davon Sonstige	%	36,3			33,90	36,15	38,97	38,43	38,17	40,32
f	Beschäftigte		80.021			23,80	29,90	33,80	38,70	43,40	51,20
g	Investitionen	Mrd. DM	0,146			16,70	28,80	37,00	46,10	55,30	60,40
h	Sachanlagen	Mrd. DM	0,180			32,80	43,80	46,70	54,10	58,50	63,90
i	Rohertrag	Mrd. DM	3,774			34,50	42,70	47,30	53,80	58,00	64,20
j	Ertragsquote	%	59,10			63,00	62,30	61,70	61,60	60,80	60,90
6	55 Gastgewerbe..										
a	Unternehmen		195.200	7,5	1.208,0	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,05
b	Umsatz	Mrd. DM	81,444			3,70	5,40	7,00	9,70	12,00	14,00
c	davon Beherbergung	%	16,5			-	6,05	12,08	15,37	17,68	20,44
d	davon Verpflegung	%	76,2			88,70	81,26	69,45	67,34	64,75	63,45
e	davon Sonstige	%	7,3			11,30	12,69	18,47	17,28	17,57	16,11
f	Beschäftigte		1.134.801			2,90	4,20	5,20	6,90	8,50	9,60
g	Investitionen	Mrd. DM	3,992			1,30	2,10	3,00	4,30	7,60	9,70
h	Sachanlagen	Mrd. DM	7,728			5,10	7,40	9,70	13,00	15,60	17,70
i	Rohertrag	Mrd. DM	57,220			3,50	5,40	7,20	9,90	12,50	14,80
j	Ertragsquote	%	70,30			66,40	69,90	72,10	72,40	73,10	74,20

noch Tabelle II.9

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 26. Mai 2000.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 7.3 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Gastgewerbe) 1997. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

¹ Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 - Fassung für nationale Zwecke -).

Zum Gastgewerbe zählt die Beherbergung und Bewirtung von Gästen gegen Entgelt. Beherbergung ist das Anbieten von Übernachtungen für begrenzte Zeit (höchstens zwei Monate) einschl. der Abgabe von Speisen und Getränken, auch wenn der Betrieb der Beherbergungsstätte nicht der Erlaubnispflicht nach § 2 Gaststättengesetz unterliegt, einschl. Vermietung von Zelt- und Wohnwagenplätzen, Ferienhäusern und -wohnungen, Wäschereinigung, Bügeleri, Bäder, Garagenvermietung und dgl. Verpflegungsleistungen (z.B. Frühstück) rechnen zu den Gaststättenleistungen. Zu den Leistungen der Gaststätten einschl. Kantinen und Caterer rechnen alle Verkäufe von Mahlzeiten, Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln, deren Verzehr üblicherweise an Ort und Stelle stattfindet, sowie der Eigenverbrauch, der Verkauf über die Straße und an Betriebsangehörige, die Saalvermietung, der Betrieb von Musik- und Spielautomaten und dgl. Der Verkauf von Zeitungen, Süßwaren, Tabakwaren, Andenken und dgl. durch Trink- und Imbißhallen oder gewerbliche Nebenbetriebe rechnet zum Einzelhandel.

Nicht wiedergegeben sind diejenigen zwei Positionen der WZ-Systematik, die als einzige Untergliederung einer übergeordneten Position jeweils mit dieser identisch sind: WZ 5530, 5540.

² Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25.000 DM (ohne Umsatzsteuer) DM tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden.

Unternehmen als Erhebungseinheiten der amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

³ Zahl der Beschäftigten zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997.

Beschäftigte sind sämtliche Arbeitnehmer, einschl. tätige Inhaber, unbezahlt mithelfende Familienangehörige, Auszubildende, Praktikanten, vorübergehend Abwesende (z.B. Kranke, Urlauber) sowie Teilzeitschäftigte ohne Umrechnung auf Vollbeschäftigte.

⁴ Gesamtumsatz der Unternehmen nach Zuordnung zu dem Wirtschaftszweig (institutionelle Abgrenzung), in dem der jeweilige Schwerpunkt der Bruttowertschöpfung liegt (Schwerpunktprinzip), ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen ohne Umsatzsteuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufe an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellte Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlöse (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätze, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

⁵ Investitionen, Wert der Bruttozugänge an Sachanlagen, Fahrzeugen und Maschinen.

⁶ Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen einschließlich Leasing.

⁷ Rohertrag, Umsatz minus Wareneingang einschließlich Umsatz-(Mehrwert-)steuer. Rohertragsquote, Anteil des Rohertrages am Umsatz insgesamt.

⁸ Herfindahl-Index $H = \sum(p_i^2)$, Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; für: n = Anzahl der Unternehmen p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme, $i = 1, 2, \dots, n$.

⁹ Konzentrationsrate $CR_k = \sum p_i$; für: $i = 1, 2, \dots, k$; $k < n$; n = Anzahl der Unternehmen; k = Anzahl der jeweils größten Unternehmen; p_i = Anteil eines Unternehmens an der Merkmalssumme.

¹⁰ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

¹¹ Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997.

Tabelle II.10

Konzentration der Anbieter im funktionalen Großhandel

nach zehn Warenhauptbereichen¹ (einschl. Großhandel mit Kraftfahrzeugen u.a.) - WZ 51 -²
 Anbieter³ und funktionaler Umsatz⁴ sowie Konzentrationsgrad⁵ und Anteile⁶ der größten Anbieter
 - Deutschland⁷ 1997⁸ -

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1 Landwirtschaftliche Grundstoffe, lebende Tiere											
a	Anbieter		7.039			0,04	0,09	0,14	0,36	0,71	1,42
b	Umsatz	Mrd. DM	69,348			15,70	20,20	24,50	33,20	39,40	46,60
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	9.852			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			152,4	1.031,0						
2 Rohstoffe, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffe											
a	Anbieter		19.463			0,02	0,03	0,05	0,13	0,26	0,51
b	Umsatz	Mrd. DM	350,676			8,00	11,20	14,90	23,30	31,50	39,00
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	18.018			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			44,8	928,5						
3 Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren											
a	Anbieter		12.887			0,02	0,05	0,08	0,19	0,39	0,78
b	Umsatz	Mrd. DM	242,525			8,50	14,00	19,60	29,90	39,80	49,60
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	18.819			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			58,8	864,9						
4 Textilien, Bekleidung, Schuhe											
a	Anbieter		5.498			0,05	0,11	0,18	0,45	0,91	1,82
b	Umsatz	Mrd. DM	35,696			8,00	12,80	17,20	26,50	34,90	44,20
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	6.493			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			51,1	520,6						
5 Haushaltswaren aus Metall, keramische Erzeugnisse, Glaswaren, Tapeten und Reinigungsmittel											
a	Anbieter		3.184			0,09	0,19	0,31	0,79	1,57	3,14
b	Umsatz	Mrd. DM	14,207			13,20	22,20	27,20	38,40	47,70	58,00
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	4.463			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			110,1	583,7						
6 Elektrische Haushaltsgeräte, Rundfunk- und Fernsehgeräte											
a	Anbieter		5.387			0,06	0,11	0,19	0,46	0,93	1,86
b	Umsatz	Mrd. DM	68,254			7,60	12,60	18,50	31,00	42,90	54,70
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	12.671			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			60,4	561,4						
7 Kraftwagen, Kraftwagenteile und -zubehör, Krafträder, Kraftradteile und -zubehör											
a	Anbieter		4.047			0,07	0,15	0,25	0,62	1,24	2,47
b	Umsatz	Mrd. DM	64,611			16,00	25,20	34,20	49,30	60,10	68,90
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	15.965			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			173,7	832,5						

noch Tabelle II.10

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag						
	Bezeichnung	Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
			x 10 000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
8	Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör										
	a	Anbieter	16.479			0,02	0,04	0,06	0,15	0,30	0,61
	b	Umsatz Mrd. DM	121,084			5,80	9,70	14,20	22,60	29,50	36,90
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	7.348			-	-	-	-	-	-
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		32,5	724,7						
9	Kosmetische Erzeugnisse, Körperpflegemittel, pharmazeutische Erzeugnisse und medizinische Hilfsmittel										
	a	Anbieter	3.747			0,08	0,16	0,27	0,67	1,33	2,67
	b	Umsatz Mrd. DM	59,937			28,10	43,20	46,30	55,30	63,70	71,80
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	15.996			-	-	-	-	-	-
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		383,5	1.194,6						
10	Sonstige Gebrauchs- und Verbrauchsgüter										
	a	Anbieter	13.247			0,02	0,05	0,08	0,19	0,38	0,75
	b	Umsatz Mrd. DM	82,960			6,00	10,40	14,70	22,90	31,80	41,30
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	6.263			-	-	-	-	-	-
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		35,6	679,3						
11	Warengruppen zusammen										
	a	Anbieter	78.469			0,00	0,01	0,01	0,03	0,06	0,13
	b	Umsatz Mrd. DM	1.109,298			3,70	5,80	8,10	13,70	18,90	26,10
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	14.137			-	-	-	-	-	-
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		13,3	1.016,3						

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 26. Mai 2000.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 1.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Großhandel) 1993 und 1994; 1997. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

¹ Die Abgrenzung der zehn Warenbereiche erfolgt durch das Statistische Bundesamt, Abt. V A, in Anlehnung an die entsprechenden zehn Hauptbereiche in: Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Warenverzeichnis für die Binnenhandelsstatistik, Ausgabe 1978 (WB 78). Zukünftig gilt die für alle Mitgliedstaaten der Europäischen Union verbindliche "Statistische Güterklassifikation in Verbindung mit den Wirtschaftszweigen in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft" (CPA).

² Statistisches Bundesamt, Gruppe I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 - Fassung für nationale Zwecke -).

Der funktionale Großhandel i.w.S. umfaßt die Wirtschaftsgruppe 51.2 (Großhandel i.e.S.) zuzüglich der Unterklassen 50.10.2, 50.30.2, 50.40.2 (Großhandel mit Kraftwagen, Krafträdern, -teilen und -zubehör).

Großhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an andere Abnehmer als private Haushalte absetzt. Handelsware sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung, weiterveräußert werden. Einschließlich Import- und Exportgeschäfte. Handelsware in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Verkauf von Eigenerzeugnissen (z.B. selbstgewonnener Kies in einer Baustoffgroßhandlung) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

³ Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. 12. 1997 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25.000 DM (ohne Umsatzsteuer) DM tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen i.S.d. amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

Als Anbieter in einem Warenbereich (funktionale Abgrenzung) gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die mit Waren der betreffenden Art handeln, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat (institutionelle Abgrenzung).

⁴ Umsatz, ohne Umsatzsteuer, der Unternehmen, der auf einen bestimmte Warenbereich entfällt, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen, ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufe an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellte Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlöse (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätze, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

⁵ Herfindahl-Index $H = \sum(p_i^2)$; Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; für: n = Anzahl der Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme; $i = 1, 2, \dots, n$.

⁶ Konzentrationsrate $CR_k = \sum p_i$; für: $i = 1, 2, \dots, k$; $k < n$; n = Anzahl der Anbieter; k = Anzahl der jeweils größten Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme.

⁷ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

⁸ Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1997.

Tabelle II.11

Konzentration der Anbieter im funktionalen Einzelhandelnach zehn Warenhauptbereichen¹ (einschl. Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen u.a.) - WZ 52 -²Anbieter³ und funktionaler Umsatz⁴ sowie Konzentrationsgrad⁵ und Anteile⁶ der größten Anbieter- Deutschland⁷ 1996⁸ -

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren.										
a	Anbieter		101.987			0,00	0,01	0,01	0,02	0,05	0,10
b	Umsatz	Mrd. DM	208.543			15,50	20,40	25,20	35,80	44,90	56,20
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	2.045			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			128,2	3.614,8						
2	Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederwaren										
a	Anbieter		71.181			0,00	0,01	0,01	0,04	0,07	0,14
b	Umsatz	Mrd. DM	107.203			12,40	19,10	24,70	34,50	41,80	48,70
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	1.506			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			89,0	2.514,6						
3	möbel), Einrichtungsgegenstände, Hausrat (einschl. Beleuchtungsartikel, Heimtextilien, Teppiche, Holz-, Kork-, Flecht- und Korbwaren; ausgen. elek										
a	Anbieter		29.864			0,01	0,02	0,03	0,08	0,17	0,33
b	Umsatz	Mrd. DM	63.275			8,60	14,10	19,10	27,40	35,80	44,50
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	2.119			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			52,8	1.252,1						
4	Elektrische Haushaltsgeräte, Rundfunk- und Fernsehgeräte; Musikinstrumente										
a	Anbieter		26.269			0,01	0,02	0,04	0,10	0,19	0,38
b	Umsatz	Mrd. DM	35.323			11,20	16,80	21,40	30,40	38,10	46,00
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	1.345			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			76,7	1.415,6						
5	Metallwaren, Anstrichfarben, Bau- und Heimwerkerbedarf (ausgen. Tapeten und Fußbodenbeläge)										
a	Anbieter		13.729			0,02	0,04	0,07	0,18	0,36	0,73
b	Umsatz	Mrd. DM	25.741			14,20	22,30	27,50	37,70	45,20	51,60
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	1.875			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			112,8	1.240,3						
6	Bücher, Zeitschriften, Zeitungen, Schreibwaren, Bürobedarf										
a	Anbieter		51.008			0,01	0,01	0,02	0,05	0,10	0,20
b	Umsatz	Mrd. DM	19.774			9,10	14,10	17,70	25,90	31,60	37,90
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	388			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			48,1	1.562,4						
7	Arzneimittel; medizinische, orthopädische und kosmetische Artikel										
a	Anbieter		30.045			0,01	0,02	0,03	0,08	0,17	0,33
b	Umsatz	Mrd. DM	60.786			8,90	11,60	13,90	19,70	23,20	25,40
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	2.023			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			40,4	1.096,9						

noch Tabelle II.11

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Merkmalsbetrag					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 10 000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
8 Brennstoffe, Mineralölzeugnisse											
a	Anbieter		14.400			0,02	0,04	0,07	0,17	0,35	0,69
b	Umsatz	Mrd. DM	19,711			6,90	8,70	10,60	15,70	20,60	27,30
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	1.369			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			34,1	694,0						
9 Kraftwagen, Krafträder, Kraftwagen- und Krafträder Teile und -zubehör (einschl. Reifen)											
a	Anbieter		37.172			0,01	0,02	0,03	0,07	0,13	0,27
b	Umsatz	Mrd. DM	124,769			1,30	2,00	2,80	4,70	7,00	9,90
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	3.356			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			2,7	301,3						
10 Andere Waren											
a	Anbieter		103.356			0,00	0,01	0,01	0,02	0,05	0,10
b	Umsatz	Mrd. DM	69,002			4,90	8,20	11,80	18,30	23,10	28,10
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	668			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			20,3	1.445,5						
11 Warengruppen zusammen.											
a	Anbieter		345.115			0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03
b	Umsatz	Mrd. DM	734,120			5,00	8,10	11,10	17,20	22,40	28,10
c	Umsatz/Anbieter	Mio DM	2.127			-	-	-	-	-	-
d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			20,1	2.629,3						

noch Tabelle II.11

Quellen:

Statistisches Bundesamt, Gruppe V A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 26. Mai 2000.

Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 6 (Handel, Gastgewerbe, Tourismus), Reihe 3.2 (Beschäftigung, Umsatz, Wareneingang, Lagerbestand und Investitionen im Einzelhandel) 1997. Infolge einzelner systematischer Unterschiede sind die Ergebnisse der Sonderaufbereitung mit denen der Fachserie nicht immer identisch.

Anmerkungen:

¹ Die Abgrenzung der zehn Warenbereiche erfolgt durch das Statistische Bundesamt, Abt. V A, in Anlehnung an die entsprechenden zehn Hauptbereiche in: Statistisches Bundesamt, Gütersystematik, Warenverzeichnis für die Binnenhandelsstatistik, Ausgabe 1978 (WB 78). Zukünftig gilt die für alle Mitgliedstaaten der Europäischen Union verbindliche "Statistische Güterklassifikation in Verbindung mit den Wirtschaftszweigen in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft" (CPA).

² Statistisches Bundesamt, Abt. I B, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Stand: August 1992 (NACE Rev. 1 - Fassung für nationale Zwecke -).

Der funktionale Einzelhandel i.w.S. umfaßt die Wirtschaftsgruppen 52.1 bis 52.6 (Einzelhandel i.e.S.) zuzüglich der Unterklassen 50.10.3, 10.30.3, 5040.3 (Einzelhandel mit Kraftwagen, Krafträdern, -teilen und -zubehör) sowie der Gruppe 50.5 (Tankstellen).

Einzelhandel betreibt, wer Handelsware in eigenem Namen für eigene Rechnung oder für fremde Rechnung (Kommissionshandel) an Letztverbraucher, in der Regel private Haushalte, absetzt. Handelswaren sind bewegliche Sachgüter, die fertig bezogen und ohne wesentliche, d.h. nicht mehr als handelsübliche Be- oder Verarbeitung, weiterveräußert werden. Keine Rolle spielt, in welcher Form (stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Markt-, Straßen- und Hausierhandel) die Handelsware abgesetzt wird. Der Verkauf von Handelsware an andere Abnehmer als private Haushalte in einer für den Einzelhandel typischen Form und in verhältnismäßig kleinen, geringwertigen Mengen zählt bei Nettopreisauszeichnung (ohne Umsatzsteuer) zum Großhandel, bei Bruttopreisauszeichnung (einschl. Umsatzsteuer) zum Einzelhandel. Der Absatz von Apotheken zählt zum Einzelhandel, auch wenn über eine gesetzliche Krankenkasse oder eine Ersatzkasse abgerechnet wird. Der Verkauf von Lebensmitteln, Getränken und Genußmitteln in gastgewerblichen Nebenbetrieben (z.B. Speisewirtschaften, Cafés, eigene Kantinen) zählt zum Gastgewerbe. Der Verkauf von Eigenzeugnissen (z.B. selbstgestellte Backwaren, selbstgezogete Blumen) zählt zur Herstellung, Reparatur und Verarbeitung.

³ Ergebnisse der repräsentativen Erhebungen bei Unternehmen, die zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. 12. 1997 bestanden und bei vollem Geschäftsjahr einen Umsatz von mindestens 25.000 DM (ohne Umsatzsteuer) DM tätigten oder seit Beginn des Jahres neu gegründet wurden. Unternehmen i.S.d. amtlichen Statistik sind die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten, die aus handels- oder steuerrechtlichen Gründen mit dem Ziel einer jährlichen Feststellung des Vermögensstandes laufend geordnete Geschäftsaufzeichnungen und Bücher führen. Ohne Zusammenfassungen mehrerer Unternehmen zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft.

Als Anbieter in einem Warenbereich (funktionale Abgrenzung) gelten Unternehmen oder Teile von Unternehmen (z.B. Betriebe), die mit Waren der betreffenden Art handeln, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen nach dem gesamten Umsatz seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat (institutionelle Abgrenzung).

⁴ Umsatz, ohne Umsatzsteuer, der Unternehmen, der auf einen bestimmte Warenbereich entfällt, unabhängig davon, in welchem Wirtschaftszweig das jeweilige Unternehmen seinen wirtschaftlichen Schwerpunkt hat.

Umsatz ist der Gesamtbetrag der abgerechneten Lieferungen und sonstigen Leistungen, ohne Umsatz-(Mehrwert)steuer, einschl. Eigenverbrauch, Verkäufe an Betriebsangehörige sowie einschl. gesondert in Rechnung gestellte Kosten für Fracht, Porto, Verpackung usw., ohne Rücksicht auf den Zahlungseingang und die Steuerpflicht, einschl. Getränke-, Sekt-, und Vergnügungssteuer, einschl. Zusatzerlöse (z.B. Bedienungsgeld), Delkredereprovisionen, ohne durchlaufende Posten (z.B. Kurtaxe, Fremdenverkehrsabgabe, im Auftrag der Lieferanten vereinnahmte Zahlungen), Erlöse aus Kommissions- oder Streckengeschäften sowie Provisionen und Kostenvergütungen aus der Vermittlung von Waren (nicht den Wert der vermittelten Waren), ohne nicht gewerblich besteuerte Erlöse aus Land- und Forstwirtschaft sowie außerordentliche Erträge (z.B. aus dem Verkauf von Anlagevermögen) und betriebsfremde Erträge (z.B. aus Vermietung und Verpachtung von betriebsfremd genutzten Gebäuden und Gebäudeteilen, Zinserträgen aus nicht betriebsnotwendigem Kapital oder aus Beteiligungen), ohne an Kunden gewährte Skonti und Erlösschmälerungen (z.B. Preisnachlässe, Rabatte, Jahresrückvergütungen, Boni), einschl. Innenumsätze, die bei Zugehörigkeit zu einer umsatzsteuerlichen Organschaft mit der Muttergesellschaft bzw. den übrigen Tochtergesellschaften getätigt werden.

⁵ Herfindahl-Index $H = \sum(p_i^2)$; Variationskoeffizient $V = \sqrt{(n \cdot H - 1)}$; für: n = Anzahl der Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme; $i = 1, 2, \dots, n$.

⁶ Konzentrationsrate $CR_k = \sum p_i$; für: $i = 1, 2, \dots, k$; $k < n$; n = Anzahl der Anbieter; k = Anzahl der jeweils größten Anbieter; p_i = Anteil eines Anbieters an der Merkmalssumme.

⁷ Gebietsstand der Bundesrepublik Deutschland nach dem 3. Oktober 1990. Die Angabe des Gebietsstandes bezieht sich auf den Sitz der Unternehmen und nicht auf deren Absatzgebiete.

⁸ Ergebnisse zum Stichtag der Jahreserhebung am 31. Dezember 1996. Da für 1997 die Jahreserhebung im Einzelhandel mit der mehrjährigen Ergänzungserhebung zusammenfiel, die eine abweichende Gliederung der Warenbereiche vornimmt, wurde aus Gründen einer besseren Vergleichbarkeit der Ergebnisse im Großhandel mit denen im Einzelhandel auf das vorangegangene Berichtsjahr 1996 zurückgegriffen.

KAPITEL III

Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

1. Gegenstand und Ziel der Untersuchung

296. Die nachfolgende Untersuchung beleuchtet den Stand und die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung und des Verflechtungsgrades der 100 größten Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland.

Die anhand der Höhe ihrer Wertschöpfung identifizierten „100 Größten“ unterliegen einem umfassenden Untersuchungsprogramm. Damit wird sichergestellt, dass die wettbewerbsrelevanten Sachverhalte weitgehend erfasst werden. Die Unternehmen werden im Hinblick auf die Merkmale Umsatz, Beschäftigte, Sachanlagevermögen und Cashflow untersucht. Außerdem legt die Kommission einen Schwerpunkt auf die Verflechtungen zwischen den Unternehmen. Neben Kapitalbeteiligungen werden personelle Verflechtungen und Kooperationen über Gemeinschaftsunternehmen berücksichtigt. Die Berichterstattung endet mit der Ermittlung der Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt 1998/1999 nach § 39 Abs. 6 GWB (§ 23 GWB a.F.) angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen.

Zusätzlich zu den Erhebungen der nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen erfolgt eine Untersuchung der nach den Geschäftsvolumenmerkmalen Umsatz, Bilanzsumme und Beitragseinnahmen größten Industrie-¹⁾, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, Kreditinstitute und Versicherungen.

297. Als Unternehmen werden hier alle inländischen, zu einem Konzern zusammengefassten rechtlich selbständigen Einheiten verstanden. Praktisch wird das Unternehmen durch den Konsolidierungskreis im Sinne der Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) über die Rechnungslegung im Konzern dargestellt, mit dem Unterschied, dass der hier betrachtete Konsolidierungskreis auf die inländischen Konzerngesellschaften beschränkt ist. Zu dem untersuchungsrelevanten Konsolidierungskreis zählen somit zum einen die unter einheitlicher Leitung stehenden inländischen Unternehmen, zum anderen werden gemäß § 290 Abs. 2 HGB auch die Unternehmen einbezogen, bei denen die Muttergesellschaft über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt, die Mehrheit der Mitglieder des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans bestellen bzw. abberufen oder aufgrund der Satzung bzw. eines Beherrschungsvertrags einen beherrschenden Einfluss

ausüben kann (Control-Konzept). Gemeinschaftsunternehmen, die nicht zu 100 % bei den übergeordneten Unternehmen konsolidiert werden, jedoch die jeweiligen Größenkriterien erfüllen, werden in den Ranglisten gesondert erfasst.²⁾

Ergänzend zum handelsrechtlichen Konzernbegriff strebt die Monopolkommission auch die Erfassung von Gleichordnungskonzernen an. Hierbei handelt es sich um Unternehmensgruppen, deren Leitungsfunktionen nicht durch eine, sondern durch mehrere Konzernobergesellschaften ausgeübt werden.³⁾

298. Aufgrund seiner branchenübergreifenden Perspektive und der Betrachtung von Konzernen als Untersuchungseinheiten ergänzt der Berichtsteil über die aggregierte Konzentration die Untersuchungen der Monopolkommission in Kapitel I und II zur Unternehmens- und Angebotskonzentration in den einzelnen Wirtschaftsbereichen. In Kapitel I wird versucht, den Konzentrationsgrad nach Wirtschaftsbereichen mit Hilfe privater und amtlicher Datenquellen auch unter Berücksichtigung der Unternehmensverflechtung zu schätzen. Kapitel II enthält demgegenüber die Ergebnisse der konzentrationsstatistischen Aufbereitungen der amtlichen Unternehmensstatistik zu den Wirtschaftsbereichen im Produzierenden Gewerbe und im Handel, in der die zwischen den Unternehmen bestehenden Verflechtungen nicht berücksichtigt werden.

299. Die Beurteilung der Unternehmensgröße zur Untersuchung der aggregierten Unternehmenskonzentration erfolgt anhand der Wertschöpfung der Unternehmen. Die Wertschöpfung einer Unternehmung lässt sich auf zweierlei Weise sinnvoll interpretieren. Einerseits stellt sie bei einer realgüterwirtschaftlichen Betrachtung den Wert dar, der den von anderen Unternehmen bezogenen Realgütern (inkl. Dienstleistungen) durch den in der Unternehmung abgelaufenen Leistungserstellungsprozess insgesamt zugefügt wurde. Andererseits entspricht die Wertschöpfung aus nominalgüterwirtschaftlicher Perspektive der Summe der Einkommen, die in der Unternehmung erzeugt worden sind. Anders als die in der Wirtschaftspresse häufig als Größenkriterien herangezogenen

¹⁾ Im Folgenden bezeichnet der Begriff „Industrie“ das Produzierende Gewerbe. Nach der Einteilung des Statistischen Bundesamtes (Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993) sind diesem die Bereiche Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe, Energie- und Wasserversorgung sowie Baugewerbe zugeordnet.

²⁾ Betroffen ist zum Beispiel das Unternehmen Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH – ein Gemeinschaftsunternehmen der Robert Bosch GmbH (50%) und der Siemens AG (50 %) –, das lediglich bei der Robert Bosch GmbH gemäß den Vorschriften über die Quotenkonsolidierung (§ 310 Abs. 1 HGB) in den Konzernabschluss einbezogen wird. Die Bewertung bei der Siemens AG erfolgt mit Hilfe der Equity-Methode (§§ 311, 312 HGB).

³⁾ Im aktuellen Untersuchungskreis befinden sich die folgenden Gleichordnungskonzerne: Die Parion-Versicherungsgruppe, die Debeka-Versicherungsgruppe sowie die Schickedanz-Gruppe.

genen Jahresabschlussgrößen Umsatzerlöse und Bilanzsumme erlaubt die Wertschöpfung den Vergleich von Unternehmen mit unterschiedlicher Branchenzugehörigkeit (Produzierendes Gewerbe, Kreditwirtschaft, Versicherungsgewerbe). Sie ist außerdem unabhängig von der Rechtsform der betrachteten Unternehmen. Handelt es sich bei dem betrachteten Unternehmen weder um ein Versicherungsunternehmen noch um ein Kreditinstitut, so hat die Finanzstruktur ebenfalls keinen Einfluss auf die Wertschöpfung.⁴⁾ Auch ist die Wertschöpfung besser geeignet, die vertikale Integration verschiedener Branchen darzustellen. So ist z. B. bei Handelsunternehmen, die nicht oder nur in unbedeutendem Umfang vertikal integriert sind, das Verhältnis Wertschöpfung zu Umsatz regelmäßig geringer als bei Unternehmen anderer Branchen.⁵⁾ Die Schemata zur Berechnung der Wertschöpfung werden in Abschnitt 2.1 dargestellt. Da die Wertschöpfung anhand von Daten ermittelt wird, die dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der Unternehmen entstammen, ist sie dem Einfluss der bei der Erstellung des Jahresabschlusses genutzten Bilanzierungs- und Bewertungsspielräumen unterworfen. Auch kann sie durch die Einbeziehung außerordentlicher Erträge und Aufwendungen Schwankungen aufweisen.

300. Die Anwendung des Inlandskonzepts für die Berichterstattung der Monopolkommission über die aggregierte Konzentration kann aus ihrem gesetzlichen Auftrag (§ 44 Abs. 1 Satz 1 GWB) abgeleitet werden, die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland regelmäßig zu begutachten.

301. Für die Untersuchung wurden vorrangig die Geschäftsberichte, die Ergebnisse der Befragungen sowie die im Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschlüsse der in Frage kommenden Unternehmen als Datenquellen verwendet. Darüber hinaus wurden überwiegend die folgenden öffentlich zugänglichen Quellen herangezogen:

- Hoppenstedt Verlag
- „Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften“, verschiedene Jahrgänge,
- „Handbuch der Großunternehmen“, verschiedene Jahrgänge,
- „Konzerne in Schaubildern“ (Loseblattsammlung),
- „Konzernstrukturdatenbank“, Ausgabe 1/1999,
- „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft“, Ausgabe 1999,
- M + M Eurodata, „Top-Firmen“, verschiedene Jahrgänge,

⁴⁾ Zum Einfluss der Eigenkapitalquote auf die Wertschöpfung der Versicherungsunternehmen vgl. Tz. 323. Die Wertschöpfung der Unternehmen des Kreditgewerbes ist insofern nicht unabhängig von der Finanzstruktur des betrachteten Unternehmens, als das Zinsergebnis Bestandteil der Wertschöpfung der Kreditinstitute ist.

⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 345 ff.

- Hauptverband des Deutschen Lebensmittel-Einzelhandels e.V. (HVL), „Der Deutsche Lebensmittel-Einzelhandel im Spiegel der Statistik“, 1998.

Ergänzend griff die Kommission auf Presseverlautbarungen zurück. Soweit die Geschäftsberichte der Unternehmen und die anderen zur Verfügung stehenden Quellen nicht ausreichten, um die für die Untersuchungen benötigten Daten zu ermitteln, wurden die Unternehmen direkt befragt.

Die Untersuchung über die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen basiert auf den der Monopolkommission vom Bundeskartellamt mitgeteilten Angaben bezüglich der dem Bundeskartellamt angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse nach § 39 Abs. 6 GWB (§ 23 GWB a.F.) in 1998 und 1999.

In einzelnen Fällen wurden Angaben für die vergangenen Jahre in den offiziellen Statistiken aktualisiert. Die gesamtwirtschaftlichen Bezugsgrößen in dieser Untersuchung wurden entsprechend angepasst. Da es sich durchweg um geringfügige Änderungen handelt, gelten die Aussagen über die aggregierte Unternehmenskonzentration im Zwölften Hauptgutachten unverändert.

2. Die hundert größten Unternehmen 1996 und 1998

2.1 Methodik der Wertschöpfungsermittlung

302. Für die Berechnung der Wertschöpfung verwendet die Monopolkommission die „direkte Wertschöpfungsstaffel“⁶⁾. Hierbei wird ausgehend von dem handelsrechtlichen Jahresergebnis um nicht mit einer Wertschöpfung verbundene Erträge korrigiert. Umgekehrt werden Aufwendungen, die Bestandteil der Wertschöpfung sind, z. B. der Personalaufwand, hinzuaddiert. Die Wertschöpfung umfasst für Unternehmen, die nicht dem Kredit- oder Versicherungsgewerbe und Baugewerbe angehören, die folgenden Positionen:

Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag

- ∕. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsverträgen
- ∕. Erträge aus Beteiligungen (einschließlich Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen)
- ∕. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens
- ∕. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

⁶⁾ Die indirekte Wertschöpfungsstaffel führt zu den gleichen Ergebnissen. Zu der Gesamtleistung des Unternehmens werden im Wesentlichen sonstige Erträge addiert, Aufwendungen für Vorleistungen, sonstige Aufwendungen, Abschreibungen auf Sachanlagen und Finanzanlagen und sonstige Steuern subtrahiert. Diese Methode ist rechnerisch aufwendiger und wird aus diesem Grund hier nicht verwendet.

- /. Erträge aus Verlustübernahme
 - /. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklagenanteil
 - + aufgrund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne
 - + Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens
 - + Zinsen und ähnliche Aufwendungen
 - + Aufwendungen aus Verlustübernahme
 - + Einstellungen in Sonderposten mit Rücklagenanteil
 - + Personalaufwand
 - + Vergütungen für die Mitglieder des Aufsichtsrats und vergleichbarer Gremien
 - + Steuern vom Einkommen und vom Ertrag
 - + unkonsolidiertes Zinsergebnis von in den Konsolidierungskreis einbezogenen Kreditinstituten
-
- = Nettowertschöpfung zu Faktorkosten.

Die in der dargestellten Wertschöpfungsstaffel genannten Erfolgspositionen sind der als Bestandteil des handelsrechtlichen Jahresabschlusses auszuweisenden Gewinn- und Verlustrechnung oder den Pflichtangaben im Anhang des Jahresabschlusses zu entnehmen.

Die Korrektur um Erträge und Aufwendungen aus Beteiligungen erfolgt, um bei der Aggregation der Wertschöpfung aller betrachteten Unternehmen Doppelzahlungen zu vermeiden und somit eine geeignete Größe für den Vergleich mit der Nettowertschöpfung aller Unternehmen zu erhalten.

Mit der Addition des konsolidierten Zinsergebnisses konsolidierter Kreditinstitute trägt die Monopolkommission dem Umstand Rechnung, dass das Zinsergebnis im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bei der Berechnung der Nettowertschöpfung aller Unternehmen unterschiedlich erfasst wird, abhängig davon, ob es sich bei dem betrachteten Unternehmen um ein Kreditinstitut oder ein Nicht-Kreditinstitut handelt. Während das Zinsergebnis von Kreditinstituten Bestandteil ihrer Wertschöpfung ist, wird es bei der Berechnung der Wertschöpfung von Nicht-Kreditinstituten nicht berücksichtigt bzw. bei der Anwendung des direkten Ermittlungsverfahrens vom Jahresergebnis subtrahiert. Da es sich bei den in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung betrachteten Erhebungseinheiten um die Einzelunternehmungen handelt, muss die Behandlung des Zinsergebnisses zur Ermittlung der Wertschöpfung der Großkonzerne von der Branchenzugehörigkeit der einzelnen Tochterunternehmung abhängig gemacht werden, um eine Größe zu erhalten, die der Nettowertschöpfung aller Unternehmen vergleichbar ist.

303. In Übereinstimmung mit der Methodik der Wertschöpfungsermittlung im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und abweichend zu den Unternehmen anderer Wirtschaftszweige wird in der Wertschöpfungsstaffel der Kreditinstitute keine pauschale Korrektur um Zinserträge und -aufwendungen vorgenommen. Allerdings wird analog zum Vorgehen bei Nicht-Kreditinstituten das unkonsolidierte Zinsergebnis konsolidierter Nicht-Kreditinstitute subtrahiert.

Am 1. Januar 1991 trat das Bankbilanzrichtlinie-Gesetz in Kraft, das erstmals in dem nach dem 31. Dezember 1992 beginnenden Geschäftsjahr anzuwenden war. Konzernabschlüsse durften auf freiwilliger Basis bereits seit dem Geschäftsjahr 1991 nach den Regeln des Bankbilanzrichtlinie-Gesetzes aufgestellt werden. Die in die Wertschöpfungsberechnung eingehenden „Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen“ schließen nun auch die Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Anlagevermögen behandelt werden, ein. Wesentlich ist, dass diese Position mit den „Erträgen aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren“ verrechnet werden darf. Der Saldo wird als „Ergebnis aus Finanzanlagen“ ausgewiesen, in das auch die Veräußerungsgewinne und -verluste einbezogen werden dürfen. In den Fällen, in denen die Kreditinstitute von der Möglichkeit zur Verrechnung Gebrauch machen und sich die Position durch Unternehmensbefragung nicht aufschlüsseln lässt, müssen Ungenauigkeiten bei der Wertschöpfungsermittlung hingenommen werden.

304. Die Staffel für die Berechnung der Wertschöpfung bei den Versicherungsunternehmen entspricht weitgehend der für Industrie- und Handelsunternehmen. Durch Besonderheiten des Versicherungsgeschäfts können der Gewinn- und Verlustrechnung allerdings nicht alle für die Ermittlung der Wertschöpfung erforderlichen Angaben entnommen werden. Der überwiegende Teil der Passiva einer Versicherung – bei Lebensversicherungen bis zu 95 % – besteht aus versicherungstechnischen Rückstellungen, deren Zweck die Abdeckung erwarteter Schadensfälle ist. Entsprechend den Sparanteilen der Versicherten in den Beiträgen handelt es sich bei einem Teil dieser Rückstellungen um Kapital der Versicherten, das diesen gegenüber verzinst werden muss. Der den Versicherten zustehende Zinsbetrag geht aus der Gewinn- und Verlustrechnung nicht hervor. Vereinfacht dargestellt wird er geschätzt, indem der Anteil der versicherungstechnischen Rückstellungen an der Summe der Passiva mit den Nettoerträgen aus Kapitalanlagen multipliziert wird. In dem Berechnungsschema für die Wertschöpfung wird nur die Differenz zwischen den „Erträgen aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens“ und der den Versicherten zustehenden Verzinsung als außerhalb des eigentlichen Geschäfts erzielter Ertrag aus Finanzanlagen berücksichtigt.

305. Die Datengrundlage, auf der die Wertschöpfung der Großunternehmen ermittelt wird, ist der handelsrechtliche

Jahresabschluss. Im ersten Halbjahr 1998 wurden die für das Geschäftsjahr 1998 maßgeblichen Bestimmungen im Handelsgesetzbuch zu Rechnungslegung und Abschlussprüfung durch zwei Gesetze in wichtigen Punkten geändert bzw. ergänzt. Bei diesen Gesetzen handelt es sich um das Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz (KapAEG) und das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG). Zentrale Bestimmung des KapAEG ist die Regelung des § 292a HGB, wonach ein börsennotiertes Unternehmen, das Mutterunternehmen eines Konzerns ist, unter gewissen Voraussetzungen einen Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach international anerkannten Rechnungslegungsstandards mit befreiender Wirkung aufstellen und offen legen kann. Diese Möglichkeit wurde von 13 der hundert größten Unternehmen wahrgenommen: neun stellten ihren Konzernabschluss 1998 entsprechend den International Accounting Standards (IAS) auf; vier veröffentlichten einen Konzernabschluss, der sich an den Regelungen der US-amerikanischen Rechnungslegung (US-GAAP) orientiert. Sie sind in Tabelle III.1 mit der Erläuterung „IAS“ bzw. „US-GAAP“ gekennzeichnet. Mit einem Wechsel der Rechtsgrundlage ist in der Regel eine veränderte Bemessung wertschöpfungsrelevanter Erfolgsbestandteile und Bilanzpositionen verbunden. Hieraus resultiert eine Einschränkung der Vergleichbarkeit der ermittelten Wertschöpfungsziffern sowohl im Zeitablauf⁷⁾ – sofern eine Umstellung auf internationale Rechnungslegungsnormen stattgefunden hat – als auch zwischen Unternehmen, die auf Basis unterschiedlicher Rechnungslegungsnormen bilanzieren.

Die durch das KonTraG eingeführte Vorschrift des § 297 Abs. 1 HGB, derzufolge die gesetzlichen Vertreter eines börsennotierten Mutterunternehmens den Konzernanhang um eine Kapitalflussrechnung und eine Segmentberichterstattung zu erweitern haben, bewirkt eine Verbesserung der Datengrundlage zur Untersuchung der Finanzkraft, der geographischen und der Branchenschwerpunkte der betrachteten Unternehmen. Allerdings bedingt – bezogen auf die Gesamtheit der hundert größten Unternehmen – die Einschränkung der Gültigkeit dieser Regelung auf börsennotierte Unternehmen sowie ihr geringer Detaillierungsgrad eine Lückenhaftigkeit und Uneinheitlichkeit der verfügbaren Informationen.

306. Mit dem Bilanzrichtlinien-Gesetz, dessen Vorschriften zwingend erstmals auf das nach dem 31. Dezember 1989 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden waren, erfolgte eine Umstellung der Konzernrechnungslegung auf das Weltabschlussprinzip. Somit entfiel für die Unternehmen die Verpflichtung zur Veröffentlichung der Jahresabschlussdaten in der Abgrenzung auf den Inlandskonzern. Da aufgrund dieser Gesetzesänderung für viele der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ die für die Feststellung der inländischen Wertschöpfung benötigten Angaben nicht oder nicht vollständig vorliegen, bedingte sie eine Verschlechterung der Datenbasis.

⁷⁾ Vgl. z. B. die Analyse der Wertschöpfungsveränderung der Allianz Aktiengesellschaft in Abschnitt 2.2.

Schwierigkeiten bei der Datenerhebung treten ferner deshalb auf, weil inländische Tochterunternehmen ausländischer Konzernobergesellschaften auf die Aufstellung eines Teilkonzernabschlusses verzichten können. Diese Option steht zur Verfügung, wenn auf einer höheren Stufe des Konzerns ein Konzernabschluss aufgestellt wird, der den Vorschriften der Siebten EG-Richtlinie entspricht und von einem Abschlussprüfer geprüft wird, der den Erfordernissen der Achten EG-Richtlinie genügt (§§ 291, 292 HGB).

Handelt es sich bei dem Mutterunternehmen um eine Personenhandelsgesellschaft oder ein Einzelunternehmen, so braucht die Gewinn- und Verlustrechnung nicht offen gelegt zu werden (§ 9 Abs. 2 PublG), wenn in einer Anlage zur Bilanz bestimmte zusätzliche Angaben gemacht werden (§ 5 Abs. 5 PublG). Die Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses entfällt für Unternehmen dieser Rechtsformen, wenn sich ihr Gewerbebetrieb auf die Vermögensverwaltung beschränkt und die Aufgaben der Konzernleitung nicht wahrgenommen werden (§ 11 Abs. 5 Satz 2 PublG).

307. Die Erhebung der zur Ermittlung der inländischen Wertschöpfung notwendigen Daten erfolgt in Abhängigkeit von der inländischen Konzernstruktur und dem verfügbaren veröffentlichten Datenmaterial. Sofern keine Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses besteht und die Wertschöpfung des inländischen Konzerns zum weit überwiegenden Teil durch eine einzige Gesellschaft erzielt wird, wird die Wertschöpfung anhand der Daten des Einzelabschlusses ermittelt. Derartige Fälle sind in Tabelle III.1 mit der Erläuterung „E“ gekennzeichnet. Hierzu gehören Unternehmen, die aufgrund der befreienden Wirkung ausländischer Konzernabschlüsse keine eigenen Konzerndaten veröffentlichen, z. B. die Ford-Werke AG und die Clariant AG, sowie gemäß der Vorschriften des § 296 HGB von der Pflicht zur Einbeziehung von Tochterunternehmen in den Konzernabschluss befreite Unternehmen. Diese Befreiungsvorschrift bewirkt, dass z. B. die Flughafen Frankfurt/Main AG sowie die Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG keinen Konzernabschluss erstellen.

308. Falls dies aufgrund der Bestimmungen zur Konzernrechnungslegung sowie eines ausländische Konzerngesellschaften einschließenden Konsolidierungskreises der untersuchten Unternehmen erforderlich ist, führt die Monopolkommission Unternehmensbefragungen durch⁸⁾, um Angaben über das Geschäftsvolumen und die für die Berechnung der inländischen Wertschöpfung notwendigen Jahresabschlussdaten zu erhalten. Für die Erhebung der nach Wertschöpfung „100 Größten“ im Dreizehnten Hauptgutachten wurden insgesamt 137 Unternehmen befragt, von denen 98 (72 %) die benötigten Zahlen vollständig zur Verfügung gestellt haben.

309. In den Fällen, in denen die Unternehmen der Monopolkommission die für die Berechnung der Wertschöp-

⁸⁾ Vgl. auch z. B. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 360.

fung erforderlichen Daten für den Inlandskonzern nicht oder nur teilweise zur Verfügung stellen können, wird die Wertschöpfung des inländischen Konzernbereichs geschätzt. Auf der Grundlage der Wertschöpfung des Weltkonzerns werden für die betroffenen Unternehmen bis zu drei Schätzwerte für die Wertschöpfung des inländischen Konzerns ermittelt. Die Schätzungen erfolgen dabei über den Personalaufwand, die Anzahl der Beschäftigten sowie das Geschäftsvolumen – hierbei handelt es sich um die Bilanzsumme der Kreditinstitute, die Brutto-Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen sowie die Umsatzerlöse der Unternehmen anderer Wirtschaftszweige. Zum Beispiel erfolgt die Schätzung der inländischen Wertschöpfung anhand des Verhältnisses der Geschäftsvolumina nach dem folgenden Schema:

$$\text{Wertschöpfung}_{\text{Inland}}^{\text{geschätzt}} = \frac{\text{Geschäftsvolumen}_{\text{Inland}}}{\text{Geschäftsvolumen}_{\text{Welt}}} \text{Wertschöpfung}_{\text{Welt}}$$

Den Schätzverfahren liegt die Annahme zugrunde, dass das Verhältnis der genannten Unternehmenskennzahlen des inländischen Konzerns zu denen des Gesamtkonzerns der Relation der inländischen Wertschöpfung zur Gesamtwertschöpfung der Weltkonzerne entspricht. Neben den drei Verhältniszahlen inländisches/gesamtes Geschäftsvolumen, Anzahl der durch inländische Konzerngesellschaften Beschäftigten/Gesamtzahl der Beschäftigten sowie Personalaufwand des inländischen Konsolidierungskreises/Personalaufwand des gesamten Konzerns werden das arithmetische Mittel aus allen drei Relationen sowie das Mittel der beiden am nächsten beieinander liegenden Anteile zur Schätzung der inländischen Wertschöpfung herangezogen.⁹⁾

310. Um die Eignung der verwendeten Schätzmethoden zu beurteilen, prüft die Monopolkommission anhand der Fälle, in denen detaillierte Angaben zur Ermittlung sowohl der Inlands- als auch der Weltwertschöpfung vorliegen, welche Abweichungen sich zwischen der tatsächlichen Wertschöpfung des Inlandskonzerns und der anhand der genannten Kennzahlen geschätzten Wertschöpfung ergeben. Hierfür werden in diesem Gutachten die Jahresabschlussdaten des Geschäftsjahres 1996 verwendet.

Der durchschnittliche Betrag der prozentualen Abweichungen der anhand von Kennzahlen geschätzten inländischen Wertschöpfung von der anhand detaillierter Daten ermittelten inländischen Wertschöpfung ist in Tabelle III.1 im Anlagenband unternehmensweise angegeben. Für die durchschnittliche prozentuale Abweichung der Schätzwerte von der tatsächlichen Wertschöpfung ergab sich für die Ergebnisse des Berichtsjahres 1996 folgende Rangfolge:

- Schätzung über das arithmetische Mittel aus den zwei am nächsten gelegenen Schätzrelationen 4,91 %,

- Schätzung über den Personalaufwand 5,04 %,
- Schätzung über das arithmetische Mittel aus allen verfügbaren Abweichungswerten 6,37 %,
- Schätzung über den Umsatz 7,22 %,
- Schätzung über die Beschäftigtenzahl 11,27 %.

Die geringsten Abweichungen treten somit bei Schätzungen anhand der zwei Schätzrelationen auf, die die geringste Abweichung voneinander aufweisen. Dieses Ergebnis weicht von demjenigen vorangegangener Jahre insoweit ab, als sich in der Regel der Personalaufwand als die geeignetste Schätzgrundlage erwies. Die vergleichsweise hohe Genauigkeit der Schätzungen über den Personalaufwand ist darauf zurückzuführen, dass diese Größe ein wesentlicher Bestandteil der Wertschöpfung ist. Dennoch bestehen aufgrund unternehmensspezifischer Organisationsstrukturen und eines uneinheitlichen Einkommensniveaus in den einzelnen Standorten der Unternehmen Differenzen zwischen den Relationen auf Welt- und Inlandsbasis. Offensichtlich bieten auch die Näherungswerte auf der Basis aller verfügbaren Schätzwerte recht zuverlässige Ergebnisse. Sie bieten ebenso wie die Schätzungen auf der Basis der beiden am nächsten beieinander liegenden Schätzrelationen den Vorteil, dass es infolge entgegengesetzter Abweichungsrichtungen häufig zu Neutralisierungseffekten kommt. Die höchsten Divergenzen weisen – wie auch in den vorangegangenen Jahren – die Verfahren auf der Grundlage von Umsatz und Beschäftigten auf. Die Überlegenheit einzelner Verfahren kann nicht auf fundierte theoretische Erkenntnisse gestützt werden, da häufig unternehmens- oder brancheneigene Gegebenheiten für die Eignung der einzelnen Kennzahlen zur Schätzung der inländischen Wertschöpfung ausschlaggebend sind.

311. Die in Tabelle III.1 im Anlagenband dargestellten Ergebnisse der Methodenprüfung wurden weiterführend ausgewertet. Aus Tabelle III.2 im Anlagenband geht hervor, dass 1996 wie in den Vorperioden ein Großteil der Abweichungen zwischen der tatsächlichen und der auf der Basis des Personalaufwandes geschätzten Wertschöpfung in einem Intervall von +/- 4 % lag.

312. In Tabelle III.3 im Anlagenband ist dargestellt, welche Rangverschiebungen sich durch die Verwendung einer anhand des Personalaufwandes geschätzten inländischen Wertschöpfung anstelle der tatsächlichen Wertschöpfung ergeben hätten. In 15 von 41 Fällen wäre der Rang des betreffenden Unternehmens durch die Verwendung eines Schätzwertes der gleiche gewesen, der sich auf Grundlage der tatsächlichen inländischen Wertschöpfung ergeben hat. In 26 Fällen hätte sich eine Rangverschiebung ergeben. Bei elf Unternehmen hätte sich der Rang um vier oder mehr Rangplätze verändert. Diese erheblichen Rangveränderungen sind in Tabelle III.4 im Anlagenband dargestellt.

⁹⁾ Vgl. Tabelle III.2 im Anlagenband.

Verglichen mit den Ergebnissen der Überprüfung der Schätzmethode vorangegangener Jahre hat sich die durchschnittliche prozentuale Abweichung aller Schätzmethode erhöht. Tendenziell bleibt die Einschätzung bestehen, dass die zunehmende Internationalisierung der Wirtschaft, verbunden mit dem wachsenden Gewicht der ausländischen Konzernteile, die Abweichung zwischen den Inlandsanteilen der Wertschöpfung einerseits und dem auf das Inland entfallenden Anteil des Geschäftsvolumens, des Personalaufwands und der Anzahl der Beschäftigten andererseits erhöht. Es muss aber auch berücksichtigt werden, dass es im Verlauf der Berichtsjahre in vielen Fällen dieselben Unternehmen waren, die hohe Abweichungen der Schätzwerte von der wahren Wertschöpfung aufwiesen.¹⁰⁾ Lässt man diese Einzelfälle außer Acht, so wird deutlich, dass mit der Anwendung der oben beschriebenen Methoden weiterhin gute Näherungswerte erzielt werden können.

Zweck der Wertschöpfungsermittlung ist zum einen die Abgrenzung des Untersuchungskreises der hundert größten Unternehmen Deutschlands und zum anderen die Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der dem Untersuchungskreis angehörenden Unternehmen. Der Aussagegehalt der Untersuchung hinsichtlich der Abgrenzung des Untersuchungskreises wird durch die Schätzfehler nicht wesentlich vermindert, da Fehleinschätzungen der Wertschöpfung nur dann zu einer fehlerhaften Abgrenzung des Kreises der „100 Größten“ führen, sofern sie eine Verschiebung des Ranges über den hundertsten Rangplatz bedingen. Auch ist der Einfluss von Schätzfehlern auf die Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der „100 Größten“ gering. So führt die ausschließliche Verwendung von Wertschöpfungsdaten, die auf der Basis der Personalaufwendungen geschätzt wurden, zu einer Abweichung der Summe der Wertschöpfung der „100 Größten“ von der anhand des tatsächlich vorhandenen Zahlenmaterials ermittelten Wertschöpfungssumme von lediglich 0,3 % in 1996.

313. Die Auswahl der geeigneten Schätzmethode beruht soweit wie möglich auf Informationen über das betreffende Unternehmen und seine Entwicklung, die beispielsweise aus den Geschäftsberichten gewonnen werden. Aufgrund der Güte der Methode auf der Basis des Personalaufwands wird diesem Verfahren in den meisten Fällen der Vorzug gegeben. Soweit die Expost-Schätzungen vorhergehender Berichtsjahre einen unternehmensspezifischen Trend erkennen lassen, wird dies berücksichtigt.

314. Im Rahmen der Erhebung 1998 erfolgte eine Schätzung der Wertschöpfung der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ in zehn Fällen (1996: 24). Damit bleibt die Qualität der Datenbasis aufgrund der anhaltenden Bereitschaft vieler Unternehmen, der Kommission die benötigten Daten in der Abgrenzung auf den inländischen Konzernbereich zur Verfügung zu stellen, er-

halten. Soweit die Wertschöpfung einzelner Unternehmen geschätzt werden musste, wird dies in Tabelle III.1 kenntlich gemacht. Bei der Auswahl der Schätzmethode sind die Besonderheiten der betrachteten Unternehmen berücksichtigt. Im Einzelnen wurden folgende Schätzungen vorgenommen:

- In acht Fällen wurde auf den Personalaufwand als Basis zurückgegriffen. Da der Personalaufwand den größten Teil der betrieblichen Wertschöpfung erklärt, wird diese Methode grundsätzlich bevorzugt. Soweit die vorhandenen Daten Schätzungen auf der Basis der Merkmale Umsatz und Beschäftigte zuließen, wurden diese den Schätzungen auf Personalaufwandbasis gegenübergestellt. Von einer Schätzung mit Hilfe des Personalaufwands wurde nur abgesehen, wenn die Höhe des inländischen Personalaufwands nicht bekannt war oder wenn sich aufgrund früherer Schätzungen¹¹⁾ bzw. zusätzlicher Informationen aus den Geschäftsberichten der betroffenen Unternehmen der Personalaufwand als ungeeignet für die Schätzung der Wertschöpfung herausstellte. Auf der Basis des Personalaufwands wurde die Wertschöpfung der folgenden Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ geschätzt: C. H. Boehringer Sohn KG, Thyssen AG sowie Carl-Zeiss-Stiftung.
- In vier Fällen wurde die Anzahl der Beschäftigten zur Schätzung der Wertschöpfung herangezogen. Betroffen waren aus dem Kreis der „100 Größten“ der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. sowie die Westdeutsche Landesbank Girozentrale.
- Die Wertschöpfung wurde in sieben Fällen anhand des Durchschnitts der Geschäftsvolumen- und Beschäftigtenrelationen geschätzt. Auf Basis dieser Schätzmethode erfolgte die Einordnung Hoechst AG, der Philipp Holzmann AG, der Landesbank Baden-Württemberg sowie der Compagnie de Saint Gobain in den Kreis der „100 Größten“.
- Die Schätzung der inländischen Wertschöpfung der Diehl Stiftung & Co. erfolgte anhand der durchschnittlichen Wertschöpfung/Personalkosten-Relation der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes in 1998 (1,4).

315. Bei Bauunternehmen spiegelt die Wertschöpfung die Größe der Inlandskonzerne nur unzureichend wider. Das liegt zum einen an der Berücksichtigung ausländischer Aktivitäten in Positionen der inländischen Gewinn- und Verlustrechnung. Zum anderen werden viele Projekte in Zusammenarbeit mit anderen Bauunternehmen abgewickelt. Zu diesem Zweck werden im Allgemeinen Gesellschaften bürgerlichen Rechts gebildet, deren Aufgabe einzig die Durchführung des entsprechenden Vorhabens ist. In die Jahresabschlüsse der Obergesellschaften gehen

¹⁰⁾ Vgl. Tabellen III.1 und III.4 im Anlagenband

¹¹⁾ Vgl. Tabelle III.2 im Anlagenband.

lediglich die Erträge dieser Gesellschaften, wie Erträge aus Beteiligungen, ein, ohne dass ihre Wertschöpfung ermittelt werden kann.¹²⁾ Eine exakte Berechnung der inländischen Wertschöpfung eines Baukonzerns ist aus den genannten Gründen nicht möglich. Für eine Schätzung eignet sich die inländische Bauleistung, die im Vergleich zu den Umsätzen die Leistung der betrachteten Periode repräsentiert. Die jeweilige Bauleistung der betroffenen Unternehmen wird mit der geschätzten Wertschöpfung/Bauleistung-Relation multipliziert, die sich als Durchschnitt der Wertschöpfung/Bauleistung-Relationen entsprechend der Gewinn- und Verlustrechnung aller betrachteten Bauunternehmen ergibt. Die durchschnittliche prozentuale Abweichung der einzelnen Relationen von dem Durchschnitt, der 1998 bei 0,26 lag, betrug 11 % (1996: 4,3 %). Der Durchschnitt wird für die Schätzungen vorgezogen, weil die individuellen Relationen starken periodischen Schwankungen unterliegen. 1998 wurde auf dieser Basis wie in der vorhergehenden Berichtsperiode die Wertschöpfung der Unternehmen Walter Holding GmbH, Philipp Holzmann AG, Strabag AG und Bilfinger + Berger Bauaktiengesellschaft ermittelt.

316. Alternativ zu einer Schätzung anhand der Relation in- und ausländischer Daten ermittelt die Monopolkommission die Wertschöpfung inländischer Teilkonzerne in einzelnen Fällen durch eine Summierung der Wertschöpfung der größten inländischen Konzerngesellschaften. Teilkonzerne, deren Wertschöpfung durch diese Additionsmethode ermittelt wurden, sind in Tabelle III.1 mit der Erläuterung „S“ gekennzeichnet.

Eine wesentliche Verzerrung der so ermittelten Wertschöpfung aufgrund der fehlenden Konsolidierung der als Berechnungsgrundlage herangezogenen Daten ist aus den folgenden Gründen nicht zu erwarten. Wegen des Abzugs der Vorleistungen im Rahmen der Wertschöpfungsermittlung entsteht ein Konsolidierungseffekt aus innerkonzernlichen Lieferungen und Leistungen nur, sofern im Berichtszeitraum keine Weiterveräußerung an Dritte erfolgt und das innerkonzernliche Geschäft mit einem Zwischenergebnis verbunden ist. Ein Zwischenergebnis wird erzielt, wenn der Buchwert der gelieferten Waren beim belieferten Unternehmen nicht mit ihren aus Konzernsicht zu veranschlagenden Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten übereinstimmt. In diesem Fall weicht die konsolidierte Wertschöpfung von der Summenwertschöpfung in Höhe des Zwischenergebnisses ab. Die weiteren, durch Konsolidierungsmaßnahmen beeinflussten Erfolgspositionen sind in der Mehrzahl entweder nicht Bestandteil der Wertschöpfung – hierzu gehören Aufwendungen und Erträge aus Verlustübernahme und Gewinnabführungen, Erträge aus Beteiligungen – oder sie werden gemeinsam mit solchen Erfolgspositionen in die Wert-

schöpfung einbezogen, die einer kompensierenden Konsolidierungswirkung unterliegen. Zu den in die Wertschöpfung einbezogenen und in einer hinsichtlich der Konsolidierungswirkung kompensatorischen Beziehung stehenden Erfolgspositionen gehören die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen sowie im Falle der Wertschöpfung der Kreditinstitute die Zinsaufwendungen und -erträge.

Die Additionsmethode zur Ermittlung der inländischen Wertschöpfung wird insbesondere zur Abdeckung der Aktivitäten inländischer Teilkonzerne mit ausländischen Konzernobergesellschaften genutzt, sofern eine Befragung nach konsolidierten Ausgangsdaten ohne Erfolg bleibt. In 1998 wurde so unter anderem die Wertschöpfung der inländischen Konzerngesellschaften der Versicherungskonzerne AXA, Generali und Parion sowie der Industriekonzerne General Motors, Hewlett-Packard, Philip Morris, Procter & Gamble, Roche und Shell ermittelt. Ihre Anwendung setzt eine ausreichende Publizität der deutschen Konzerngesellschaften voraus und ist daher – aufgrund der Größenabhängigkeit der Publizitätspflichten – ungeeignet, sofern der ausländischen Konzernobergesellschaft eine Vielzahl kleiner inländischer Tochterunternehmen untergeordnet sind und keine Mitteilung der relevanten Daten im Zuge einer Befragung erfolgt.

317. Der zuvor dargestellten Vorgehensweise folgend, sind in Tabelle III.1 die „100 Größten“ 1996 und 1998 aufgeführt, geordnet nach der Höhe ihrer Wertschöpfung im Berichtsjahr 1998. Darüber hinaus werden – soweit die Angaben verfügbar waren – für jedes Unternehmen das Geschäftsvolumen (Bilanzsumme der Kreditinstitute, Brutto-Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen, Umsatzerlöse der Unternehmen anderer Wirtschaftszweige), die Anzahl der Beschäftigten, die Höhe der Sachanlagen und der Cashflow jeweils bezogen auf die inländischen Konzernbereiche angegeben.

2.2 Im Berichtszeitraum eingetretene Veränderungen

318. Hinsichtlich der Ursachen der Veränderungen innerhalb des Kreises der „100 Größten“ sind die folgenden Fallgruppen unterscheidbar. Bezogen auf die Wirkung auf die Gesamtwertschöpfung der Großunternehmen lassen sich Konzentrations- bzw. Wachstumsvorgänge, welche zu einer Steigerung der Gesamtwertschöpfung der „100 Größten“ führen, von Entflechtungs- bzw. Schrumpfungsvorgängen unterscheiden, welche zu einer verminderten Wertschöpfung des jeweiligen Unternehmens führen, ggfs. einhergehend mit einem Austritt aus dem Kreis der Großunternehmen. Im Hinblick auf die zugrunde liegenden Ursachen der Wertschöpfungsveränderung kommen sowohl externes Wachstum bzw. Entflechtung als auch internes Wachstum bzw. interne Schrumpfung in Frage. Externes Wachstum (Entflechtung) geht mit einer die Wertschöpfung des betrachteten Konzerns steigernden (mindernden) Veränderung des Kreises der Konzerngesellschaften einher, welche

¹²⁾ Die Erträge wirken sich wie nicht aus dem normalen Geschäftsbetrieb entstandene Erträge wertschöpfungsmindernd aus, obwohl die Arbeitsgemeinschaften Werte schaffen, die dem normalen Geschäftsbetrieb der Bauunternehmen zuzurechnen sind.

durch den Erwerb (Verkauf) von Tochtergesellschaften oder die Fusion mit (Abspaltung von) einem anderen Unternehmen vollzogen wird. Internes Wachstum bzw. interne Schrumpfung liegt dagegen in einer Steigerung bzw. Minderung des Geschäftsvolumens, des Personalbestands etc. begründet, welche innerhalb eines gleichbleibenden Konsolidierungskreises erfolgt.

319. Die Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten“ hat sich seit 1996 wie folgt geändert:

In den Kreis der „100 Größten“ neu eingetreten sind (Rang in Klammern):

(21) Bayerische Hypo- und Vereinsbank,

(38) Energie Baden-Württemberg,

(54) Landesbank Baden-Württemberg,

(64) HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.,

(73) Merck KGaA,

(79) Clariant GmbH,

(80) Salzgitter AG,

(81) adidas-Salomon AG,

(89) Tchibo Holding AG,

(91) Neckarwerke Stuttgart AG,

(93) Debeka-Gruppe,

(94) Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft,

(95) KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft,

(99) Parion-Gruppe,

(100) Adolf Würth GmbH & Co KG.

Tabelle III.1:

Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1996 und 1998

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschafts- zweig ¹	Wert- schöpfung ² (Mio. DM)	Geschäfts- volumen ³ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen ⁴ (Mio. DM)	Cash-flow (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁵
1 1	1998 1996	Deutsche Telekom AG	64.2	32 779 28 888	67 227 61 171	185 993 200 902	115 170 132 214	21 726 19 773	US-GAAP
2 2	1998 1996	DaimlerChrysler AG ⁶	29, 33, 34, 35.3, 93	29 345 26 760*	108 112 97 631	233 000 222 821	17 703 15 804	15 233	US-GAAP
3 6	1998 1996	Volkswagen AG	34, 65.2	21 452 15 604	103 687 72 972	158 316 137 769	23 165 20 217	13 130 8 332	
4 3	1998 1996	Siemens AG	29-32, 34, 35	21 451 24 150*	78 564 66 600	194 000 203 000	11 044 10 088	5 159	30.09.98
5 4	1998 1996	Deutsche Post AG	64.11	19 338 20 086	27 872 26 702	217 541 284 889	13 195 13 537	1 778 2 703	E
6 5	1998 1996	Deutsche Bahn AG	45.23, 55, 60.10.1, 63.3	17 194 19 180	29 773 30 221	251 471 306 241	60 756 47 007	3 972 4 033	
7 7	1998 1996	RWE AG	10.2, 11, 23.2, 24, 29, 40, 45, 64, 90	16 706 13 387	61 356 49 327	114 557 122 805	25 155 23 855	7 075 6 396	30.06.98
8 15	1998 1996	Deutsche Bank AG	65.12.1, 66	15 061 8 538	1 074 532 740 860	58 308 55 331	9 055 11 434		IAS
9 9	1998 1996	Bayer AG	24, 33.4	13 707 10 608	27 801 25 396	64 200 67 000	9 177 8 248	5 931 3 023	IAS
10 8	1998 1996	VEBA AG	11, 23.2, 24, 40, 60, 63, 70	13 523 11 520	55 442 60 648	77 554 94 989	27 752 27 397	7 724 6 301	
11 11	1998 1996	BASF AG	11, 23.2, 24	10 267 9 516*	23 837 31 850*	60 021 61 067	10 841	3 892	US-GAAP
12 10	1998 1996	Robert Bosch GmbH	29, 29.71, 31, 32,	9 857 9 650	31 572 29 200	95 357 89 886	5 264 3 797	3 052 2 284	
13 17	1998 1996	Mannesmann AG	27, 29, 31-34, 64.2	9 582 7 622*	26 319 25 029	72 426 78 008	11 655	4 299	
14 12	1998 1996	RAG Aktiengesellschaft ⁷	10, 23.1, 24, 27, 40, 51, 70	9 460 8 688*	24 639 23 027	99 125 98 773	10 125 9 692	2 598	
15 14	1998 1996	Thyssen AG	27-29, 35, 51	9 378* 8 585*	28 664 28 409	83 846 93 629	12 745 ^W		30.09.98
16 13	1998 1996	Metro AG	51, 52	9 338 8 681	60 183 52 937	205 112 134 624	7 577 8 485	2 760 2 100	
17 18	1998 1996	Bayerische Motoren Werke AG	34, 35.41, 65.21	8 845 7 526	42 979 34 390	69 108 59 865	6 866 6 281	2 777 2 481	
18 20	1998 1996	Deutsche Lufthansa AG	35.3, 55, 62, 72	8 599 6 291	22 604 21 334	48 816 50 853	14 085 10 764	3 718 2 313	IAS
19 27	1998 1996	General Motors-Gruppe Deutschland ⁸	34, 65.21	6 975 4 606	17 955 28 331	52 623 44 695	4 133 3 097	3 653 1 401	S
20 19	1998 1996	VIAG Aktiengesellschaft	24-28, 40, 51, 63	6 940 6 305	26 348 26 729	48 736 42 322	22 578 15 033	4 143 3 138	
21 -	1998 1996	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	65.12.1	6 573 6 032	716 686 706 561	35 149 36 904	8 177 6 805		IAS
22 41	1998 1996	Generali-Gruppe Deutschland ⁹	66	6 564 2 294*	23 592 15 482	25 298 17 367	141 672		S

noch Tabelle III.1:

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschafts- zweig ¹	Wert- schöpfung ² (Mio. DM)	Geschäfts- volumen ³ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen ⁴ (Mio. DM)	Cash-flow (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁵
23 21	1998 1996	Dresdner Bank AG	65.12.1	6 202 5 858	510 686 448 713	40 717 38 990	5 530 5 486		IAS
24 51	1998 1996	Münchener Rückversicherungs- Gesellschaft AG	66	5 914 1 838	40 503 26 921	21 918 14 430	203 149 115 665		30.06.98
25 29	1998 1996	Ford-Werke AG	34	5 344 4 209	27 761 26 404	44 315 45 161	3 904 3 447	1 700 - 463	E
26 26	1998 1996	MAN AG	29, 34, 51, 74	5 208 4 747	20 292 17 110	47 514 45 919	2 433 2 218	1 196 994	30.06.98
27 23	1998 1996	Karstadt AG	51, 52, 63.3	4 685 4 993	17 724 22 668	87 772 97 775	4 247 4 584	913 765	
28 25	1998 1996	Preussag AG	10.1, 11, 25, 27, 29, 35.1, 45, 51, 63	4 645 4 829	22 309 17 945	43 428 53 603	7 554 5 117	1 639 1 144	30.09.98
29 94	1998 1996	AXA-Gruppe Deutschland ^{10*}	66	4 556 1 021	10 204 9 614	11 456 11 806	47 030 37 973		S, US- GAAP
30 28	1998 1996	Commerzbank AG	65.12.1	4 502 4 527	487 897 417 931	26 102 28 337	4 114 3 332		IAS
31 31	1998 1996	Rewe KGaA ¹¹	51, 52	3 989 3 790	29 921 26 297	72 251 62 399	1 060 499	699 855	
32 43	1998 1996	VEW Aktiengesellschaft	37, 40, 90	3 895 2 205	10 218 8 401	15 223 13 460	9 374 8 224	1 800 1 708	
33 30	1998 1996	IBM-Gruppe Deutschland ¹²	30, 72	3 832 4 052	12 276 11 409	23 723 19 776	2 160 1 878	1 187 1 646	
34 24	1998 1996	Fried. Krupp AG Hoesch- Krupp ¹³	27-29, 34, 51	3 755 4 964*	15 553 17 108	31 963 46 958	4 926 7 146	762	30.09.98
35 33	1998 1996	Bertelsmann AG	22, 92	3 258 3 278*	8 550 8 046	23 817 24 124	1 706	1 304	30.09.98
36 47	1998 1996	ZF Friedrichshafen AG	29, 34, 35	3 197 2 060	7 365 6 045	26 826 24 090	1 432 1 156	899 197	
37 16	1998 1996	Hoechst AG	24	3 174* 8 013*	8 653 19 207	21 980 54 154	28 035 ^w 6 345		
38 -	1998 1996	Energie Baden-Württemberg AG	40, 41, 90	2 947 -	8 150 -	12 500 -	6 433 -	2 041 -	
39 36	1998 1996	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH	40, 41, 60, 63	2 791 2 549	6 863 6 979	20 645 21 573	7 779 7 829	1 214 1 661	
40 34	1998 1996	Asea Brown Boveri AG	29, 31	2 691 2 881	8 014 8 675	23 563 27 092	812 927	471 512	
41 48	1998 1996	Henkel KGaA	24	2 554 2 032	7 792 7 048	15 791 15 182	2 604 2 270	1 153 946	IAS
42 37	1998 1996	Continental AG	25.1, 34.3	2 540 2 545	6 600 5 021	25 168 19 274	3 129 1 093	5 403 4 106	
43 76	1998 1996	Rheinmetall AG	29, 33.2, 34, 36.12	2 522 1 235	6 447 3 247	22 015 12 118	1 276 750	582 224	
44 46	1998 1996	Otto Versand GmbH & Co	51, 52	2 518 2 088	16 783 13 040	29 289 26 214	1 113 977	545 562	28.02.99
45 22	1998 1996	Allianz Aktiengesellschaft	66	2 472 5 351	41 895 36 234	40 543 30 404	321 879 190 180		IAS

noch Tabelle III.1:

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschafts- zweig ¹	Wert- schöpfung ² (Mio. DM)	Geschäfts- volumen ³ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen ⁴ (Mio. DM)	Cash-flow (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁵
46 45	1998 1996	Metallgesellschaft AG	24, 27.4, 29, 51	2 456 2 091*	9 540 9 130	19 672 18 506	1 590 1 432	743	30.09.98
47 55	1998 1996	Bankgesellschaft Berlin AG	65.12, 70.3, 74.15	2 438 1 780	352 632 310 308	16 508 16 578	1 336 2 228		
48 50	1998 1996	Linde AG	24.11, 29	2 308 1 941*	6 054 5 420	17 274 17 177	1 195 1 085	827	
49 35	1998 1996	Walter Holding AG	45	2 260* 2 608*	7 571 7 839	18 242 25 326	1 285 1 421	287 204	
50 44	1998 1996	Schickedanz- Gleichordnungskonzern ¹⁴	52, 65	2 218 2 151*	10 476 10 531	29 480 31 324	1 654 1 688		
51 73	1998 1996	Philip Morris-Gruppe Deutschland	16	2 215 1 291	8 933 3 307	7 136 3 627	735 262	1 089 599	S
52 49	1998 1996	Carl-Zeiss-Stiftung	26.1, 33	2 215* 2 006*	4 167 3 679	20 769 20 063	1 170 1 070		30.09.98
53 42	1998 1996	Deutsche Babcock AG	29, 33	2 195 2 228	6 652 6 912	21 292 25 612	1 195 874	242 -113	30.09.98
54 -	1998 1996	Landesbank Baden- Württemberg	65.1	2 172* -	393 433 -	9 754 -	5 823 ^W -		
55 52	1998 1996	Ruhrgas Aktiengesellschaft	11, 40.2	2 077 1 813	14 284 14 508	6 314 7 062	3 209 3 912	1 515 1 337	
56 54	1998 1996	Philips GmbH	30-32	2 074 1 795	8 682 8 662	13 500 17 000	825 1 011	1 258 396	
57 65	1998 1996	Spar Handels-AG	51, 52	2 059 1 545	15 961 13 072	32 639 23 776	1 166 1 347	480 316	
58 58	1998 1996	Degussa AG	24, 27.4	2 025 1 683	9 287 7 986	14 667 14 819	1 247 1 129	684 605	30.09.98
59 61	1998 1996	Axel Springer Verlag AG	22	1 969 1 647	4 457 4 420	10 631 12 346	797 868	543 361	
60 87	1998 1996	Roche-Gruppe Deutschland ¹⁵	24	1 966 1 085	4 730 2 563	10 951 9 156	1 225 861	445 244	S
61 56	1998 1996	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG ¹⁶	65.12.4, 65.12.9	1 958 1 756	420 750 319 451	11 132 10 486	2 637 8 153		IAS
62 88	1998 1996	SAP AG	72.2	1 933 1 073	3 311 1 764	7 870 4 345	824 394	635 427	
63 60	1998 1996	BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH ¹⁷	29.7	1 926 1 651	6 655 6 233	17 094 16 349	554 548	593 357	
64 -	1998 1996	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.	66	1 912* -	7 098 -	3 837 -	29 493 ^W -		
65 59	1998 1996	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	65.12.2, 65.12.9	1 901* 1 655	540 817 428 639	6 866 10 647	2 615 ^W 1 646		
66 84	1998 1996	Compagnie de Saint Gobain S.A. (Deutsche Gruppe)	26, 27.2, 45.3	1 834* 1 120*	5 310 3 635	16 998 11 724	22 656 ^W		IAS
67 64	1998 1996	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	40.10, 40.30	1 758 1 571	3 960 4 248	9 028 9 766	7 329 7 057	994 847	30.06.98
68 39	1998 1996	Philipp Holzmann AG	45	1 730* 2 524*	6 652 7 970	19 504 22 804	1 729 ^W 1 939	158 408	

noch Tabelle III.1:

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschafts- zweig ¹	Wert- schöpfung ² (Mio. DM)	Geschäfts- volumen ³ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen ⁴ (Mio. DM)	Cash-flow (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁵
69 40	1998 1996	Unilever-Gruppe Deutschland ¹⁸	15, 24.5	1 704 2 423	7 668 9 101	14 493 22 395	541 864	613 839	
70 81	1998 1996	Hewlett-Packard Gruppe Deutschland ¹⁹	30, 32, 33	1 669 1 200	9 080 8 323	6 981 6 559	922 628	1 128 455	S, 31.10.98
71 67	1998 1996	Wacker-Chemie GmbH	24, 32.1	1 539 1 476	3 838 3 506	13 060 11 924	1 844 1 231	599 562	
72 69	1998 1996	Flughafen Frankfurt/Main AG	63.23, 70.20	1 534 1 350	2 461 2 363	12 601 12 425	3 747 3 631	552 547	
73 -	1998 1996	Merck KGaA	24, 33.2	1 533 -	2 366 -	9 256 -	2 146 -	816 -	IAS
74 74	1998 1996	Diehl Stiftung & Co. ²⁰	27-29, 33	1 510* 1 247*	2 694 2 424	11 514 11 511	558 353		
75 63	1998 1996	Alcatel-Gruppe Deutschland ²¹	32	1 499 1 580	3 717 4 781	12 056 15 083	498 636	173 281	
76 -	1998 1996	Deutsche Postbank AG	65.12	1 486 -	105 006 -	12 474 -	2 138 -		
77 -	1998 1996	Shell-Gruppe Deutschland	11, 23.2, 40, 51.5	1 459 -	12 912 -	2 578 -	1 116 -		S
78 77	1998 1996	Schering AG	24, 33.1	1 445 1 231*	3 597 3 000	9 706 9 750	1 557 1 735	728	
79 -	1998 1996	Clariant GmbH	24	1 381 -	4 831 -	8 502 -	789 -	549 -	E
80 -	1998 1996	Salzgitter AG	27, 51.5	1 380 -	6 169 -	11 418 -	1 128 -	379 -	30.09.98
81 -	1998 1996	adidas-Salomon AG	18	1 369 -	1 837 -	1 852 -	172 -	1 172 -	IAS
82 71	1998 1996	C. H. Boehringer Sohn KG ²²	24	1 367* 1 305*	3 653 3 002	8 270 8 522	4 284 ^W 854		
83 98	1998 1996	R+V Versicherung AG	66	1 346 960	8 927 8 376	11 286 11 043	45 265 37 576		
84 68	1998 1996	Nestlé Deutschland AG	15	1 332 1 367	5 276 5 373	12 817 12 331	977 872	456 362	
85 82	1998 1996	Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt ²³	15	1 321 1 171	5 811 5 060	12 397 11 055	1 705 1 599	571 575	28.02.99
86 75	1998 1996	Procter & Gamble-Gruppe Deutschland ²⁴	15, 21, 24	1 270 1 239	6 934 6 728	8 947 9 579	2 008 1 547	585 473	S, 30.06.98
87 86	1998 1996	Freudenberg & Co.	17.5, 19, 25	1 254 1 097*	3 214 2 793	12 574 11 677	585 484	256	
88 80	1998 1996	AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG	52	1 245 1 211	8 784 8 230	26 085 27 644	709 881	247 172	
89 -	1998 1996	Tchibo Holding AG	15.86.1, 16	1 230 -	6 416 -	12 969 -	928 -	664 -	
90 100	1998 1996	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	66	1 220 955	10 831 10 051	7 887 8 062	41 386 34 839		

noch Tabelle III.1:

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschafts- zweig ¹	Wert- schöpfung ² (Mio. DM)	Geschäfts- volumen ³ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen ⁴ (Mio. DM)	Cash-flow (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁵
91 -	1998 1996	Neckarwerke Stuttgart AG	40, 41	1 215 -	3 770 -	5 990 -	4 383 -	1 019 -	
92 92	1998 1996	Miele & Cie. GmbH & Co.	29.56, 29.7, 36.13	1 208 1 042	2 909 2 533	11 315 11 266	615 648		30.06.98
93 -	1998 1996	Debeka-Gruppe	65.12.9, 66	1 176 -	8 442 -	10 661 -	36 236 -		
94 -	1998 1996	Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft	34	1 170 -	4 057 -	7 249 -	895 -	536 -	31.07.98
95 -	1998 1996	KPMG Deutsche Treuhand- Gesellschaft Aktiengesellschaft	74.1	1 167 -	1 585 -	5 879 -	203 -	166 -	
96 91	1998 1996	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	65.12.2, 65.12.9	1 087 1 053	279 632 217 100	6 984 6 957	979 840		
97 70	1998 1996	Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft	14.1, 45, 70.2, 90	1 067 1 328*	4 906 4 416	10 851 13 686	550 576	61 249	
98 95	1998 1996	Beiersdorf AG	24	1 015 1 019*	3 029 2 800	6 549 6 976	656 1 630	467	
99 -	1998 1996	Parion-Gruppe	66	1 013 -	7 039 -	6 149 -	28 030 -		S
100 -	1998 1996	Adolf Würth GmbH & Co KG	51.54.1	1 010 -	3 354 -	9 306 -	530 -	178 -	
- 32	1998 1996	Bayerische Vereinsbank AG	65.12.1	- 3 505	- 389 555	- 20 140	- 4 381		
- 38	1998 1996	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	65.12.1	- 2 527	- 317 006	- 16 764	- 2 424		
- 53	1998 1996	AGIV Aktiengesellschaft ²⁵	29, 33, 45	787* 1 807*	1 213 3 135	10 341 20 448	1 002	213	
- 57	1998 1996	Saarbergwerke AG	10, 23.1, 25.1, 40.1, 40.3, 51	- 1 692	- 4 389	- 17 996	- 1 822	- 239	
- 62	1998 1996	VEAG Vereinigte Energiewerke AG	40.1, 40.3	757 1 631	4 785 5 673	7 662 9 230	12 972 11 324	967 1 607	
- 66	1998 1996	Deutz AG	29, 34	651 1 508	364 2 537	5 949 7 772	366 400	128 840	
- 72	1998 1996	ITT Automotive Europe GmbH	34	- 1 296*	- 3 700	- 12 195	- 476		
- 78	1998 1996	STRABAG AG	45	845 1 230*	2 356 3 195	8 758 11 157	206 232	- 8 80	
- 79	1998 1996	Bayerische Landesbank Girozentrale	65.12.2	454 1 227	461 788 344 933	5 930 5 423	583 1 063		
- 83	1998 1996	C. & A. Mode & Co.	52	775 1 151	5 280 6 030	20 286	443 425	-107 178	E
- 85	1998 1996	VICTORIA Holding AG	66	- 1 105	- 8 148	- 15 241	- 38 543		
- 89	1998 1996	EVS Holding AG	40, 90	- 1 056	- 4 781	- 6 517	- 2 603	- 281	
- 90	1998 1996	Stadtwerke München GmbH	40, 41, 60.21	838 1 056	3 087 3 165	9 412 9 331	3 330 4 134	691 619	

noch Tabelle III.1:

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirtschafts- zweig ¹	Wert- schöpfung ² (Mio. DM)	Geschäfts- volumen ³ (Mio. DM)	Beschäftigte	Sach- anlagen ⁴ (Mio. DM)	Cash-flow (Mio. DM)	Erläute- rungen ⁵
- 93	1998 1996	Franz Haniel & Cie. GmbH	37, 51	928* 1 040*	7 754 8 009	11 456 8 967	5 254	1 084	
- 96	1998 1996	Vereinte Holding AG	66	- 968	- 8 122	- 6 916	- 28 856		
- 97	1998 1996	Kaiser's Kaffee-Geschäft Aktiengesellschaft	52	847 963	5 569 5 732	21 110 17 830	222 354	60 89	
- 99	1998 1996	Buderus AG	27, 28	901 957	2 859 2 820	8 225 8 883	385 424	185 233	30.09.98

¹ Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Es werden jeweils nur die Wirtschaftszweige angeführt, die einen erheblichen Anteil an den Unternehmensumsätzen aufweisen.

² Wenn nicht anders vermerkt, Wertschöpfung der konsolidierten inländischen Konzerngesellschaften. Sofern eine Zahlenangabe mit einem * versehen ist, bedeutet dies, dass die Wertschöpfung des Unternehmens in dem betreffenden Jahr geschätzt werden musste. (Zu den einzelnen Schätzmethoden vgl. Tz. 309 ff.)

³ Bei Kreditinstituten wird die Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen werden die Beitragseinnahmen und bei Nichtfinanzinstituten die Umsatzerlöse angegeben. Ist eine Angabe mit einem * versehen, so handelt es sich um einen Schätzwert.

⁴ Einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände. Bei Versicherungsunternehmen werden anstelle der Sachanlagen Kapitalanlagen ausgewiesen. Mit w gekennzeichnete Angaben beziehen sich auf den Weltabschluss.

⁵ Falls das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt. Es werden die Daten des den 30.06.98 einschließenden Geschäftsjahres zugrunde gelegt.

Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:

E = Einzelabschluss

S = Summenabschluss.

⁶ 1996: Daimler-Benz AG.

⁷ 1996: RAG AG.

⁸ 1996: Adam Opel AG.

⁹ 1996: AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG.

¹⁰ 1996: CKAG Colonia Konzern AG.

¹¹ 1996: REWE & Co. oHG.

¹² 1996: IBM Deutschland GmbH.

¹³ Das im Jahresabschluss angegebene bzw. durch das Unternehmen mitgeteilte Geschäftsvolumen bezieht sich auf ein Rumpfgeschäftsjahr. Die hier gemachten Angaben wurden auf ein volles Geschäftsjahr hochgerechnet.

¹⁴ 1996: Schickedanz Holding - Stiftung & Co. KG.

¹⁵ 1996: Boehringer Mannheim GmbH.

¹⁶ 1996: DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank.

¹⁷ 1996: Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH.

¹⁸ 1996: Deutsche Unilever GmbH.

¹⁹ 1996: Hewlett-Packard GmbH.

²⁰ 1996: Diehl GmbH & Co.

²¹ 1996: Alcatel SEL AG.

²² 1996: C.H. Boehringer Sohn, Ingelheim.

²³ 1996: Südzucker AG.

²⁴ 1996: Procter & Gamble GmbH.

²⁵ 1996: AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen.

Quelle: Eigene Erhebungen

320. Die Energie Baden-Württemberg AG entstand 1997 durch eine Fusion der Badenwerk AG mit der Energie-Versorgung Schwaben AG (EVS). Aus der Fusion der Bayerischen Vereinsbank AG mit der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank AG ist in 1998 die Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG hervorgegangen. Die in Tabelle III.¹³⁾ angegebenen Werte für 1996 entsprechen der jeweiligen Summe der Daten der fusionierten Kreditinstitute. Die Landesbank Baden-Württemberg entstand am 1. Januar 1999 durch den Zusammenschluss der Südwestdeutschen Landesbank Girozentrale, der Landesgirokasse – öffentliche Bank und Landessparkasse sowie der Landeskreditbank Baden-Württemberg.

Der Debeka Krankenversicherungsverein auf Gegenseitigkeit bildet eine Verwaltungs- und Organisationsgemeinschaft mit dem Debeka Lebensversicherungsverein auf Gegenseitigkeit und hält 100 % der Anteile an der Debeka Allgemeine Versicherung AG. Gemeinsam halten die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit 100 % der Anteile der Debeka Bausparkasse Aktiengesellschaft. Gleichfalls einen Gleichordnungskonzern bildet die Parion-Gruppe. Obwohl für die Debeka-Gruppe und die Parion-Gruppe keine Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses gemäß § 290 HGB bzw. § 11 PublG besteht, da diese Vorschriften die einheitliche Leitung durch ein Unternehmen voraussetzen, hält die Monopolkommission eine Betrachtung der Gleichordnungskonzerne als Konzernverbund für sinnvoll.

Eine wesentliche Steigerung der Wertschöpfung erzielte der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. durch einen Anstieg der Erträge aus Kapitalanlagen, der aus einer Erhöhung der Kapitalanlagen sowie den günstigen Rahmenbedingungen der Finanzmärkte resultierte. Der Saldo der Erträge und Aufwendungen aus Kapitalanlagen geht in Form der Verzinsung gegenüber den Versicherten in die Wertschöpfung der Versicherungsunternehmen ein.

Gegenüber 1996 steigerte sich die Wertschöpfung der Merck KGaA in 1998 um 75% von 875 auf 1 533 Mio. DM. Dieser Anstieg beruht im Wesentlichen auf einer Verbesserung des Jahresergebnisses sowie auf einem der Erhöhung der Beschäftigtenzahl angemessenen Steigerung des Personalaufwandes. Die Verbesserung des Jahresergebnisses resultiert jeweils zur Hälfte aus einer Steigerung der Umsatzerlöse sowie aus aufgrund der Anwendung internationaler Rechnungslegungsnormen ausgewiesener Erträge aus dem Tausch von Sachanlagen gegen eine Beteiligung an einem Gemeinschaftsunternehmen. Hierbei handelt es sich um aperiodische Erträge aus der Auflösung stiller Reserven im Sachanlagevermögen. Im Zuge einer strategischen Neuausrichtung des Hoechst-Konzerns wurden die Aktivitäten des Arbeitsgebietes Spezialchemikalien mit Wirkung vom 1. Januar 1997 an die Clariant AG, Muttenz/Schweiz verkauft und in die Virteon Spezialchemikalien GmbH eingebracht. Seit Änderung des Gesellschaftervertrages zum 14. Juli 1997 firmiert die Gesellschaft unter Clariant GmbH.

Die Salzgitter AG wurde 1998 als Preussag Stahl AG aus dem Preussag-Konzern ausgegliedert. Die Umfirmierung in Salzgitter AG erfolgte mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. April 1998. Die hohe Wertschöpfung der adidas-Salomon AG im Geschäftsjahr 1998 resultiert aus Erträgen aus dem Verkauf von Beteiligungen, die als außerordentliche Erträge ausgewiesen wurden.

Die Tchibo Holding AG trat durch externes Wachstum dem Kreis der „100 Größten“ bei: Der Erwerb aller Anteile der Eduscho GmbH & Co KG wurde mit der im April 1997 erteilten Genehmigung der Kartellbehörden in Deutschland, Österreich und Ungarn rückwirkend zum 1. Januar 1997 wirksam.

Die Neckarwerke Stuttgart AG entstand durch die Fusion der Neckarwerke Elektrizitätsversorgung-AG und der Technischen Werke der Stadt Stuttgart AG, die am 5. August 1997 ins Handelsregister eingetragen wurde. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluss in seiner Ende 1996 getroffenen Entscheidung nicht untersagt, da die Unternehmen einen Katalog von Zusagen abgegeben haben, der unter anderem den Verzicht auf Rechte aus Konzessions- und Demarkationsvereinbarungen beinhaltet.

Der Porsche-Konzern erzielte im Geschäftsjahr 1998 durch internes Wachstum eine erhebliche Steigerung seiner Wertschöpfung, wodurch er 1998 erneut – wie letztmalig 1990 – zu den hundert größten Unternehmen Deutschlands zählt. Ebenfalls auf internem Wachstum beruht die Wertschöpfungssteigerung der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft. Die ebenso wie die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft als Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Unternehmensberatung tätige PwC Deutsche Revision AG erzielte im Geschäftsjahr 1998/1999 eine Wertschöpfung von 1.048 Mio. DM. Sie entstand aus dem am 1. Oktober 1998 vollzogenen Zusammenschluss der C&L Deutsche Revision Aktiengesellschaft und der PRICE Waterhouse GmbH. Da jedoch erstmals zum 30. Juni 1999 ein Jahresabschluss der PwC Deutsche Revision AG aufgestellt wurde, wird sie im Kreis der hundert größten Unternehmen 1998 nicht aufgeführt.

Durch erhebliches internes Wachstum aber auch die Neugründung von Tochtergesellschaften und den Erwerb von Unternehmen stieg die Adolf Würth GmbH & Co. KG erstmals in den Kreis der „100 Größten“ auf. Das Wachstum der Würth-Gruppe spiegelt sich in einem Anstieg der Beschäftigtenzahlen und der Umsatzerlöse wider.

321. Aufgrund einer Verringerung der Wertschöpfung aus dem Kreis der 100 Größten ausgeschieden sind:¹³⁾

¹³⁾ In den Fällen, in denen sich der Unternehmensname im Berichtszeitraum geändert hat, wird im Folgenden der 1998 gültige Name verwendet. Vgl. Tabelle III.1.

Rang 1996	Veränderung der Wertschöpfung
(53) AGIV Aktiengesellschaft	- 56 %
(62) VEAG Vereinigte Energiewerke AG	- 54 %
(66) Deutz AG	- 57 %
(78) STRABAG AG	- 31 %
(79) Bayerische Landesbank Girozentrale	- 63 %
(83) C. & A. Mode & Co.	- 33 %
(90) Stadtwerke München GmbH	- 21 %
(93) Franz Haniel & Cie. GmbH	-11 %
(97) Kaiser's Kaffee-Geschäft Aktiengesellschaft	-12 %
(99) Buderus AG	- 6 %

Die AGIV Aktiengesellschaft trennte sich in 1997 und 1998 von zahlreichen Beteiligungen. Aus ihrem Konsolidierungskreis schieden unter anderem die GAH Anlagentechnik AG, die Trinton-Belco AG sowie die DEG-Verkehrs-GmbH aus. Die Zahl der inländischen Beschäftigten des AGIV-Konzerns verringerte sich von 20 448 in 1996 auf 10 341 in 1998.

Die Wertschöpfungsschrumpfung der VEAG Vereinigte Energiewerke AG ist Resultat sinkender Umsatzerlöse bei annähernd gleichbleibendem Materialaufwand sowie sinkender Beschäftigtenzahlen, welche mit einer Minderung des Wertschöpfungsbestandteils Personalaufwand einhergehen.

Sowohl eine Verkleinerung des inländischen Konsolidierungskreises als auch ein Rückgang der Geschäftstätigkeit der im Konsolidierungskreis verbliebenen Unternehmen führte zu der erheblichen Minderung der Wertschöpfung der Deutz AG. Ebenfalls auf interne Schrumpfung sowie auf eine Veränderung des Konsolidierungskreises – unter anderem der Verkauf eines Anteils von 51% an der DEUTAG AG, wodurch diese in 1998 lediglich als assoziiertes Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen wurde – ist der Rückgang der Wertschöpfung der STRABAG AG zurückzuführen. Auch wurde die Wertschöpfung in 1996 durch außerordentliche Erträge aus dem Verkauf von Beteiligungen in Höhe von 231 Mio. DM erhöht.

Die Bayerische Landesbank Girozentrale musste 1998 hohe Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft vornehmen und erzielte durch den Ausweis von Zuschreibungen zu Beteiligungen in Höhe von 1,4 Mrd. DM dennoch einen Jahresüberschuss. Da die Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen nicht Bestandteil der Wertschöpfung sind, wirkte ihr Ausweis hinsichtlich der Wertschöpfung nicht kompensierend.

322. Die folgenden Unternehmen sind aus dem Untersuchungskreis ausgeschieden, da es sich nicht mehr um Konzernobergesellschaften handelt:

(32)	Bayerische Vereinsbank AG,
(39)	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG,
(57)	Saarbergwerke AG,
(72)	ITT Automotive Holding AG,
(85)	VICTORIA Holding AG,
(89)	EVS Holding AG,
(96)	Vereinte Holding AG.

Die Bayerische Vereinsbank AG und die Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG sind ebenso wie die EVS Holding AG durch Fusionen nicht mehr selbständig im Kreis der „100 Größten“ vertreten. Die US-amerikanische Konzernobergesellschaft der ITT Automotive Europe GmbH, die ITT Industries Inc., White Plains, wurde mit Wirkung vom 25. September 1998 durch die Continental Aktiengesellschaft erworben und umbenannt in Continental Teves Inc. Die ITT Automotive Europe GmbH gehört 1998 zum Konsolidierungskreis der Continental Aktiengesellschaft.

Die Vereinte Holding AG wurde ebenso wie die VICTORIA Holding AG in einen zu den „100 Größten“ gehörenden Versicherungskonzern (Allianz AG und Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft) eingegliedert.

323. Wesentliche Wertschöpfungsminderungen, die nicht zu einem Austritt des betroffenen Unternehmens aus dem Untersuchungskreis führten, hatte die Allianz Aktiengesellschaft zu verzeichnen (-54%). Die Verringerung der Wertschöpfung der Allianz AG ist im Wesentlichen auf veränderte Bilanzierungsmethoden durch die erstmalige Anwendung internationaler Rechnungslegungsnormen (IAS) zurückzuführen. Sie bewirkt im Falle der Allianz Aktiengesellschaft einen im Vergleich zur Rechnungslegung gemäß HGB höheren Ausweis des Eigenkapitals sowie einen verminderten Ausweis der versicherungstechnischen Rückstellungen. Beide Abweichungen bewirken einen niedrigeren Anteil des den Versicherten gegenüber zu verzinsenden Kapitals an der Bilanzsumme. Diese Relation ergibt multipliziert mit dem Saldo der Erträge und Aufwendungen aus Kapitalanlagen die Verzinsung gegenüber den Versicherten. Da diese Verzinsung ein wesentlicher Bestandteil der Wertschöpfung der Versicherungsunternehmen ist, führt der veränderte Bilanzansatz dazu, dass eine geringere Wertschöpfung ermittelt wird.

324. Die folgenden, bereits 1996 zu den „100 Größten“ zählenden Unternehmen erzielten eine erhebliche Steigerung ihrer Wertschöpfung:

Rang 1996	Rang 1998	Veränderung der Wertschöpfung
(41)	(22)	Generali-Gruppe Deutschland 186 %
(51)	(24)	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG 222 %

(94)	(29)	AXA-Gruppe Deutschland	346 %
(43)	(32)	VEW Aktiengesellschaft	77 %
(76)	(43)	Rheinmetall AG	104 %
(73)	(51)	Philip Morris-Gruppe Deutschland	72 %
(87)	(60)	Roche-Gruppe Deutschland	81 %
(88)	(62)	SAP AG	80 %

325. Mit einer erheblichen Ausweitung des inländischen Konsolidierungskreises der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG geht eine wesentliche Steigerung ihrer Wertschöpfung einher. Erstmals in den Konzernabschluss 1998 einbezogen wurden unter anderem die Unternehmen der Victoria-Gruppe, die Erträge und Aufwendungen der DKV Deutsche Krankenversicherung Aktiengesellschaft wurden erstmals ganzjährig berücksichtigt. Die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG hat ihren Bilanzstichtag vorverlegt und geht daher nur mit einem Rumpfgeschäftsjahr in den Konzernabschluss 1998 ein. Das Rumpfgeschäftsjahr umfasst für die Münchener-Rück-AG das versicherungstechnische Geschäft des Kalenderjahres 1998 sowie das Ergebnis aus den Kapitalanlagen und alle übrigen Erträge und Aufwendungen vom 1. Juli 1998 bis 31. Dezember 1998. Der Erfolgsbestandteil, der im Vergleich zum Geschäftsjahr 1996 am stärksten zur Steigerung der Wertschöpfung der Münchener Rück-Gruppe beiträgt, ist der Saldo der Erträge und Aufwendungen aus Kapitalanlagen. Er erhöhte sich von 6 691 Mio. DM in 1996 auf 12 012 Mio. DM in 1998.

Die Rheinmetall AG steigerte ihre Wertschöpfung insbesondere durch zahlreiche Unternehmenskäufe im Zeitraum 1996 bis 1998. Ihr Konsolidierungskreis erweiterte sich um die Unternehmensgruppen Hirschmann, Kolbenschmidt, STN ATLAS Elektronik, KIH sowie die Keutler-Gruppe. Die Unternehmenskäufe wurden teilweise durch Kapitalerhöhungen in 1997 und 1998 finanziert.

Die Wertschöpfungserhöhung der inländischen Teilbereiche der Konzerne Generali, AXA, Roche und Philip Morris beruht zum Teil auf einer Ausweitung des betrachteten inländischen Konsolidierungskreises. Diese Ausweitung ist im Falle der Generali-Gruppe Deutschland, der AXA-Gruppe Deutschland und der Roche-Gruppe Deutschland darin begründet, dass die in 1996 betrachteten Teilkonzerne – die AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG, die in 1996 noch als CKAG Colonia Konzern AG firmierende AXA Colonia Konzern AG sowie die Boehringer Mannheim GmbH – von ausländischen Gesellschaften, welche noch weitere deutsche Unternehmen zu ihrem Konsolidierungskreis zählen, übernommen wurden. Zu der Wertschöpfungssteigerung der Versicherungskonzerne trug auch die günstige Entwicklung der Finanzmärkte bei, welche insgesamt zu einer Erhöhung der Erträge aus Kapitalanlagen führte.

326. In 17 Fällen ging die Verringerung der Wertschöpfung eines der hundert größten Unternehmen mit einem Beschäftigungsabbau einher. 44 der Unternehmen unter den „100 Größten“ erhöhten die Anzahl der Beschäftigten.

2.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten“

2.3.1 Wertschöpfung

327. Die jeweils hundert größten Unternehmen erreichten in den einzelnen Berichtsjahren zusammen eine Wertschöpfung in Höhe von:

1978	170 915 Mio. DM,
1980	196 547 Mio. DM,
1982	208 607 Mio. DM,
1984	226 040 Mio. DM,
1986	253 636 Mio. DM,
1988	272 506 Mio. DM,
1990	306 465 Mio. DM,
1992	336 263 Mio. DM,
1994	407 814 Mio. DM,
1996	423 537 Mio. DM,
1998	479 946 Mio. DM.

Die Nettowertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik betrug jeweils:

1978	882 280 Mio. DM,
1980	996 990 Mio. DM,
1982	1 074 690 Mio. DM,
1984	1 195 130 Mio. DM,
1986	1 324 260 Mio. DM,
1988	1 443 910 Mio. DM,
1990	1 675 780 Mio. DM,
1992	1 910 100 Mio. DM,
1994	2 079 080 Mio. DM,
1996	2 444 470 Mio. DM,
1998	2 582 740 Mio. DM.

328. Die Wachstumsrate der Wertschöpfungssumme der hundert größten Unternehmen bzw. aller Unternehmen (in Klammern) lag danach bei:

1978/80	15,0 %	(13,0 %),
1980/82	6,1 %	(7,8 %),
1982/84	8,4 %	(11,2 %),

1984/86	12,2 %	(10,8 %),
1986/88	7,4 %	(9,0 %),
1988/90	12,5 %	(16,1 %),
1990/92	9,7 %	(14,0 %),
1992/94	21,3 %	(8,8 %),
1994/96	3,9 %	(17,6 %),
1996/98	13,4 %	(5,7 %).

Die hundert größten Unternehmen erzielten an der Wertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik jeweils Anteile in Höhe von:

1978	19,4 %,
1980	19,7 %,
1982	19,4 %,
1984	18,9 %,
1986	19,2 %,
1988	18,9 %,
1990	18,3 %,
1992	17,6 %,
1994	19,6 %,
1996	17,3 %.
1998	18,6 %.

Somit erhöhte sich durch eine leicht überproportionale Steigerung der Wertschöpfung der Großunternehmen ihr Anteil an der Nettowertschöpfung aller Unternehmen um 1,3 %.

329. Teilt man die Wertschöpfungsgrößen in Zehner-Ranggruppen (Unternehmen auf den Rängen 1 bis 10, 11 bis 20, 21 bis 30 usw.) ein, so lässt sich eine weiterführende, auf die Unternehmensgröße bezogene Untersuchung durchführen. Für alle Berichtsjahre seit 1978 sind die Anteile aller Zehner-Ranggruppen an der Wertschöpfung aller Unternehmen in Tabelle III.2 dargestellt.

Wie Tabelle III.2 zu entnehmen ist, vollzog sich die Erhöhung des Anteils an der Nettowertschöpfung aller Unternehmen in sämtlichen Ranggruppen. Zwar übertrifft die Erhöhung des Anteils der Gruppe der zehn größten Unternehmen mit 0,22 % die der anderen Unternehmensgruppen, relativ zu den in 1996 ermittelten Anteilswerten haben sich jedoch die Quoten der – gemessen an ihrer inländischen Wertschöpfung – an 31. bis 40. Stelle sowie der an 51. bis 70. Stelle stehenden Unternehmen am stärksten gesteigert.

Tabelle III.2:

Zehner-Ranggruppen der jeweils „100 Größten“ nach Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen (bis 1992: alte Bundesländer) und nach Jahren

Rang	Anteil (%)										
	1978	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998
1 bis 10 ...	7,07	7,54	7,41	7,36	7,85	7,83	7,49	7,07	8,51	7,55	7,77
11 bis 20 ...	3,84	3,50	3,61	3,31	3,54	3,42	3,37	3,20	3,43	3,35	3,46
21 bis 30 ...	2,07	2,03	2,13	2,03	1,95	1,90	1,91	1,88	2,09	2,02	2,10
31 bis 40 ...	1,48	1,58	1,53	1,41	1,32	1,30	1,26	1,29	1,42	1,20	1,30
41 bis 50 ...	1,13	1,12	1,11	1,12	1,09	1,08	1,07	1,00	1,04	0,89	0,94
51 bis 60 ...	0,96	1,07	0,97	1,00	0,97	0,91	0,94	0,82	0,86	0,73	0,81
61 bis 70 ...	0,89	0,85	0,79	0,85	0,78	0,78	0,74	0,72	0,72	0,64	0,71
71 bis 80 ...	0,76	0,75	0,69	0,72	0,64	0,65	0,57	0,60	0,57	0,53	0,57
81 bis 90 ...	0,65	0,67	0,62	0,58	0,54	0,53	0,50	0,53	0,51	0,47	0,50
91 bis 100 ...	0,53	0,59	0,55	0,53	0,49	0,48	0,45	0,48	0,46	0,42	0,43
1 bis 100 ...	19,4	19,7	19,4	18,9	19,2	18,9	18,3	17,6	19,6	17,8	18,59

¹ Rundungsfehler sind möglich.

Quelle: Eigene Erhebungen

2.3.2 Beschäftigte

330. Von sämtlichen hundert größten Unternehmen war 1998 die Anzahl der Beschäftigten der inländischen Konzernbereiche (1996: 99) bekannt. Insgesamt beschäftigten die „100 Größten“ 3 840 890 Mitarbeiter.

331. Würde man die hundert größten Unternehmen statt nach der Wertschöpfung nach der Anzahl der Beschäftigten ordnen, so ergäbe sich eine relativ hohe Übereinstimmung. Dies ist darauf zurückzuführen, dass bei nominalgüterwirtschaftlicher Betrachtung ein wesentlicher Bestandteil der Wertschöpfung der Personalaufwand ist, welcher wiederum von der Zahl der Beschäftigten abhängt. In Tabelle III.3 sind die nach der Anzahl der Beschäftigten zehn größten Unternehmen des Jahres 1998 dargestellt. In 1998 betrug ihr Anteil an der Gesamtzahl der Beschäftigten der „100 Größten“ 45,7 % (1996: 45,8 %).

332. Für einen Vergleich mit den Beschäftigtenzahlen 1996 werden nur diejenigen Unternehmen in die Betrachtung einbezogen, die in beiden Jahren zu den „100 Größten“ zählten und von denen für 1996 und 1998 die Zahl der Beschäftigten inländischer Konzerngesellschaften ermittelbar war. Dieser Kreis umfasste für die Periode 1996/98 83 Unternehmen.

Die in den gesamtwirtschaftlichen Vergleich einbezogenen Unternehmen wiesen folgende Beschäftigtenzahlen¹⁴⁾ auf:

1996	3 756 613,
1998	3 675 367.

¹⁴⁾ Grundsätzlich werden die Beschäftigten am Bilanzstichtag erfasst, wobei die Bilanzstichtage der einzelnen Unternehmen nicht in jedem Fall übereinstimmen. Bei einigen Unternehmen wurde auf die Jahresdurchschnitte zurückgegriffen.

Tabelle III.3:

Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 1998

Rang nach Beschäftigten	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Beschäftigte
1	6	Deutsche Bahn AG	251 471
2	2	DaimlerChrysler AG	233 000
3	5	Deutsche Post AG	217 541
4	16	Metro AG	205 112
5	4	Siemens AG	194 000
6	1	Deutsche Telekom AG	185 993
7	3	Volkswagen AG	158 316
8	7	RWE AG	114 557
9	14	RAG Aktiengesellschaft	99 125
10	12	Robert Bosch GmbH	95 357

Quelle: Eigene Erhebungen

Das entspricht einem Anteil an den „100 Größten“ von 95,7 % 1998 bzw. 95,1 % 1996.

333. Die Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen betrug:¹⁵⁾

1996	24 934 117,
1998	24 897 800.

Die 83 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ hatten daran einen Anteil von:

1996	15,1 %,
1998	14,8 %.

Wie in der Vorperiode ging sowohl die Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen als auch diejenige der „100 Größten“ zurück. Die Gesamtanzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten reduzierte sich um 0,2 % (1994/96: 3,2 %), während die Großunternehmen 2,2 % (1994/96: 8,3 %) ihres Personalbestandes abbauten. Zu dem Beschäftigungsrückgang zwischen 1996 und 1998 trugen somit wiederum die Großunternehmen überproportional bei.

¹⁵⁾ Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Arbeitnehmer aller Wirtschaftszweige, außer Organisationen ohne Erwerbszweck, private Haushalte und Gebietskörperschaften sowie Sozialversicherungen, zuzüglich beamteteter Arbeitnehmer der Deutschen Bahn AG, der Deutschen Telekom AG, der Deutschen Post AG sowie der Deutschen Postbank AG und ihrer Konzerngesellschaften. Zu den Zahlenangaben vgl. Geschäftsberichte der genannten Unternehmen sowie Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Fachserie 1: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, Reihe 4.2.1: Struktur der Arbeitnehmer, verschiedene Jahre.

334. Die Wertschöpfung pro Arbeitnehmer betrug in den 83 untersuchten Unternehmen 1998 durchschnittlich 144,3 TDM (1996: 107,8 TDM), im Durchschnitt aller Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 160,3 TDM (1996: 106,9 TDM).

2.3.3 Sachanlagen

335. Tabelle III.4 umfasst für das Jahr 1998 die nach Sachanlagevermögen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände zehn größten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, welche nicht dem Kredit- oder Versicherungsgewerbe angehören.

336. Maßgeblich für die Höhe der Sachanlagen ist der Wirtschaftszweig, in dem ein Unternehmen tätig ist. Grundsätzlich gilt, dass die Branchen, die für die Produktion oder Verteilung ihrer Leistungen eine eigene Infrastruktur benötigen, außergewöhnlich hohe Sachanlagevermögen aufweisen. Unter den „100 Größten“ betrifft dies vor allem die Energieversorgungsunternehmen sowie die Deutsche Telekom AG und die Deutsche Bahn AG. Sachanlagenintensive Branchen sind außerdem der Kraftfahrzeugbau, die Elektrotechnik, der Maschinenbau und die Chemie. Darüber hinaus existiert ein Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße – gemessen anhand der Wertschöpfung – und der Höhe der Sachanlagen.¹⁶⁾

337. Für die Gegenüberstellung der Sachanlagen der größten Unternehmen mit denjenigen aller Unternehmen zieht die Monopolkommission traditionell die Unternehmensbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank heran. Die Untersuchung der Bundesbank beschränkt sich auf die Unternehmen des Produzierenden Gewerbes, des Handels und des Verkehrsgewerbes ohne Bundesbahn.¹⁷⁾ Nicht berücksichtigt werden Kreditinstitute, Versicherungs- und Dienstleistungsunternehmen. Die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, die diesen Wirtschaftsbereichen zuzurechnen sind, wurden daher aus der Untersuchung ausgeschlossen. Unberücksichtigt blieben auch die Großunternehmen, die in einem der Jahre 1996 und 1998 nicht unter den „100 Größten“ waren.

Einbezogen wurden damit 54 Unternehmen, die an den Bilanzstichtagen jeweils über folgende Sachanlagevermögen verfügten:

1996	232 373 Mio. DM,
1998	251 169 Mio. DM.

¹⁶⁾ Vgl. Tabelle III.1.

¹⁷⁾ Der Kreis der Unternehmen, der von der Deutschen Bundesbank berücksichtigt wird, bestimmt sich aus dem Zweck der Erfassung, nämlich der gesetzlich vorgeschriebenen Prüfung der Bonität von Wechselverpflichtungen. Die vorhandenen Jahresabschlüsse dienen als Grundlage für Hochrechnungen auf die entsprechenden Wirtschaftszweige nach Maßgabe globaler Umsatzangaben.

Tabelle III.4:

Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 1998 (ohne Kreditinstitute und Versicherungen)

Rang nach Sachanlagen	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Sachanlagen ¹ (Mio. DM)
1	1	Deutsche Telekom AG	115 170
2	6	Deutsche Bahn AG	60 756
3	10	VEBA AG	27 752
4	7	RWE AG	25 155
5	3	Volkswagen AG	23 165
6	20	VIAG Aktiengesellschaft	22 578
7	2	DaimlerChrysler AG	17 703
8	18	Deutsche Lufthansa AG	14 085
9	5	Deutsche Post AG	13 195
10	13	Mannesmann AG	11 655

¹ Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche

Quelle: Eigene Erhebungen

338. Die gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße, das Sachanlagevermögen der in der Bundesbankstatistik erfassten Bereiche, lag bei

1996	761 100 Mio. DM,
1998	809 000 Mio. DM.

Anders als in den Vorperioden erhöhte sich das von der Bundesbank geschätzte Sachanlagevermögen aller Unternehmen zwischen 1996 und 1998 mit einer Änderungsrate von 6,3%. Ebenso verhielt es sich bei den Sachanlagen der „100 Größten“. Die erfassten Unternehmen wiesen 1998 einen um 8,1 % (1994/96: 6,9 %) höheren Bestand auf als 1996. Das Wachstum der Sachanlagen nahm damit gegenüber der Periode 1994 bis 1996 zu.

Die 54 Unternehmen hatten an den Sachanlagen aller Unternehmen der berücksichtigten Bereiche einen Anteil von

1996	30,5 %,
1998	31,1 %,

der somit wie in der Vorperiode anstieg.

2.3.4 Cashflow

339. Der Cashflow eines Unternehmens gilt als Indikator für seine Finanzkraft. Zu seiner Bestimmung werden Angaben aus der Gewinn- und Verlustrechnung eines einzelnen Jahresabschlusses verwendet, zur Darstellung langfristiger Innenfinanzierungsmöglichkeiten eines Un-

ternehmens stellt er also kein geeignetes Maß dar. Ausgehend vom Jahresüberschuss oder -fehlbetrag werden in der Regel alle Aufwendungen und Erträge, die in der betrachteten Periode nicht finanzwirksam geworden sind, wieder hinzugerechnet bzw. abgezogen. Die Ermittlung des Cashflow anhand der Angaben der Gewinn- und Verlustrechnung lässt somit finanzwirksame Vorgänge, welche nicht erfolgswirksam sind, z. B. die Aufnahme von Kapital oder der Erwerb von Vermögensgegenständen, welche nicht sofort abgeschrieben werden, unberücksichtigt.

Als Vorteil der Kennzahl Cashflow wird angeführt, dass sie Änderungen der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens deutlicher ausdrückt als die Wertschöpfung, die aufgrund des hohen Anteils an Personalkosten, die in der Regel kurzfristig wenig variabel sind, eine langsamere Reaktion auf – vor allem negative – Ertragsänderungen zeigt.

340. Die Monopolkommission verwendet für die Cashflow-Berechnung das folgende stark vereinfachte Schema:

Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag

- + Abschreibungen
- + Veränderung der Sonderposten mit Rücklageanteil gegenüber dem Vorjahr
- + Veränderung der Pensionsrückstellungen gegenüber dem Vorjahr.

Aufgrund der Positionen, die für die Berechnung des Cash-flow herangezogen werden, unterliegt er im Zeitablauf erheblichen Schwankungen. Sinnvolle Erkenntnisse vermittelt diese Größe nur bei Industrie-, Handels-, Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen. Für die Finanzkraft eines Kreditinstituts oder einer Versicherung ist der Cashflow kein geeignetes Maß. In beiden Jahren lagen für einige Unternehmen nicht alle zur Berechnung des Cashflow benötigten Angaben vor¹⁸⁾, wodurch die Repräsentanz der Ergebnisse für die Entwicklung der „100 Größten“ reduziert wird.

341. Tabelle III.5 enthält die zehn Unternehmen mit dem höchsten Cashflow 1998.

342. Für die gesamtwirtschaftliche Betrachtung werden wie bei den Untersuchungen zu den Kriterien Umsatz, Beschäftigte und Sachanlagen nur diejenigen Unternehmen herangezogen, die 1996 und 1998 zu den „100 Größten“ zählten und für die der Cashflow in beiden Jahren berechnet werden konnte. Unter Berücksichtigung dieser Einschränkung wurden 50 (1994/1996: 53) Unternehmen

¹⁸⁾ Vgl. Tabelle III.1

Tabelle III.5:

**Die nach Cashflow zehn größten Unternehmen
1998**
(ohne Kreditinstitute und Versicherungen)

Rang nach Cashflow	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Cashflow (Mio. DM)
1	1	Deutsche Telekom AG	21 726
2	2	DaimlerChrysler	15 233
3	3	Volkswagen AG	13 130
4	10	VEBA AG	7 724
5	7	RWE AG	7 075
6	9	Bayer AG	5 931
7	42	Continental AG	5 403
8	4	Siemens AG	5 159
9	13	Mannesmann AG	4 299
10	20	VIAG Aktiengesellschaft	4 143

Quelle: Eigene Erhebungen

in den Vergleich einbezogen. Sie hatten einen Cashflow von

1996 89 638 Mio. DM,

1998 114 748 Mio. DM.

Das Wachstum des Cashflow betrug 28 %, nachdem es in der Vorperiode bei 7,2 % gelegen hatte.

343. Der Cashflow aller Unternehmen in der Bundesrepublik wird auf der Basis der von der Deutschen Bundesbank im Rahmen ihrer Unternehmensbilanzstatistik erhobenen Daten geschätzt.¹⁹⁾ Die Bundesbank weist in ihrer Statistik den Jahresüberschuss, die Abschreibungen auf Sachanlagen sowie die Pensionsrückstellungen aus, nicht aber die anderen für die Berechnung des Cashflow benötigten Angaben. Die Sonderposten mit Rücklageanteil gehen zusammen mit den gesetzlichen und freiwilligen Zuführungen zu den Rücklagen sowie mit dem Gewinnvortrag in die Position Rücklagen und seit 1980 zur Hälfte in die Rückstellungen ein. Diese enthalten auch die Pensionsrückstellungen, die seit 1992 nachrichtlich ausgewiesen werden.²⁰⁾ Die Abschreibungen auf Finanzan-

¹⁹⁾ Vgl. Tz. 337. Die Bundesbank berücksichtigt nur die Wirtschaftszweige Produzierendes Gewerbe, Handel und Verkehrsgewerbe. Diese Abgrenzung ist an dieser Stelle insofern geeignet, als der Cashflow für Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes ohnehin nicht sinnvoll ermittelt werden kann. Abweichend zu der Vorgehensweise bei den Sachanlagen bezieht die Monopolkommission Dienstleistungsunternehmen in die Untersuchung ein. Eine Ungenauigkeit beim gesamtwirtschaftlichen Vergleich ist dadurch nicht zu erwarten. Der Vorteil der Einbeziehung liegt darin, dass die ohnehin geringe Anzahl verfügbarer Daten nicht weiter reduziert wird.

²⁰⁾ Die Veränderung der Pensionsrückstellungen als wertmäßig bedeutendste der fehlenden Angaben wurde bis zum Neunten Hauptgutachten mit Hilfe der Statistik der Aktiengesellschaften geschätzt. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a.a.O., Tz. 450.

lagen und die Veränderungen der Sonderposten mit Rücklageanteil können nicht näherungsweise bestimmt werden, weil sie starken Schwankungen unterliegen und ein stabiles Verhältnis zu den Basisgrößen nicht angenommen werden kann.

344. Der geschätzte Cashflow aller Unternehmen errechnet sich nach dem folgenden Schema:

Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag

+ Abschreibungen auf Sachanlagen

+ Veränderung der Pensionsrückstellungen gegenüber dem Vorjahr.

Eine Berechnung des Cashflow nach diesem Schema ist nach Ansicht der Monopolkommission aufgrund der ihrer Höhe nach relativ geringen Bedeutung der Abschreibungen auf Finanzanlagen und der Veränderung der Sonderposten mit Rücklageanteil zulässig.

Der Cashflow aller Unternehmen betrug²¹⁾

1980	161 290 Mio. DM,
1982	166 150 Mio. DM,
1984	200 300 Mio. DM,
1986	214 200 Mio. DM,
1988	234 600 Mio. DM,
1990	257 700 Mio. DM,
1992	271 400 Mio. DM,
1994	283 700 Mio. DM,
1996	241 900 Mio. DM,
1998	305 600 Mio. DM.

345. Vergleicht man die Wachstumsraten des Cashflow der einbezogenen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ mit denjenigen aller Unternehmen (in Klammern), so ergeben sich folgende Werte:

1980/82	10,2 %	(3,0 %),
1982/84	27,2 %	(20,6 %),
1984/86	27,2 %	(6,9 %),
1986/88	18,4 %	(9,5 %),
1988/90	27,2 %	(9,8 %),
1990/92	-6,7 %	(5,3 %),
1992/94	21,4 %	(4,5 %),
1994/96	7,2 %	(-14,7 %),
1996/98	28,0 %	(23,3 %).

²¹⁾ Der jeweils letzte Wert beruht auf Schätzungen. Insofern die Deutsche Bundesbank in den Folgejahren veränderte Angaben ausweist, werden die hier aufgeführten Zahlen ebenfalls korrigiert.

Infolge einer Ausdehnung des Erfolgsvolumens und des Umfangs der nicht zahlungswirksamen Aufwendungen erhöhte sich der Cashflow aller in die Untersuchung der Bundesbank einbezogenen Unternehmen erheblich. Mit dieser Entwicklung geht eine Erhöhung des Anteils der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ an dem Cashflow aller in die Erhebungen der Deutschen Bundesbank einbezogenen Unternehmen einher. Er betrug

1996	37,1 %,
1998	37,6 %.

2.4 Rechtsformen der „100 Größten“

346. Tabelle III.6 gibt einen Überblick über die Rechtsformen der „100 Größten“. Bei Konzernen wurde die Rechtsform der den Konzernabschluss aufstellenden Obergesellschaft angegeben. Im Falle der betrachteten Gleichordnungskonzerne weisen die Konzernobergesellschaften in drei Fällen übereinstimmende Rechtsformen auf. Lediglich die Konzernobergesellschaften des Schickedanz-Gleichordnungskonzerns – die Schickedanz Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH sowie die Schickedanz Holding - Stiftung & Co.KG – haben unterschiedliche Rechtsformen und wurden der Rubrik „Sonstige“ zugeordnet.

Die Mehrzahl der Unternehmen im Kreis der „100 Größten“ weist unverändert die Rechtsform der Aktiengesellschaft auf. Zählt man die Gesellschaften mit beschränkter Haftung und die Kommanditgesellschaften auf Aktien hinzu, so erhält man mit 86 (1996: 85) die Anzahl der Kapitalgesellschaften unter den „100 Größten“. Eine bisher nicht im Untersuchungskreis vertretene Rechtsform ist der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit, diese hatten in 1998 die Konzernobergesellschaften von drei der hundert wertschöpfungsstärksten Unternehmen inne.

Die Zahl der untersuchungsrelevanten Personengesellschaften hat sich durch den Rechtsformwechsel der Rewe KGaA und die Bildung des Schickedanz-Gleichordnungskonzerns von acht auf sechs verringert. Von den im Kreis der hundert Größten verbliebenen Personengesellschaften rangierte lediglich die Otto Versand GmbH & Co unter den fünfzig Wertschöpfungsgrößen.

Tabelle III.6:

Rechtsformen der „100 Größten“ 1996 und 1998

Rechtsform	Zahl der Unternehmen	
	1996	1998
Aktiengesellschaft	71	77
Gesellschaft mit beschränkter Haftung	13	6
Kommanditgesellschaft auf Aktien	1	3
Kommanditgesellschaft	4	3
GmbH & Co KG	3	3
Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	0	3
Körperschaft öffentlichen Rechts	3	3
offene Handelsgesellschaft	1	0
Sonstige (Stiftung, Zuordnung nicht möglich)	4	2
Insgesamt	100	100

Quelle: Eigene Erhebungen

3. Branchenspezifische Betrachtung

347. Die Monopolkommission untersucht zusätzlich zu den Erhebungen der nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen regelmäßig die Rangfolge der nach den Geschäftsvolumenmerkmalen Umsatz, Bilanzsumme und Beitragseinnahmen größten Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, Kreditinstitute und Versicherungen. In Übereinstimmung mit dem Vorgehen der wertschöpfungsorientierten Untersuchung werden die Rangfolgen anhand der auf die inländischen Konzerngesellschaften entfallenden Geschäftsvolumina aufgestellt. Weiterhin erfolgt eine Gegenüberstellung der Summe der Umsatzerlöse, Beitragseinnahmen bzw. Bilanzsummen mit entsprechenden auf alle Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland bezogenen Größen.

Als Indikator für die Wettbewerbsintensität in den einzelnen Branchen untersucht die Monopolkommission in Abschnitt 3.2 die durchschnittliche, auf die Wertschöpfung und das Geschäftsvolumen bezogene Rendite der betrachteten Großunternehmen.

3.1 Geschäftsvolumen

3.1.1 Aussagegehalt der branchenspezifischen Geschäftsvolumina

348. Anders als die Wertschöpfung sind die genannten Geschäftsvolumenmerkmale unmittelbar dem handelsrechtlichen Jahresabschluss zu entnehmen. Umsatzerlöse und Beitragseinnahmen bilden die Bedeutung der Unternehmung als Anbieter von Waren und Dienstleistungen ab. Auch die Bilanzsumme der Kreditinstitute erlaubt Rückschlüsse auf ihre Relevanz als Anbieter. So bilden Forderungen an Kunden²²⁾ in der Regel den überwiegenden Anteil der Summe der Aktiva großer deutscher Bankkonzerne, umgekehrt machen die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden in der Mehrzahl der Fälle mehr als die Hälfte der Summe der Passiva aus.

Im Gegensatz zur Wertschöpfung stehen die hier betrachteten Größen in keinem unmittelbaren Zusammenhang zu dem Personalaufwand und dem Einkommen- bzw. Ertragsteueraufwand der Unternehmung sowie zum Unternehmenserfolg. Sie lassen daher isoliert betrachtet keine Rückschlüsse auf die Bedeutung der betrachteten Unternehmen als Arbeitgeber, Steuersubjekte und Kapitalanlageobjekte zu. Auch spiegeln sich die Unterschiede im Grad der vertikalen Integration der Unternehmen nicht in ihren Umsatzerlösen bzw. Beitragseinnahmen wider.

Die Erhebung der nach den Geschäftsvolumina größten Unternehmen der Wirtschaftsbereiche Produzierendes Gewerbe, Handel, Verkehr und Dienstleistungen, Kreditwirtschaft und Versicherungsgewerbe beinhaltet die Ermittlung der nach Umsatz fünfzig größten Industrieunter-

²²⁾ Konzernfremde Kreditinstitute werden hier ebenfalls als Kunden betrachtet.

nehmen sowie der jeweils zehn größten Handelsunternehmen, Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen, Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen. Hierdurch wird der Vergleich der Kriterien Wertschöpfung und Geschäftsvolumen in ihren Entwicklungen bei nahezu allen Unternehmen unter den nach Wertschöpfung „100 Größten“ ermöglicht.

349. Die Zuordnung der betrachteten Konzerne zu den genannten Branchen erfolgt anhand der Angaben in ihrer Segmentberichterstattung sowie den im Rahmen der Unternehmensbefragung ermittelten Angaben zu branchenfremden Geschäftsvolumina. Wie angesichts der Größe der betrachteten Unternehmensgruppen zu erwarten ist, werden in zahlreichen Fällen branchenfremde Unternehmen in den Konsolidierungskreis einbezogen. Einige im Kreise der Nichtfinanzinstitute untersuchten Konzerne zählen Kreditinstitute und Versicherungen zu ihrem Konsolidierungskreis. Umgekehrt werden von einigen Kreditinstituten und Versicherungen Dienstleistungsunternehmen konsolidiert. In der Regel sind die Anteile branchenfremder Konzerngesellschaften am gesamten Geschäftsvolumen jedoch gering. Ausnahmen hiervon bilden der Mannesmann-Konzern sowie die Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH, die einen erheblichen Umsatzanteil über Dienstleistungsunternehmen erzielen. Aufgrund einer Verschiebung des Umsatzschwerpunktes wird die Preussag AG nicht wie bisher als Industrieunternehmen, sondern als Dienstleistungsunternehmen klassifiziert.

3.1.2 Industrie

350. Tabelle III.7 gibt einen Überblick über die nach Umsatz fünfzig größten Industrieunternehmen. Neben dem konsolidierten Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften, der als Ordnungskriterium dient, wird der Gesamtumsatz ausgewiesen. Zusätzlich wird auch der Rang nach Wertschöpfung angegeben.

351. Zusammen erreichten die fünfzig größten Industrieunternehmen folgende Umsätze²³⁾:

1978	417 775 Mio. DM,
1980	524 966 Mio. DM,
1982	609 278 Mio. DM,
1984	666 580 Mio. DM,
1986	663 498 Mio. DM,
1988	691 201 Mio. DM,
1990	812 469 Mio. DM,
1992	881 277 Mio. DM,
1994	846 844 Mio. DM,
1996	928 961 Mio. DM,
1998	980 860 Mio. DM.

²³⁾ Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

Als gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße wird der Gesamtumsatz aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes, wie er aus der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes hervorgeht, herangezogen. Er betrug

1978	1 349 736 Mio. DM,
1980	1 683 494 Mio. DM,
1982	1 825 841 Mio. DM,
1984	2 005 949 Mio. DM,
1986	2 060 662 Mio. DM,
1988	2 171 681 Mio. DM,
1990	2 502 577 Mio. DM,
1992	2 746 929 Mio. DM,
1994	3 074 324 Mio. DM,
1996	3 157 253 Mio. DM,
1998	3 397 950 Mio. DM. ²⁴⁾

Daraus ergaben sich für die fünfzig größten Industrieunternehmen (bzw. alle Unternehmen des Produzierenden Gewerbes) folgende Wachstumsraten:

1978/80	25,7 %	(24,7 %),
1980/82	16,1 %	(8,5 %),
1982/84	9,4 %	(9,9 %),
1984/86	- 0,5 %	(2,7 %),
1986/88	4,2 %	(5,4 %),
1988/90	17,5 %	(15,2 %),
1990/92	8,5 %	(9,8 %),
1992/94	-3,9 %	(11,9 %),
1994/96	9,7 %	(2,7 %),
1996/98	5,6 %	(7,6 %).

352. Im Berichtszeitraum hat sich die Zusammensetzung des Kreises der fünfzig größten Industrieunternehmen geändert. Aus dem Berichtskreis ausgeschieden sind (Rang 1996 in Klammern):

- (17) Preussag AG,
- (40) VEAG Vereinigte Energiewerke AG,
- (46) EVS Holding AG
- (47) Alcatel-Gruppe Deutschland (1996: Alcatel SEL AG).

Die Preussag AG erzielte den überwiegenden Teil ihrer Umsatzerlöse in 1998 nicht im Produzierenden Gewerbe, sondern im Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe. Sie wird daher in die Untersuchung der Verkehrs- und

²⁴⁾ Der angegebene Wert entspricht der Summe der Umsatzerlöse der Wirtschaftsabschnitte „C Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden“, „D Verarbeitendes Gewerbe“, „E Energie“ sowie „F Baugewerbe“.

Dienstleistungsunternehmen einbezogen. Neben einer Reduzierung der abgesetzten Strommenge ist der Umsatzrückgang der VEAG Vereinigte Energiewerke AG auf Strompreissenkungen zurückzuführen. Die EVS Holding AG ist aufgrund der Fusion der Energie-Versorgung Schwaben AG mit der Badenwerk AG, aus der die Energie Baden-Württemberg AG entstanden ist, nicht mehr eigenständig im Kreis der fünfzig größten Industrieunternehmen vertreten.

353. Neben der Energie Baden-Württemberg AG sind folgende Unternehmen in den Untersuchungskreis eingetreten (Rang in Klammern):

- (42) Rheinmetall AG²⁵⁾,
- (47) Compagnie de Saint Gobain,
- (50) Clariant GmbH.

Die Compagnie de Saint Gobain setzte ihre Strategie externen Wachstums auch im Zeitraum 1997/1998 fort und erzielte eine erhebliche Steigerung der Umsatzerlöse der deutschen konsolidierten Gesellschaften (1996: 3 635 Mio. DM).

354. Einige Unternehmen sind durch erhebliche Umsatzveränderungen charakterisiert. In einigen Fällen, wie bei der Tchibo Holding AG, ging dies mit außergewöhnlichen Wertschöpfungsanstiegen oder -reduktionen einher und war bereits Gegenstand der Berichterstattung in Abschnitt 2.2.

Die Volkswagen AG steigerte den Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften im Vergleich zum Geschäftsjahr 1996 um 42 %, der Umsatz des Gesamtkonzerns stieg um 34 %. Neben der Übernahme der Rolls-Royce-Gruppe in 1998 fand das Wachstum des VW-Konzerns im Wesentlichen innerhalb des bereits 1996 bestehenden Konsolidierungskreises statt. Zu dem Umsatzwachstum beigetragen haben eine Erweiterung und Erneuerung der Modellpalette sowie ein gestiegener Anteil höherwertiger Fahrzeuge am Absatz. Das interne Wachstum der Volkswagen-Gruppe spiegelt sich ferner in gestiegenen Investitionen in Sach- und Finanzanlagen sowie der Durchführung von Kapitalerhöhungen wider, die in 1997 und 1998 zu einem Finanzmittelzufluss in Höhe von 3,7 Mrd. DM führten.

3.1.3 Handel

355. Tabelle III.8 vermittelt einen Überblick über die zehn größten deutschen Handelsunternehmen. Entsprechend dem Vorgehen in Tabelle III.7 sind neben den Umsätzen der inländischen Konzerne die Gesamtkonzern- oder Gruppenumsätze ausgewiesen. Nachrichtlich sind darüber hinaus Umsatzangaben für einige Unternehmensgruppen aufgeführt, die keine Konzernabschlüsse aufstellen. Es handelt sich hierbei um Schätzungen.

356. Die Summe der Umsätze der zehn größten Handelsunternehmen betrug

1978	68 686 Mio. DM,
1980	77 095 Mio. DM,
1982	87 479 Mio. DM,
1984	91 057 Mio. DM,
1986	88 861 Mio. DM,
1988	102 661 Mio. DM,
1990	116 919 Mio. DM,
1992	136 773 Mio. DM,
1994	159 784 Mio. DM,
1996	188 246 Mio. DM,
1998	203 747 Mio. DM.

Alle Handelsunternehmen erzielten gemäß der Umsatzsteuerstatistik jeweils zusammen folgende Umsätze:

1978	907 164 Mio. DM,
1980	1 068 704 Mio. DM,
1982	1 135 569 Mio. DM,
1984	1 239 886 Mio. DM,
1986	1 289 590 Mio. DM,
1988	1 407 208 Mio. DM,
1990	1 690 184 Mio. DM,
1992	1 941 487 Mio. DM,
1994	2 177 672 Mio. DM,
1996	2 264 138 Mio. DM,
1998	2 392 151 Mio. DM.

357. Die Wachstumsraten der zehn größten Unternehmen und aller Unternehmen (in Klammern) lagen demnach bei:

1978/80	12,2 %	(17,8 %),
1980/82	13,5 %	(6,3 %),
1982/84	4,1 %	(9,2 %),
1984/86	-2,4 %	(4,0 %),
1986/88	15,5 %	(9,1 %),
1988/90	13,9 %	(20,1 %),
1990/92	17,0 %	(14,9 %),
1992/94	16,8 %	(12,2 %),
1994/96	17,8 %	(4,0 %),
1996/98	8,2 %	(5,7 %).

Wie in den Vorjahren übertraf somit das Umsatzwachstum der größten Handelsunternehmen die gesamte Marktentwicklung, die Wachstumsraten der vergangenen Betrachtungszeiträume wurden jedoch nicht erreicht.

²⁵⁾ Vgl. hierzu die Erläuterungen in Tz. 325.

Tabelle III.7:

Die nach Umsatz fünfzig größten deutschen Industrieunternehmen 1996 und 1998

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ¹ (Mio. DM)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ² (Mio. DM)
1998	1	2	DaimlerChrysler AG	108 112	257 774
1996	1	2		97 631	106 339
1998	2	3	Volkswagen AG	103 687	134 243
1996	2	6		72 972	100 123
1998	3	4	Siemens AG	78 564	117 696
1996	3	3		66 600	94 180
1998	4	7	RWE AG	61 356	72 715
1996	5	7		49 327	54 781
1998	5	10	VEBA AG	55 442	83 684
1996	4	8		60 648	68 095
1998	6	17	Bayerische Motoren Werke AG	42 979	63 134
1996	6	18		34 390	52 265
1998	7	12	Robert Bosch GmbH	31 572	50 333
1996	8	10		29 200	41 146
1998	8	15	Thyssen AG	28 664	43 537
1996	9	14		28 409	38 673
1998	9	9	Bayer AG	27 801	54 884
1996	13	9		25 396	48 608
1998	10	25	Ford-Werke AG ³	27 761	199 619
1996	12	29		26 404	26 404
1998	11	20	VIAG Aktiengesellschaft	26 348	49 121
1996	11	19		26 729	42 452
1998	12	13	Mannesmann AG	26 319	37 288
1996	14	17		25 029	34 683
1998	13	14	RAG Aktiengesellschaft	24 639	27 490
1996	15	12		23 027	24 941
1998	14	11	BASF AG	23 837	54 065
1996	7	11		31 850	48 776

noch Tabelle III.7:

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ¹ (Mio. DM)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ² (Mio. DM)
1998	17	26	MAN AG	20 292	24 793
1996	18	26		17 110	20 270
1998	16	19	General Motors-Gruppe	17 955	235 408
1996	10	27	Deutschland	28 331	28 331
1998	17	34	Fried. Krupp AG	15 553	23 468
1996	19	24	Hoesch-Krupp ⁴	17 108	24 038
1998	18	55	Ruhrgas	14 284	14 988
1996	21	52	Aktiengesellschaft	14 508	15 209
1998	19	77	Shell-Gruppe	12 912	190 195
1996	20	-	Deutschland ⁵	14 559	14 559
1998	20	33	IBM-Gruppe	12 276	165 784
1996	22	30	Deutschland	11 409	11 409
1998	21	32	VEW Aktiengesellschaft	10 218	10 293
1996	29	43		8 401	8 401
1998	22	-	Exxon-Gruppe	9 748	193 474
1996	23	-	Deutschland	11 295	11 295
1998	23	46	Metallgesellschaft AG	9 540	21 371
1996	25	45		9 130	15 825
1998	24	58	Degussa AG	9 287	15 905
1996	31	58		7 986	13 792
1998	25	70	Hewlett-Packard Gruppe	9 080	95 534
1996	30	81	Deutschland ⁵	8 323	8 323
1998	26	51	Philip Morris-Gruppe	8 933	124 702
1996	48		Deutschland ⁶	4 500	4 500
1998	27	-	BP-Gruppe Deutschland	8 699	169 976
1996	24	-		9 507	9 507
1998	28	56	Philips GmbH	8 682	8 682
1996	28	54		8 662	8 662
1998	29	37	Hoechst AG	8 653	43 927
1996	16	16		19 207	50 927

noch Tabelle III.7:

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ¹ (Mio. DM)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ² (Mio. DM)
1998	30	38	Energie Baden-Württemberg AG	8 150	8 150
1996	-	-		-	-
1998	31	40	Asea Brown Boveri AG	8 014	8 066
1996	27	34		8 675	8 675
1998	32	41	Henkel KGaA	7 792	21 336
1996	34	48		7 048	16 301
1998	33	69	Unilever-Gruppe Deutschland	7 668	79 088
1996	26	40		9 101	9 101
1998	34	49	Walter Holding AG	7 571	9 315
1996	33	35		7 839	9 975
1998	35	36	ZF Friedrichshafen AG	7 365	9 881
1996	39	47		6 045	7 577
1998	36	86	Procter & Gamble-Gruppe Deutschland ⁵	6 934	75 423
1996	37	75		6 728	6 728
1998	37	39	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH	6 863	6 863
1996	35	36		6 979	6 979
1998	38	63	BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH	6 655	10 283
1996	38	60		6 233	8 774
1998	39	53	Deutsche Babcock AG	6 652	?
1996	36	42		6 912	8 652
1998	40	68	Philipp Holzmann AG	6 652	9 688
1996	32	39		7 970	11 406
1998	41	42	Continental AG	6 600	13 189
1996	44	37		5 021	10 431
1998	42	43	Rheinmetall AG	6 447	8 075
1996	-	-			
1998	43	89	Tchibo Holding AG	6 416	10 199
1996	49	-		4 469	6 890
1998	44	48	Linde AG	6 054	10 738
1996	41	50		5 420	8 801

noch Tabelle III.7:

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ¹ (Mio. DM)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ² (Mio. DM)
1998	45	85	Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt	5 811	8 808
1996	43	82		5 060	7 598
1998	46	-	Heraeus Holding GmbH	5 700	8 036
1996	45	-		4 844	
1998	47	66	Compagnie de Saint Gobain	5 310	34 854
1996	-	84		3 635	
1998	48	84	Nestlé Deutschland AG	5 276	5 276
1996	42	68		5 373	5 373
1998	49	97	Bilfinger + Berger Bauaktiengesellschaft	4 906	7 846
1996	50	70		4 416	7 027
1998	50	79	Clariant GmbH	4 831	11 573
1996	-	-			
1998	-	-	VEAG Vereinigte Energiewerke AG	4 785	4 785
1996	40	62		5 673	5 673
1998	-	-	EVS Holding AG	4 781	4 781
1996	46	89			
1998	-	28	Preussag AG	17 945	25 044
1996	17	25			

¹ Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.

² Die in 1996 angegebenen Umsatzerlöse der Unternehmen mit ausländischen Konzernobergesellschaften entsprechen den durch die inländischen Konzerngesellschaften erzielten Umsatzerlösen. Für 1998 werden in jedem Fall die Umsatzerlöse der Weltkonzerne angegeben.

³ Einzelabschluss.

⁴ Das im Jahresabschluss angegebene bzw. durch das Unternehmen mitgeteilte Geschäftsvolumen bezieht sich auf ein Rumpfgeschäftsjahr. Die hier gemachten Angaben wurden auf ein volles Geschäftsjahr hochgerechnet.

⁵ Summenabschluss.

⁶ Summenabschluss, 1996: Kraft Jacobs Suchard.

Quelle: Eigene Erhebungen

358. Der Kreis der zehn größten deutschen Handelsunternehmen hat sich im Berichtszeitraum nur wenig verändert. Ausgeschieden ist die Alfred C. Toepfer International GmbH, die 1996 den zehnten Platz belegte. In den Berichtskreis eingetreten ist die Franz Haniel & Cie. GmbH (Rang 10).

359. Die meisten der großen Handelsunternehmen verbesserten ihren Umsatz gegenüber dem vorhergehenden Berichtsjahr. Eine Ausnahme bildet die Karstadt AG. Ihr Umsatzrückgang resultiert zum einen aus einer leicht rückläufigen Geschäftsentwicklung im Handelsbereich. Zum anderen ist sie auf das Ausscheiden der NUR TOURISTIC GmbH aus dem Konsolidierungskreis zurückzuführen, welche 1996 Umsatzerlöse in Höhe von 3,6 Mrd. DM erzielte. Karstadt hat 90 % der Anteile an diesem Tochterunternehmen in die C&N Touristic AG eingebracht, an der Karstadt und die Deutsche Lufthansa AG jeweils mit 50 % beteiligt sind.

Eine Steigerung des Umsatzes der inländischen Konzerngesellschaften von 29 % erzielte der Otto-Konzern. Otto erweiterte 1998 seinen Konsolidierungskreis unter anderem um den Computergroßhändler Actebis Holding GmbH, der 1997 weltweit einen Umsatz von 3,2 Mrd. DM erzielte. Zudem erreichten die bereits in 1996 zur Otto-Gruppe gehörenden inländischen Unternehmen ein Umsatzwachstum insbesondere im Bereich Spezialversand und Großhandel.

Der Konsolidierungskreis der Metro AG unterlag in den Geschäftsjahren 1997 und 1998 wesentlichen Veränderungen. Zugänge zum Konsolidierungskreis sind die Wirichs-Gruppe, die Allkauf-Gruppe sowie Gesellschaften der Kriegbaum-Gruppe. Außerdem erwarb die Metro AG 206 Gesellschaften der SHV Makro NV. Veräußert wurden unter anderem die Anteile an der Möbel Unger GmbH, der Oppermann-Gruppe und der Rungis-Gruppe. Neben der Immobiliengesellschaft Kaufhalle AG sowie sämtlichen Discount-, Computer-, Mode- und Schuhmärkten wurde das operative Handelsgeschäft von zahlreichen Kaufhalle- und Kaufhof-Filialen auf die Divaco-Gruppe übertragen. An der Konzernobergesellschaft der Divaco-Gruppe, der Divaco AG & Co KG hält die Metro AG einen Anteil von 49 %.

3.1.4 Verkehr und Dienstleistungen

360. Tabelle III.9 vermittelt einen Überblick über die größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen. Wie in den Tabellen III.7 und III.8 sind die Unternehmen nach den Umsätzen der inländischen Konzernanteile sortiert. Daneben sind aber auch die Gesamtumsätze angegeben.

361. Die jeweils zehn größten Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes erzielten zusammen folgende Umsätze:

1978	22 384 Mio. DM,
1980	27 819 Mio. DM,
1982	31 420 Mio. DM,
1984	34 802 Mio. DM,
1986	33 319 Mio. DM,
1988	35 760 Mio. DM,
1990	40 876 Mio. DM,
1992	46 301 Mio. DM,
1994	160 075 Mio. DM,
1996	169 381 Mio. DM,
1998	197 918 Mio. DM.

Der in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesene Umsatz aller Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen²⁶⁾ betrug in den entsprechenden Jahren:

1978	285 742 Mio. DM,
1980	353 385 Mio. DM,
1982	400 252 Mio. DM,
1984	449 224 Mio. DM,
1986	512 690 Mio. DM,
1988	604 905 Mio. DM,
1990	766 287 Mio. DM,
1992	948 311 Mio. DM,
1994	1 045 303 Mio. DM,
1996	1 178 452 Mio. DM,
1998	1 331 317 Mio. DM.

Daraus ergeben sich für die zehn größten bzw. für alle Unternehmen der betreffenden Branchen (in Klammern) folgende Wachstumsraten:

1978/80	24,3 %	(23,7 %),
1980/82	12,9 %	(13,3 %),
1982/84	10,8 %	(12,2 %),
1984/86	-4,3 %	(14,1 %),
1986/88	7,3 %	(18,0 %),
1988/90	14,3 %	(26,7 %),
1990/92	13,3 %	(23,8 %),
1992/94	245,7 % ²⁷⁾	(10,2 %),

²⁶⁾ Der angegebene Wert entspricht der Summe der Umsatzerlöse der Wirtschaftsabschnitte „I Verkehr und Nachrichtenübermittlung“, „K Grund- und Wohnwirtschaft, Vermietung beweglicher Sachen, Dienstleistungen für Unternehmen“ sowie „O Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen“.

Tabelle III.8:

Die größten deutschen Handelsunternehmen 1996 und 1998

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ¹ (Mio. DM)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ² (Mio. DM)
a) geschätzte Umsatzerlöse der Handelsgruppen ohne Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses					
1998			EDEKA-Gruppe	-	57 284*
1996				-	56 600
1998			REWE-Gruppe	-	56 700*
1996				-	49 780
1998			Tengelmann	-	53 201*
1996				-	50 671
1998			Aldi	-	35 250*
1996				-	33 250
b) Umsatzerlöse der Handelsunternehmen gemäß Konzernabschluss					
1998	1	16	Metro AG	60 183	91 704
1996	1	13		52 937	55 034
1998	2	31	Rewe KGaA ³	29 921	29 921
1996	2	31		26 297	26 297
1998	3	-	Lidl & Schwarz	19 652 ⁴	24 501
1996	4	-	Stiftung & Co. KG	17 219	22 700
1998	4	27	Karstadt AG	17 724	18 243
1996	3	23		22 668	24 047
1998	5	-	EDEKA Zentrale AG	17 382	17 382
1996	5	-		16 206	16 206
1998	6	44	Otto Versand	16 783	23 918
1996	7	46	GmbH & Co	13 040	18 352
1998	7	57	Spar Handels-AG	15 961	15 962
1996	6	65		13 072	13 072
1998	8	50	Schickedanz-	9 603	11 107
1996	8	44	Gleichordnungskonzern	10 531	12 029

¹ Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.

² Die in 1996 angegebenen Umsatzerlöse der Unternehmen mit ausländischen Konzernobergesellschaften entsprechen den durch die inländischen Konzerngesellschaften erzielten Umsatzerlösen. Für 1998 werden in jedem Fall die Umsatzerlöse der Weltkonzerne angegeben.

³ Einzelabschluss.

noch Tabelle III.8:

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ¹ (Mio. DM)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne ² (Mio. DM)
1998	9	88	AVA Allgemeine	8 784	8 784
1996	9	80	Handelsgesellschaft der Verbraucher AG	8 230	8 230
1998	10	-	Franz Haniel & Cie.	7 754	29 098
1996	-	93	GmbH		
1998	-	-	Alfred C. Toepfer	7 004	7 004
1996	10	-	International GmbH	8 046	8 046

1 Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.

2 Bezüglich der mit * gekennzeichneten Daten vgl. Wirtschaftswoche Nr. 52 vom 23. Dezember 1999, S. 114.

3 1996: REWE & Co. oHG.

4 Schätzung nach Angaben in M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH (Hrsg.): M+M EuroTrade, Bd. I, S. D, IV, 28.

Quelle: Eigene Erhebungen

1994/96	5,8 %	(12,7 %),
1996/98	16,8 %	(13,0 %).

Das Wachstum der Umsatzerlöse der größten Dienstleistungs- und Verkehrsunternehmen übertrifft somit die allgemeine Marktentwicklung.

362. Die Veränderungen des Kreises der zehn größten Dienstleistungs- und Verkehrsunternehmen seit 1996 ist ausschließlich durch Unternehmenszusammenschlüsse bedingt. Erstmals im Kreis der Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen untersucht wird die Preussag AG. Durch die Übernahme der Hapag-Lloyd AG und der Touristik Union International GmbH & Co. KG sowie die Ausgliederung der Preussag Stahl AG verlagerte sich der

Umsatzschwerpunkt des Preussag-Konzerns vom industriellen in den Dienstleistungs- und Verkehrsbereich.

Die C&N Touristic AG entstand aus dem Zusammenschluss der vormals zum Karstadt-Konzern gehörenden NUR TOURISTIC GmbH und der Condor Flugdienst GmbH in 1997. Die Condor Flugdienst GmbH schied aus dem Konsolidierungskreis der Deutschen Lufthansa AG aus. Die Deutsche Lufthansa AG hält an der C&N Touristic AG eine Beteiligung in Höhe von 50 % des Eigenkapitals, die Umsatzerlöse der C&N Touristic AG sind nicht in den Umsatzerlösen des Lufthansa-Konzerns enthalten.²⁸⁾

363. Eine Minderung der durch die inländischen Konzerngesellschaften erzielten Umsatzerlöse hatten die Deutsche Bahn AG (-1 %) sowie die LTU Lufttransport-Unternehmen GmbH & Co. KG (-7 %) zu verzeichnen.

²⁷⁾ Die außergewöhnlichen Umsatzsteigerungen der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen zwischen 1992 und 1994 waren auf die erstmalige Einbeziehung der Postunternehmen und der Deutschen Bahn AG in die Untersuchung zurückzuführen.

²⁸⁾ Die C&N Touristic AG wird von der Deutschen Lufthansa AG at equity in den Konzernabschluss einbezogen.

3.1.5 Kreditgewerbe

364. Tabelle III.10 gibt einen Überblick über die nach der Bilanzsumme der inländischen Konzernbereiche zehn größten Kreditinstitute 1996 und 1998. Zusätzlich zu den Angaben für die inländischen Konzerne werden die Bilanzsummen der Gesamtkonzerne ausgewiesen.

365. Die jeweils zehn größten Kreditinstitute wiesen an den Bilanzstichtagen der Berichtsjahre in der Summe folgende Bilanzsummen auf:

1978	754,8 Mrd. DM,
1980	883,2 Mrd. DM,
1982	993,0 Mrd. DM,
1984	1 161,6 Mrd. DM,
1986	1 336,6 Mrd. DM,
1988	1 551,1 Mrd. DM,
1990	1 974,8 Mrd. DM,
1992	2 378,7 Mrd. DM,
1994	3 071,4 Mrd. DM,
1996	3 969,1 Mrd. DM,
1998	5 274,2 Mrd. DM.

Die Bilanzsummen aller Kreditinstitute einschließlich ausländischer Filialen, die von der Deutschen Bundesbank ermittelt werden, betragen jeweils im Dezember der entsprechenden Jahre:

1978	2 024,7 Mrd. DM,
1980	2 391,6 Mrd. DM,
1982	2 772,1 Mrd. DM,
1984	3 173,9 Mrd. DM,
1986	3 651,0 Mrd. DM,
1988	4 157,9 Mrd. DM,
1990	5 477,7 Mrd. DM,
1992	6 267,6 Mrd. DM,
1994	7 396,9 Mrd. DM,
1996	9 032,3 Mrd. DM,
1998	11 354,9 Mrd. DM.

Das entspricht einem Wachstum der zehn größten Kreditinstitute bzw. aller Kreditinstitute (in Klammern) von:

1978/80	17,0 %	(18,1 %),
1980/82	12,4 %	(15,9 %),
1982/84	17,0 %	(14,5 %),
1984/86	15,1 %	(15,0 %),
1986/88	16,0 %	(13,9 %),

1988/90	27,3 %	(31,7 %),
1990/92	20,5 %	(14,4 %),
1992/94	29,1 %	(18,0 %),
1994/96	29,2 %	(22,1 %),
1996/98	32,9 %	(25,7 %).

Somit übertraf das Wachstum der Großunternehmen im Kreditgewerbe den Branchendurchschnitt um 7,2 %. Die unkonsolidierte Bilanzsumme der von den zehn größten Bankkonzernen konsolidierten Kreditinstitute betrug 1998 insgesamt 5 532,1 Mrd. DM. Die zehn größten Kreditinstitute hatten somit einen Anteil an der Bilanzsumme aller Kreditinstitute von 48,7 %.²⁹⁾

366. Die Bilanzsummen der inländischen Konzernbereiche der zehn größten Banken wuchsen damit zwischen 1996 und 1998 wie in den Vorperioden stärker als die Bilanzsummen der Gesamtheit der Institute. Ein außergewöhnlich hohes Wachstum verzeichneten die Bayerische Landesbank Girozentrale (+34 %) sowie die DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG (+32 %). Der Anstieg der Bilanzsumme der DG Deutsche Genossenschaftsbank AG beruht hauptsächlich auf internem Wachstum. Der inländische Konsolidierungskreis der Bayerischen Landesbank Girozentrale vergrößerte sich durch den Erwerb der Deutschen Kreditbank AG (Eigenkapital: 1 066 Mio DM) und das Ausscheiden der wesentlich kleineren Bankhaus H. Aufhäuser KG (Eigenkapital 1996: 97 Mio. DM) aus dem Konsolidierungskreis in 1997. Mit einem Bilanzsummenwachstum von 14 % blieben die Dresdner Bank AG und die Bankgesellschaft Berlin AG hinter der allgemeinen Entwicklung zurück.

Die Veränderungen des Kreises der größten Kreditinstitute resultieren aus Unternehmenszusammenschlüssen. Die Bayerische Vereinsbank AG sowie die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG, welche in 1996 die Ränge 5 bzw. 8 belegten, fusionierten zur Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG (1998: Rang 2). Ebenfalls aus einer Fusion hervorgegangen und neu in den Kreis der zehn größten Kreditinstitute eingetreten ist die Landesbank Baden-Württemberg.³⁰⁾

Die meisten der Institute behielten ihre Ränge gegenüber 1996 unverändert bei. Lediglich die Dresdner Bank AG veränderte ihre Position von Rang 2 auf Rang 4.

²⁹⁾ Die Deutsche Bundesbank ermittelt die Bilanzsummen anhand der Einzelabschlüsse der Kreditinstitute. Um einen unmittelbar vergleichbaren Referenzwert der zehn größten Kreditinstitute zu erhalten, sind daher ebenfalls die addierten Bilanzsummen der konsolidierten Kreditinstitute heranzuziehen.

³⁰⁾ Vgl. hierzu Tz. 320.

Tabelle III.9:

Die nach Umsatz zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen 1996 und 1998

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften ¹ (Mio. DM)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne (Mio. DM)
1998	1	1	Deutsche Telekom AG	67 227	69 861
1996	1	1		61 171	63 075
1998	2	6	Deutsche Bahn AG	29 773	30 018
1996	2	5		30 221	30 221
1998	3	5	Deutsche Post AG ²	27 872	28 689
1996	3	4		26 702	26 702
1998	4	18	Deutsche Lufthansa AG	22 604	22 654
1996	4	20		21 334	20 863
1998	5	28	Preussag AG	22 309	35 151
1996	17 ³	25		17 945	25 044
1998	6	35	Bertelsmann AG	8 550	22 958
1996	5	33		8 046	21 529
1998	7	-	C&N Touristic AG ⁴	7 247	9 017
1996	-	-			
1998	8	59	Axel Springer Verlag	4 457	4 811
1996	8	61	AG	4 420	4 420
1998	9	-	Der Grüne Punkt –	4 167	4 167
1996	9	-	Duales System Deutschland AG	4 144	4 144
1998	10	-	LTU Lufttransport-	3 712	3 712
1996	10	-	Unternehmen GmbH & Co. KG	3 974	4 045
1998	-	-	Touristik Union		
1996	6	-	International GmbH & Co. KG	4 886	7 701
1998	-	-	Hapag-Lloyd AG		
1996	7	-		4 483	4 499

¹ Sofern sich der Umsatz auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.

² Einzelabschluss.

³ Rang unter den Industrieunternehmen.

⁴ Das im Jahresabschluss angegebene bzw. durch das Unternehmen mitgeteilte Geschäftsvolumen bezieht sich auf ein Rumpfgeschäftsjahr. Die hier gemachten Angaben wurden auf ein volles Geschäftsjahr hochgerechnet.

Quelle: Eigene Erhebungen

3.1.6 Versicherungsgewerbe

367. In Tabelle III.11 sind die nach Beitragseinnahmen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen aufgeführt. Wie bei den Unternehmen der anderen Bereiche sind neben den Beiträgen der inländischen Gesellschaften die Weltkonzernbeiträge angegeben.

368. Die jeweils zehn größten deutschen Versicherungen erreichten zusammen folgende Beitragseinnahmen (der inländischen Konzerngesellschaften):

1978	32 513 Mio. DM,
1980	40 823 Mio. DM,
1982	47 371 Mio. DM,
1984	51 937 Mio. DM,
1986	58 590 Mio. DM,
1988	67 999 Mio. DM,
1990	75 628 Mio. DM,
1992	104 813 Mio. DM,
1994	133 304 Mio. DM,
1996	136 449 Mio. DM,
1998	164 711 Mio. DM.

369. Die gebuchten Bruttobeiträge aller Erst- und Rückversicherungsunternehmen in Deutschland betragen³¹⁾:

1990	182 742 Mio. DM,
1992	224 329 Mio. DM,
1994	271 746 Mio. DM,
1996	294 036 Mio. DM,
1998	311 227 Mio. DM.

370. Dies entspricht einem Wachstum der zehn größten bzw. aller Versicherungsunternehmen (in Klammern) von:

1978/80	25,6 %	
1980/82	16,0 %	
1982/84	9,6 %	
1984/86	12,8 %	
1986/88	16,1 %	
1988/90	11,2 %	
1990/92	38,6 %	(22,8 %),
1992/94	27,2 %	(21,1 %),
1994/96	2,4 %	(8,2 %),
1996/98	20,7 %	(5,8 %).

³¹⁾ Vgl. Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen, Geschäftsbericht 1998, Teil B, S. 8. Der angegebene Wert schließt die gebuchten Bruttobeiträge der Rückversicherungsunternehmen ein.

371. Die unkonsolidierten Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungskonzerne betragen in 1998 172 880 Mio. DM. Sie werden zur Ermittlung des Anteils an den Beitragseinnahmen aller Versicherungsunternehmen herangezogen, da der letztgenannte Wert als die Summe aller Beitragseinnahmen entsprechend der Einzelabschlüsse aller Versicherungsunternehmen ermittelt wird.

An den Beiträgen aller Versicherungsunternehmen hatten die zehn größten jeweils einen Anteil von³²⁾:

1990	41,4 %,
1992	46,7 %,
1994	49,1 %,
1996	46,4 %,
1998	55,5 %.

Die Versicherungsbranche stellt somit von den hier untersuchten Wirtschaftszweigen denjenigen dar, dessen Geschäftsvolumen im höchsten Umfang auf Großunternehmen entfällt. Angesichts des im Vergleich zur allgemeinen Marktentwicklung überproportionale Wachstum des Geschäftsvolumens der großen Versicherungskonzerne ist mit weiteren Konzentrationsvorgängen zu rechnen.

372. Der Berichtskreis veränderte sich zwischen 1996 und 1998 infolge der Übernahme der Vereinten Holding AG durch die Allianz AG sowie der Übernahme der VICTORIA Holding AG durch die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG. Weiterhin erwarb die Assicurazioni Generali S.p.A., Triest, eine Mehrheitsbeteiligung an der Aachener und Münchener Beteiligungs-AG, wodurch die inländischen Konzerngesellschaften der Generali-Gruppe in 1998 als das drittgrößte Versicherungsunternehmen in Deutschland zu betrachten sind. Neben der Aachener und Münchener Beteiligungs-AG zählen zahlreiche weitere deutsche Versicherungsunternehmen zum Konsolidierungskreis der Generali, unter anderem die Volksfürsorge-Gruppe, die Thuringia Versicherungs-AG sowie die Generali Lloyd-Gruppe.

In den Kreis der zehn größten Versicherungsunternehmen eingetreten sind die Debeka-Gruppe (Rang 7) und die Parion-Gruppe (Rang 9). Bei beiden Unternehmen handelt es sich um Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, die in Gleichordnungskonzernen organisiert sind.³³⁾

³²⁾ Bis einschließlich 1996 wurde der Anteil anhand der konsolidierten Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungskonzerne ermittelt.

³³⁾ Nach bisheriger Rechtslage ist es derartigen Unternehmensgruppen nicht möglich, einen Konzernjahresabschluss für den gesamten Konzern mit befreiender Wirkung für die Teilkonzerne aufzustellen. Die Konzernabschlüsse wurden dennoch von den Unternehmen zur Verfügung gestellt. Die Möglichkeit zur Erstellung eines befreienden Konzernabschlusses wird den als Gleichordnungskonzernen organisierten VVaG künftig durch das Kapitalgesellschaften- und Co-Richtlinie-Gesetz eingeräumt werden. Vgl. Görg, W., Konzernabschluss des VVaG-Gleichordnungskonzerns – neue Richtlinien nach dem KapCoRiLiG, in: Betriebs-Berater 55 (2000), S. 607 ff.

Tabelle III.10:

Die nach Bilanzsumme zehn größten deutschen Kreditinstitute 1996 und 1998

Jahr	Rang nach der Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierte Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften ¹ (Mrd. DM)	Konsolidierte Bilanzsumme der Gesamtkonzerne (Mrd. DM)
1998	1	8	Deutsche Bank AG	1 074,5	1 225,5
1996	1	15		740,9	886,1
1998	2	21	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	716,7	901,1
1996	-	-			
1998	3	65	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	540,8 ²	693
1996	3	59		428,6	470,8
1998	4	23	Dresdner Bank AG	510,7	714,8
1996	2	21		448,7	561,2
1998	5	30	Commerzbank AG	487,9	638
1996	4	28		417,9	448
1998	6	-	Bayerische Landesbank Girozentrale	461,8	475,2
1996	6	79		344,9	360,5
1998	7	61	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG	420,8	437,9
1996	7	56		319,5	331,8
1998	8	54	Landesbank Baden-Württemberg	393,4	433,8
1996	-	-			
1998	9	47	Bankgesellschaft Berlin AG	352,6	369,1
1996	9	55		310,3	337,5
1998	10	-	Kreditanstalt für Wiederaufbau ³	315	315
1996	10	-		251,7	251,7
1998	-	-	Bayerische Vereinsbank AG	389,6	403,6
1996	5	32			
1998	-	-	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	317	339,4
1996	8	38			

¹ Sofern sich die Bilanzsumme auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis bezieht, wird dies vermerkt.

² Bilanzsumme gemäß Einzelabschluss.

³ Einzelabschluss.

Quelle: Eigene Erhebungen

Mit einer Steigerung des Beitragsvolumens um 50 % verzeichnete die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG das höchste Wachstum des Geschäftsvolumens.³⁴⁾ Eine rückläufige Geschäftsentwicklung hatten die Aachener und Münchener Beteiligungs-AG (-3 %) und die AXA Colonia Konzern AG (-4 %) zu verzeichnen.

3.2 Rentabilität

373. Die Rendite einer Unternehmung kann als Indikator für den Grad herangezogen werden, in dem der Preis der abgesetzten Waren und Dienstleistungen über die mit ihrer Erstellung verbundenen Kosten hinausgeht. Eine hohe Rendite kann ein Hinweis darauf sein, dass die in einer Branche erzielten Produktivitätsfortschritte nicht in Form von Preissenkungen an die Käufer bzw. die Bezieher von Dienstleistungen weitergegeben wurden, sondern in Form einbehaltener oder ausgeschütteter Unternehmensgewinne das Vermögen der Eigenkapitalgeber mehren. Weiterhin kann eine hohe Umsatzrendite als Hinweis auf das Bestehen von Marktzutrittsschranken betrachtet werden. Sofern die in einem Markt erzielbaren Unternehmensgewinne hoch sind, ist tendenziell eine Attraktivität für neue Anbieter gegeben. Deren Markteintritt wird aber i. d. R. wiederum den durch die einzelnen Anbieter im Markt erzielbaren Unternehmensgewinn schmälern. Werden in einem Markt dauerhaft überdurchschnittliche Unternehmensgewinne erzielt, deutet dies auf das Bestehen von Marktzutrittsschranken hin³⁵⁾. Die Monopolkommission untersucht daher die branchendurchschnittlichen Renditen der Großunternehmen.

374. In die Untersuchung einbezogen wurden Unternehmen, von denen die Daten des inländischen Konzernbereichs vorhanden sind und welche zu den gemessen an der Wertschöpfung hundert größten Unternehmen bzw. zu den in Tabelle III.7 bis III.11 genannten größten Unternehmen der jeweiligen Branche gehören.

Als Maß für den Unternehmenserfolg wurde der Jahresüberschuss bzw. Jahresfehlbetrag der inländischen Konzerngesellschaften zuzüglich der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag herangezogen. Dieser wurde zur Ermittlung der Geschäftsvolumenrendite durch die Umsatzerlöse der Nichtfinanzinstitute bzw. die Bilanzsumme der Kreditinstitute und die Brutto-Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen dividiert. Da die Geschäftsvolumenrendite der unterschiedlichen Branchen aufgrund der abweichenden Abgrenzung des Geschäftsvolumens sowie des unterschiedlichen branchentypischen Umfangs der vertikalen Integration nur eine eingeschränkte branchenübergreifende Vergleichbarkeit besitzt, wird außerdem die Wertschöpfungsrendite ermittelt.

³⁴⁾ Zu den Ursachen vgl. Tz. 325.

³⁵⁾ Als weitere mögliche Ursache für überdurchschnittliche Unternehmenserfolge kommt ein erhöhtes Unternehmensrisiko infrage, welches durch eine höhere Rendite abgegolten wird.

Die Wertschöpfungsrendite entspricht dem Quotient aus Unternehmenserfolg und Wertschöpfung der inländischen Konzerngesellschaften einschließlich der Erträge und Aufwendungen aus Beteiligungen und Gewinnabführungsverträgen. Sie bildet somit den Anteil der Entlohnung des Eigenkapitals an der gesamten Entlohnung der im Unternehmen eingesetzten Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital ab, welche neben dem Unternehmenserfolg die periodisierten Zahlungen an die Mitarbeiter und Fremdkapitalgeber beinhaltet.³⁶⁾ Aus realgüterwirtschaftlichen Sicht stellt sie den Anteil dar, den die Erhöhung des Vermögens der Eigenkapitalgeber an dem Wert hat, der den von anderen Unternehmen bezogenen Realgütern (inkl. Dienstleistungen) durch den in der Unternehmung abgelaufenen Leistungserstellungsprozess insgesamt zugefügt wurde.

Die folgenden Faktoren bedingen allerdings einen eingeschränkten Aussagegehalt der hier verwandten Renditekennziffern. Zum einen ist der Unternehmenserfolg durch bilanzpolitische Maßnahmen beeinflussbar, zum anderen kann er auch Erträge und Aufwendungen enthalten, die nicht im Zusammenhang mit der eigentlichen Leistungserstellung der Unternehmung stehen, z. B. das Finanzergebnis der Industrieunternehmen sowie außerordentliche Erträge und Aufwendungen. Weiterhin können die ermittelten Renditen nicht als repräsentativ für alle Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges betrachtet werden, da sie allein anhand der Daten der jeweils größten Unternehmen der Branche ermittelt wurden.

Die durchschnittlichen Wertschöpfungs- und Geschäftsvolumenrenditen der Branchen, in denen die untersuchten Großunternehmen hauptsächlich tätig sind, werden in Tabelle III.12 dargestellt.

375. Innerhalb einer groben Klassifikation der Wirtschaftszweige in Versicherungs- und Kreditgewerbe, Industrie, Handel sowie Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe ist der Wirtschaftszweig, in dem bezogen auf die Wertschöpfung in 1998 im Durchschnitt der höchste Unternehmenserfolg erzielt wurde, das Versicherungsgewerbe (35,6%). Bezogen auf die Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen ergibt sich eine Rendite von 5,4 %.

³⁶⁾ Sofern ein positives Zinsergebnis erzielt wurde, entspricht die Wertschöpfung von Nichtkreditinstituten der Faktorentlohnung abzüglich der durch die Unternehmung ihrerseits als Fremdkapitalgeber erzielten Entlohnung. Da die Wertschöpfung der Kreditinstitute anders als die Wertschöpfung der Nichtkreditinstitute ihr Zinsergebnis umfasst, ist sie anders als die Wertschöpfung der Nichtkreditinstitute um die Zinsaufwendungen vermindert und um die Zinserträge erhöht. Somit entspricht die Wertschöpfungsrendite in diesem Fall dem Anteil der Entlohnung des Eigenkapitals an der Entlohnung der Produktionsfaktoren Arbeit und Eigenkapital. Dieser Unterschied führt jedoch nicht zu einer mangelnden Vergleichbarkeit der Wertschöpfungsrendite von Kreditinstituten und Nichtkreditinstituten, da das Zinsergebnis von Nichtkreditinstituten in der Regel negativ, das Zinsergebnis von Kreditinstituten dagegen in der Regel positiv ist. Hierdurch wirkt die Nichteinbeziehung des Zinsergebnisses von Nichtkreditinstituten und die Einbeziehung des Zinsergebnisses von Kreditinstituten in die Wertschöpfung gleichermaßen wertschöpfungserhöhend.

Tabelle III.11:

Die nach Beiträgen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen 1996 und 1998

Jahr	Rang nach den Beiträgen der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierte Beiträge der inländischen Konzerngesellschaften ¹ (Mio. DM)	
1998	1	45	Allianz Aktiengesellschaft	41 895	90 373
1996	1	22		36 234	74 630
1998	2	24	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	40 503	49 791
1996	2	51		26 921	28 989
1998	3	-	Generali-Gruppe Deutschland	23 592	63 388
1996	-	-			
1998	4	90	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	10 831	13 222
1996	4	100		10 051	11 009
1998	5	29	AXA-Gruppe Deutschland	10 204	87 947
1996	5	94		9 614	10 811
1998	6	83	R+V Versicherung AG	8 927	9 035
1996	6	-		8 376	8 836
1998	7	93	Debeka-Gruppe	8 442	8 442
1996	-	-			
1998	8	64	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.	7 098	12 065
1996	9	-		7 463	8 783
1998	9	99	Parion-Gruppe ²	7 039	7 040
1996	-	-			
1998	10	-	HUK-COBURG	6 180	6 180
1996	10	-		6 038	6 038
1998	-	-	Aachener und Münchener Beteiligungs-AG	15 038	15 493
1996	3	41		15 482	17 100
1998	-	-	Victoria Holding AG		
1996	7	85		8 148	9 578
1998	-	-	Vereinte Holding AG		
1996	8	96		8 122	8 122

¹ Sofern sich die Beitragseinnahmen auf einen anders abgegrenzten Konsolidierungskreis beziehen, wird dies vermerkt.

² Summenabschluss.

Quelle: Eigene Erhebungen

Mit 30 % die zweithöchste durchschnittliche Wertschöpfungsrendite wurde durch die Großunternehmen des Kreditgewerbes erzielt. Da sich die Geschäftsvolumenrendite der Kreditinstitute (0,3 %) auf die Bilanzsumme bezieht, ist sie nicht mit der derjenigen der Versicherungsunternehmen und Nichtfinanzinstitute vergleichbar.

Die durchschnittliche Wertschöpfungsrendite der Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen fällt mit 27,1 % geringer aus als die der Finanzinstitute. Wiederum erheblich niedriger fällt die Rendite aus, sofern ausschließlich die im Verkehrssektor tätigen Großunternehmen betrachtet werden (15 %). Auch im Hinblick auf die Umsatzrendite sind die Verkehrsunternehmen weniger profitabel als die Unternehmen des Dienstleistungssektors.

Gemessen an der Erfolgs/Wertschöpfungs-Relation gehört der industrielle Sektor zu den weniger rentablen Wirtschaftsbereichen. Die durchschnittliche Wertschöpfungsrendite der Industrieunternehmen liegt mit 23,3 % jedoch höher, als die der Handelskonzerne (16,4 %). Unter den Industrieunternehmen erzielen die Energieversorger, die Hersteller von EDV-Produkten sowie die Nahrungs- und Genussmittelproduzenten eine vergleichsweise hohe Wertschöpfungsrentabilität. Als wenig profitabel erweisen sich dagegen die Metallindustrie, der Maschinenbau sowie die Unternehmen der Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik. Die geringste durchschnittliche Wertschöpfungsrentabilität aller Unternehmen erzielen die sonstigen Industrieunternehmen (7,7 %). Die vergleichsweise geringe Umsatzrendite der Handelsunternehmen gegenüber den sonstigen Nichtfinanzinstituten erklärt sich zum Teil aus dem geringen Grad ihrer vertikalen Integration.

376. Sofern man die Rentabilität der Unternehmen als geeigneten Indikator für die Wettbewerbsintensität in einzelnen Wirtschaftsbereichen akzeptiert, lässt sich aus den oben beschriebenen Ergebnissen ableiten, dass im Sektor der Finanzdienstleistungen sowie der sonstigen Dienstleistungen, im Bereich der Energieversorgung und der EDV-Industrie eine verhältnismäßig geringe Wettbewerbsintensität herrscht. Der Handel, das Verkehrsgewerbe und zahlreiche industrielle Branchen sind dagegen von einer hohen Wettbewerbsintensität gekennzeichnet.

4. Verflechtungen der „100 Größten“

4.1 Problemstellung

377. Personelle und finanzielle Verflechtungen sind aus wettbewerbspolitischer Sicht relevant, da sie aufgrund gleichgerichteter Interessen der betreffenden Unternehmen dazu führen können, dass diese nicht wettbewerblich agieren. Gemeinsame Interessen aufgrund von Beteiligungsbeziehungen bestehen, da der Unternehmenserfolg des Anteilseigners auch von dem Erfolg des Beteiligungsunternehmens abhängt. Die Erfolge von Beteiligungsunternehmen, die wie in den hier betrachteten Fällen nicht in den Konsolidierungskreis einbezogen werden, beeinflussen in Form der Erträge und Aufwendungen aus

Beteiligungen den Jahresüberschuss des Anteilseigners. Im Sinne einer Maximierung des Unternehmenserfolgs ist die Unternehmenspolitik nicht nur auf das eigene operative Ergebnis des Anteilseigners hin auszurichten, sondern auch auf den Erfolg des Beteiligungsunternehmens. Eine verminderte Wettbewerbsintensität zwischen personell verflochtenen Unternehmen ist zu vermuten, da ein Mitglied der Geschäftsleitung oder des Kontrollorgans eines Unternehmens, welches gleichzeitig dem Kontrollorgan eines anderen Unternehmens angehört, grundsätzlich an dem Erfolg beider Unternehmen interessiert ist.

Sofern die personell oder finanziell verflochtenen Unternehmen nicht als Konkurrenten in demselben Markt agieren, sondern z. B. als Zulieferer/Abnehmer, Kreditgeber/-nehmer, Versicherungsnehmer/Versicherer in Geschäftsbeziehungen stehen, sind Wettbewerbsverzerrungen in der Form denkbar, dass der Handel der Waren und Dienstleistungen nicht zu den allgemeinen Marktbedingungen, sondern zu für die verflochtenen Unternehmen günstigeren Konditionen erfolgt.

378. Die isolierte Betrachtung der gemäß den Vorschriften des HGB bzw. AktG abgegrenzten Konzerne, welche in den vorhergehenden Abschnitten erfolgte, ergibt aufgrund der personellen und finanziellen Beziehungen zwischen den derart abgegrenzten Betrachtungseinheiten keine vollständige Darstellung der Konzentration von Großunternehmen. Im Sinne der handels- und aktienrechtlichen Begriffsfassung werden solche Gruppen von Einzelunternehmen (rechtlichen Einheiten) als Konzerne betrachtet, welche unter der einheitlichen Leitung einer Konzernobergesellschaft stehen oder an denen die Konzernobergesellschaft den Mehrheitsbesitz der Eigenkapitalanteile hält.³⁷⁾ Fasst man den Begriff der Unternehmung als wirtschaftlicher Einheit weiter, so ist auch eine Betrachtung von Gruppen von Unternehmen im Sinne rechtlicher Einheiten, zwischen denen lediglich Minderheitsbeteiligungen bestehen und welche Überschneidung der Leitungs- und Kontrollgremien in Form personeller Verflechtungen aufweisen, als ein Unternehmen denkbar.

Eine gegenüber dem AktG weitere Abgrenzung des Unternehmens- bzw. Konzernbegriffs hat der Gesetzgeber im GWB vorgenommen. Bei der Festlegung, welche Unternehmen im Sinne juristischer Personen gemeinsam als einheitliches Unternehmen zu betrachten sind, beziehen sich die Vorschriften des GWB zwar grundsätzlich auf die Konzernabgrenzung des AktG.³⁸⁾ Diese wird jedoch insoweit erweitert, als auch solche Unternehmen gemeinsam als einheitliche Unternehmen betrachtet werden, von denen eines der beiden Unternehmen auf das andere gemeinsam mit anderen Unternehmen einen beherrschenden Einfluss ausüben kann (Mehrmütterklausel, § 36 Abs. 2 Satz 2 GWB). Die gesicherte gemeinsame

³⁷⁾ Vgl. Tz. 297.

³⁸⁾ Vgl. § 36 Abs. 2 Satz 1 GWB. Die Klauseln des § 36 GWB gelten „im gesamten Anwendungsbereich des Gesetzes“, vgl. Begründung zum Regierungsentwurf, BR-Drucks. 852/97, S. 57 f.

Beherrschungsmöglichkeit wird von der Rechtsprechung als gegeben angesehen, sofern der Anteilsbesitz der Mutterunternehmen durch besondere Umstände wie Vereinbarungen, ein ausgeglichenes Kräfteverhältnis der Gesellschafter untereinander, familiäre Bindungen, übereinstimmende Interessen usw. ergänzt wird.³⁹⁾ Auf Basis dieser erweiterten Unternehmensabgrenzung ist die Untersuchung der aggregierten Unternehmenskonzentration allerdings nicht praktikabel, da die somit entstehenden Betrachtungseinheiten nicht überschneidungsfrei sind. Sie zeigt jedoch auf, dass Gesetzgebung und Rechtsprechung Minderheitsbeteiligungen und personellen Beziehungen Relevanz bei der Frage der Unternehmensabgrenzung zubilligen.

379. Mit der Frage der Unternehmensabgrenzung verknüpft ist der nicht unmittelbar einleuchtende Zusammenhang, dass der an der Anzahl und der Höhe der zwischen den „100 Größten“ bestehenden Beteiligungen und der Anzahl der personellen Beziehungen gemessene Verflechtungsgrad sinkt, sofern zwei Unternehmen aus dem Untersuchungskreis fusionieren und das in den Untersuchungskreis nachrückende Unternehmen eine geringere personelle und finanzielle Einbindung aufweist als das durch die Fusion untergegangene Unternehmen. Letzteres ist insoweit wahrscheinlich, als der Übernahme eines Unternehmens häufig der Erwerb von Anteilen vorausgeht. Somit besteht das Paradoxon, dass ein konzentrations erhöhender Vorgang zu einer Verminderung der gemessenen personellen und finanziellen Verflechtung führt, was bei der Interpretation der nachfolgenden Ergebnisse zu berücksichtigen ist.

380. Zur Erfassung der Verflechtungen zwischen den Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ dienen der Monopolkommission die von den Unternehmen publizierten Angaben. Die Regelungen des am 5. März 1998 verabschiedeten Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) bewirken zum einen eine verbesserte Publizität der Unternehmensverflechtungen. Zum anderen nehmen sie durch die Abschaffung von Mehrstimmrechten, die Abschaffung von Höchststimmrechten in börsennotierten Aktiengesellschaften sowie die Neuregelungen zur Begrenzung der Mehrfachmandate in Aufsichtsgremien Einfluss auf die bestehenden Kontrollstrukturen der Unternehmen. Da die Vorschriften des KonTraG spätestens auf das nach dem 31. Dezember 1998 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden sind⁴⁰⁾, wurden sie von den untersuchten Unternehmen für das Geschäftsjahr 1998 nur zum Teil befolgt.

Der Informationsgehalt des Jahresabschlusses von börsennotierten Aktiengesellschaften bezüglich ihrer finanziellen und personellen Beziehungen zu anderen Unternehmen wurde durch die folgenden, durch das KonTraG eingeführten Publizitätspflichten erhöht. Gemäß § 285 Nr. 10 Satz 1 HGB ist die Mitgliedschaft der Aufsichtsratsmitglieder in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten sowie in

vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen im Anhang zum Jahresabschluss anzugeben. Unabhängig von der Börsennotierung ist die Pflicht zur Angabe des ausgeübten Berufs der Mitglieder der Geschäftsführungs- und Aufsichtsorgane. Diese Vorschriften werden die Erhebungen der Monopolkommission zu personellen Verbindungen wesentlich erleichtern. Im Sinne einer Beurteilung des Verflechtungsgrades deutscher Großunternehmen hinderlich ist jedoch die im KonTraG implementierte Zweiteilung der Informationsvorschriften in Regelungen für börsennotierte und nicht-börsennotierte Unternehmen, die insbesondere den nicht-börsennotierten Unternehmen die Begrenzung ihrer Offenlegung ermöglicht.

Außerdem durch das KonTraG erweitert wurden die Offenlegungspflichten von Kreditinstituten. Diese haben zusätzlich zu den Mandaten der Aufsichtsratsmitglieder alle Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsgremien von großen Kapitalgesellschaften⁴¹⁾ anzugeben, die von gesetzlichen Vertretern oder Mitarbeitern wahrgenommen werden. Ferner haben Kreditinstitute alle Beteiligungen an großen Kapitalgesellschaften aufzuführen, die 5 % der Stimmrechte überschreiten.⁴²⁾

Mit dem KonTraG hat sich der Gesetzgeber zu einer grundsätzlichen Abschaffung aller bestehenden Mehrstimmrechte entschlossen. Die Schaffung neuer Mehrstimmrechte wurde untersagt, für bestehende Stimmrechte sieht das Gesetz grundsätzlich vor, dass diese am 1. Juni 2003 erlöschen, sofern nicht vorher die Hauptversammlung der betreffenden Aktiengesellschaft ihre Fortgeltung beschließt. Die Monopolkommission begrüßt diese Gesetzesänderung, da sie eine erhöhte Transparenz der Machtverhältnisse zwischen den Eignern von Aktiengesellschaften bewirkt. Unter den hundert größten Unternehmen nahm die RWE AG im Berichtszeitraum eine Abschaffung der Mehrstimmrechte vor.⁴³⁾

Eine Einschränkung des personellen Verflechtungsgrades der Unternehmen erfolgte durch eine durch das KonTraG eingeführte Regelung zur Begrenzung der Mehrfachmandate in Aufsichtsgremien von Aktiengesellschaften. Hiernach sind Vorsitzmandate auf die Gesamtzahl von zehn Aufsichtsratsmandaten, welche eine natürliche Person maximal innehaben darf, doppelt anzurechnen.⁴⁴⁾ Der mit dem KonTraG eingeführte Ausschluss der Stimmrechtsausübung bei der Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern im Falle wechselseitiger Beteiligungen über 25 % ist aufgrund der hohen Beteiligungsschwelle auf nur zwei der hier betrachteten Unternehmen anwendbar.⁴⁵⁾

³⁹⁾ Vgl. WuW/E BGH, 1608, 2810.

⁴⁰⁾ Vgl. Art. 46 Abs. 1 Satz 1 EGHGB.

⁴¹⁾ Zu den Größenkriterien vgl. § 267 Abs. 3 HGB.

⁴²⁾ Vgl. § 340 a Abs. 4 HGB.

⁴³⁾ Vgl. Tz. 392.

⁴⁴⁾ Vgl. § 100 Abs. 2 Nr. 3 Satz 3 AktG sowie § 19 AktG. Allerdings sind Vorsitzmandate im Konzern nicht doppelt anzurechnen, sofern fünf Mandate nicht überschritten werden (Konzernprivileg).

⁴⁵⁾ Vgl. Tz. 390.

Tabelle III.12:

Rentabilität der Großunternehmen nach Branchen

Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit der untersuchten Unternehmen	Durchschnittliche Wertschöpfungsrendite (%)	Durchschnittliche Geschäftsvolumenrendite (%)	Anzahl der untersuchten Unternehmen
Versicherungen	35,6	5,4	9
Kreditinstitute	30,0	0,3	8
Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen	27,1	9,4	11
sonstige Dienstleistungen	46,7	12,1	3
Nachrichtenübermittlung	28,6	13,8	1
Verlags- und Druckgewerbe	27,5	12,3	2
Verkehrsunternehmen	15,0	5,8	5
Industrie	23,3	7,4	46
Energie und Rohstoffe	45,8	11,4	6
EDV-Industrie	34,1	8,6	2
Nahrungs- und Genussmittelindustrie	33,3	8,5	4
Mischkonzerne ¹	27,3	8,8	5
Chemische Industrie	20,9	9,6	11
Automobilindustrie	19,9	6,14	5
Metallindustrie	15,2	3,8	2
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	12,6	3,0	2
Maschinenbau	9,3	3,5	4
sonstige Industrieunternehmen	7,7	2,8	5
Handelsunternehmen	16,4	2,1	9

¹ Industrieunternehmen mit einem hohen im Dienstleistungs- und Verkehrsgewerbe erzielten Umsatzanteil.

381. Inländische Teilkonzerne haben in der Regel keine eigene Rechtspersönlichkeit.⁴⁶⁾ Sofern sie keine eigene Rechtspersönlichkeit aufweisen, kann weder Anteilsbesitz an ihnen erworben werden noch haben sie Geschäftsführungs- und Aufsichtsorgane. Während die Bestimmung der gemessen an ihrer Wertschöpfung größten deutschen Unternehmen anhand der inländischen Teilkonzerne erfolgte, ist zur Untersuchung der Verflechtung der Großunternehmen daher die Betrachtung von Unternehmen in Form rechtlicher Einheiten vorzunehmen. Sofern die in den vorhergehenden Abschnitten gewählte Bezeichnung für den inländischen Teilkonzern von dem Namen des im Rahmen der Verflechtungsuntersuchungen betrachteten Unternehmens (juristische Person) abweicht, wird letzterer zusätzlich in Klammern angegeben.

In der Regel wählt die Monopolkommission als Untersuchungsobjekte zur Bestimmung der Verflechtungen unter den „100 Größten“ die Konzernobergesellschaften. Sofern die Konzernobergesellschaft ihren Sitz im Ausland hat, bestehen Verflechtungen in der Mehrzahl der Fälle nicht zwischen der Konzernobergesellschaft und deutschen Großunternehmen, sondern die deutschen Tochterunternehmen sind personell und finanziell mit Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ verbunden. Die Monopolkommission untersucht daher die personelle und finanzielle Einbindung sowohl der größten deutschen Tochter ausländischer Konzernobergesellschaften als auch der Mutterunternehmen selbst.

Da Gleichordnungskonzerne keine einzelne Konzernobergesellschaft besitzen, untersucht die Monopolkommission den Verflechtungsgrad sämtlicher Gesellschaften bzw. Versicherungsvereine, welche an der Konzernspitze der im Kreis der „100 Größten“ vertretenen Gleichordnungskonzerne stehen.

4.2 Anteilsbesitz an den „100 Größten“

4.2.1 Gegenstand und Datenquellen

382. Gegenstand der folgenden Abschnitte ist zum einen die Verflechtung über Kapitalbeteiligungen zwischen den „100 Größten“. Weiterhin erfolgt eine Analyse ihrer gesamten Anteilseignerstruktur hinsichtlich der Anteilseignergruppen Großunternehmen, ausländische Anteilseigner, öffentliche Hand, Streubesitz sowie sonstige Anteilseigner.

Berücksichtigt werden sowohl direkte als auch indirekte Beteiligungen, welche mit den Anteilen an den zwischengeschalteten Beteiligungsgesellschaften gewichtet werden. Zur Vermeidung von Doppelzählungen werden indirekte Beteiligungen nur angegeben, sofern sie nicht über eines der Unternehmen aus dem Kreis der „100

Größten“ bestehen. Zu demselben Zweck werden Anteile der öffentlichen Hand nur insoweit ausgewiesen, als es sich nicht um Anteile öffentlicher Unternehmen handelt, die gleichzeitig zum Kreis der „100 Größten“ gehören. Diese Zugehörigkeit zu den beiden Anteilseignergruppen öffentliche Hand und Großunternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ weisen z. B. die Deutsche Post AG, die Deutsche Bahn AG sowie die Landesbanken auf.

383. Bei der Zusammenstellung der Anteilseigner zieht die Monopolkommission die folgenden Quellen heran:

- Geschäftsberichte der Unternehmen,
- Hoppenstedt Verlag,
 - „Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften“,
 - „Handbuch der Großunternehmen“,
 - „Konzerne in Schaubildern“,
 - Konzernstrukturdatenbank,
- Luchterhand-Verlag, „Die großen 500“ (Loseblattsammlung).

Die Analyse wird erschwert durch Lücken und Ungenauigkeiten in den verfügbaren Datenquellen. So wird der Umfang von Anteilen im Besitz von Kapitalgesellschaften regelmäßig unterschätzt. Gemäß § 285 Nr. 11 HGB müssen Kapitalgesellschaften Anteile an anderen Unternehmen im Anhang zum Jahresabschluss nur dann angeben, wenn sie mindestens 20 % betragen. Auf eine Aufzählung im Anhang kann verzichtet werden, wenn die Aufstellung des Anteilsbesitzes beim Handelsregister hinterlegt wird (§ 287 HGB). Eine weitergehende Regelung gilt seit Inkrafttreten des Zweiten Finanzmarktförderungsgesetzes⁴⁷⁾ zum 1. Januar 1995 für die Fälle, in denen das Beteiligungsunternehmen börsennotiert ist. Danach hat der Erwerber einer Beteiligung, aus der die Erreichung oder Überschreitung bestimmter Stimmrechtsanteile resultiert, dies der betroffenen Gesellschaft sowie dem Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel mitzuteilen. Die unterste Grenze liegt bei 5 % der Stimmrechte. Die Bestimmungen gelten analog für die Veräußerung von Beteiligungen und die damit möglicherweise verbundene Unterschreitung der relevanten Grenzen (§ 21 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)). Da das Beteiligungsunternehmen seinerseits die Pflicht hat, innerhalb von neun Tagen nach Eingang einer entsprechenden Meldung diese mit Angabe des Erwerbers in einem überregionalen Börsenpflichtblatt zu veröffentlichen (§ 25 Abs. 1 WpHG), ist es möglich, vorhandene Lücken zumindest teilweise zu schließen. Die verbleibenden Lücken wirken sich hauptsächlich auf den Ausweis der Beteiligungen der Gruppen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ und „Sonstige“ aus.

⁴⁶⁾ Ein inländischer Teilkonzern hat eine eigene Rechtspersönlichkeit, sofern er aus nur einem Unternehmen im Sinne einer rechtlichen Einheit besteht.

⁴⁷⁾ Gesetz über den Wertpapierhandel und zur Änderung börsenrechtlicher und wertpapierrechtlicher Vorschriften (Zweites Finanzmarktförderungsgesetz) vom 26. Juli 1994, BGBl. I S. 1749.

In einigen Fällen weicht die Kapitalverteilung von der Stimmrechtsverteilung ab. Sofern hierüber Informationen vorlagen, finden sich entsprechende Anmerkungen in den Fußnoten zu den Tabellen. Da die Kapitalverflechtung nur einen Teil der gesellschaftsrechtlichen Einflussmöglichkeiten repräsentiert, stellt die Analyse der Stimmrechte eine sinnvolle Ergänzung dar. Auf eine Untersuchung der Stimmenverteilung in Hauptversammlungen, die insbesondere im Hinblick auf das Einflusspotential der Banken von Interesse wäre, musste aufgrund der unzureichenden Datenbasis verzichtet werden. Durch die Übertragung von Stimmrechten auf Kreditinstitute in Form von Depotstimmrechten sowie durch die mögliche Nichtausübung von Stimmrechten besteht eine zum Teil erhebliche Abweichung zwischen der formalen Stimmrechtsverteilung und der faktischen Stimmrechtsausübung durch die verschiedenen Anlegergruppen. Die tatsächliche Stimmrechtsausübung kann daher nur durch Untersuchung des Abstimmungsverhaltens der einzelnen Aktionäre bzw. Aktionärsgruppen ermittelt werden⁴⁸⁾.

⁴⁸⁾ Vgl. Baums, T./Fraune, C., Institutionelle Anleger und Publikums-gesellschaft: eine empirische Untersuchung, Die Aktiengesellschaft 40 (1995), S. 97 ff.

4.2.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“

384. Tabelle III.13 gibt einen Überblick über die Kapitalverflechtungen der „100 Größten“ untereinander. Danach waren im Jahr 1998 50 Unternehmen (1996: 51) aus diesem Kreis Beteiligungsunternehmen, 34 (1996: 39) traten als Anteilseigner auf. Überwiegend hielten mehrere Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ Anteile an den einzelnen Beteiligungsunternehmen. Analog beschränkte sich der Anteilsbesitz einiger Anteilseigner nicht nur auf ein Unternehmen. Gegenüber 1996 verminderte sich die Zahl der Beteiligungsfälle von 143 auf 109 in 1998.

385. Änderungen in Tabelle III.13 wurden teilweise durch eine veränderte Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten“ hervorgerufen. Darüber hinaus betrafen Änderungen die Verflechtungen zwischen Unternehmen, die 1996 unverändert zum Kreis der hundert größten Unternehmen zählten. Bei Unterschieden im Ausweis von Beteiligungsstrukturen für die Jahre 1996 und 1998 ist davon auszugehen, dass sie tatsächlich nicht in dem ausgewiesenen Umfang vorlagen, sondern zum Teil darauf zurückzuführen sind, dass die Angaben für die beiden Jahre in den herangezogenen Quellen unterschiedlich waren.

noch Tabelle III.13:

Beteiligungsunternehmen		Anteilseigner					
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1998	1996		1998	1996		1998	1996
17	18	Bayerische Motoren Werke AG	4	3	Siemens AG		1,0 I
			22	41	Generali-Gruppe Deutschland (Aachener und Münchener Beteiligungs-AG)	1 I	
			23	21	Dresdner Bank AG	5,0 I	5,0 I
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	0,54 I	
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	1 I	1,4
			83	98	R+V Versicherung AG	1 I	unter 1,0 I
						8,55	8,4
18	20	Deutsche Lufthansa AG	6	5	Deutsche Bahn AG	0,4	0,4
			23	21	Dresdner Bank AG	4,47 I	4,5 I
			76	-	Deutsche Postbank AG	1,03	
			-	79	Bayerische Landesbank Girozentrale		4,5 I
						5,9	9,4
20	19	VIAG Aktiengesellschaft	7	7	RWE AG		3,9 I
			21	-	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	10,5 I	
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	5,9	5,3 I
			47	55	Bankgesellschaft Berlin AG		1,9 I
			-	32	Bayerische Vereinsbank AG		5,3 I
			-	38	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG		6,7 I
			-	79	Bayerische Landesbank Girozentrale		1,9 I
21	-	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	20	19	VIAG Aktiengesellschaft	8,23	
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	6,5	
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	17,63 I	
						32,36	
22	41	Generali-Gruppe Deutschland (AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG)	8	15	Deutsche Bank AG		5,0
			23	21	Dresdner Bank AG	5,1	14,7
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	4,8	8,6
			30	28	Commerzbank AG	1,63	
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	4,6	5,0
23	21	Dresdner Bank AG	4	3	Siemens AG		1,0 I
			7	7	RWE AG	1,27 I	1,3 I
			8	15	Deutsche Bank AG		0,8 I
			9	9	Bayer AG	1,27 I	1,3 I
			21	-	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	1,27	
			22	41	Generali-Gruppe Deutschland (AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG)		0,8 I
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	9,78	3,4 I
			37	16	Hoechst AG		1,0 I
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	12,3 I	22,6 I
			48	50	Linde AG		1,3 I
			83	98	R+V Versicherung AG		0,3 I
			97	70	Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft		1,0 I
			-	38	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG		1,3 I
			-	85	VICTORIA Holding AG		2,1 I
			-	96	Vereinte Holding AG		0,7 I

noch Tabelle III.13:

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (! : wenigstens zum Teil indirekt)	
1998	1996		1998	1996		1998	1996
24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	8	15	Deutsche Bank AG	10	10,0
			21	-	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	13,29	
			23	21	Dresdner Bank AG	9,9	10,0
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	25	25,0
			-	32	Bayerische Vereinsbank AG		ca. 10,0
					58,19	55	
26	26	MAN AG	24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	8,55 I	9,3 I
			30	28	Commerzbank AG	6,45 I	6,5 I
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	8,79 I	12,3 I
					23,79	28,1	
27	23	Karstadt AG	8	15	Deutsche Bank AG		10,0
			23	21	Dresdner Bank AG	20,42 I	
			30	28	Commerzbank AG		10,3
			50	44	Schickedanz-Gleichordnungskonzern (Schickedanz Holding - Stiftung & Co.KG)	27,92 I	
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	25,92 I	
					74,26	20,3	
28	25	Preussag AG	23	21	Dresdner Bank AG		3,2 I
			29	94	AXA-Gruppe Deutschland		0,1 I
			65	59	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	33	28,5 I
			96	91	Norddeutsche Landesbank Girozentrale		3,5 I
					33	35,3	
30	28	Commerzbank AG	22	41	Generali-Gruppe Deutschland (AMB Aachener und Münchener Beteiligungs- AG)	5,25	
					5,25		
32	43	VEW Aktiengesellschaft	7	7	RWE AG	7,59 I	7,6 I
			8	15	Deutsche Bank AG	6,32 I	6,3 I
			20	19	VIAG Aktiengesellschaft	18,46 I	17,4 I
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	1,8 I	1,7 I
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	1,378 I	1,8 I
			65	59	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	10,641 I	10,6 I
					46,189	45,4	
34	24	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	65	59	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	5,08	ca. 8,0
					5,08	8	
37	16	Hoechst AG	23	21	Dresdner Bank AG	2,04 I	2,0 I
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	1,02 I	3,5 I
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft		0,5 I
			90	100	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	1,02 I	1,0 I
					4,08	7	
42	37	Continental AG	8	15	Deutsche Bank AG	8,4	10,3
			23	21	Dresdner Bank AG	5	6,5
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	4	5,0
			96	91	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	16,94	16,9
					34,34	38,7	

noch Tabelle III.13:

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1998	1996		1998	1996		1998	1996
45	22	Allianz Aktiengesellschaft	8	15	Deutsche Bank AG	9,3	über 10,0
			21	-	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	6,8	
			23	21	Dresdner Bank AG	10	
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	25	
			-	32	Bayerische Vereinsbank AG		
			-	38	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG		über 10,0 über 5,0
						51,1	60
46	45	Metallgesellschaft AG	2	2	DaimlerChrysler AG	3	7,3 I
			8	15	Deutsche Bank AG	13	16,6
			23	21	Dresdner Bank AG	12,6	14,6
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	4	4,0
						32,6	42,5
47	55	Bankgesellschaft Berlin AG	96	91	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	15	15
			99	-	Parion-Gruppe (Parion Finanzholding AG)	7,5 I	
						22,5	15
48	50	Linde AG	8	15	Deutsche Bank AG	10,1	ca. 10,0
			30	28	Commerzbank AG	10,2	ca. 10,0
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft	11	11,0
						31,3	31
53	42	Deutsche Babcock AG	65	59	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	10	ca. 10
						10	10
55	52	Ruhrgas Aktiengesellschaft	7	7	RWE AG	3,48 I	3,5 I
			10	8	VEBA AG		unter 0,1 I
			13	17	Mannesmann AG	8,2 I	8,2 I
			14	12	RAG Aktiengesellschaft	18,7 I	18,0 I
			34	24	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	4,63 I	4,6 I
			77	-	Shell-Gruppe Deutschland (Deutsche Shell Aktiengesellschaft)	14,24 I	
						49,25	34,4
57	65	Spar Handels-AG	61	56	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG	2,7	
58	58	Degussa AG	10	8	VEBA AG	36,4	
			23	21	Dresdner Bank AG		13,6 I
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG		13,6 I
			41	48	Henkel KGaA		22,9 I
						36,4	50,1
61	56	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG	83	98	R+V Versicherung AG		4
							4
63	60	BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH	4	3	Siemens AG	50	50
			12	10	Robert Bosch GmbH	50	50
						100	100

noch Tabelle III.13:

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (! : wenigstens zum Teil indirekt)	
1998	1996		1998	1996		1998	1996
66	84	Compagnie de Saint Gobain	29	94	AXA-Gruppe Deutschland (Axa Colonia Konzern Aktiengesellschaft)	4,9	
							4,9
67	64	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	10	8	VEBA AG	23	10,0
			20	19	VIAG Aktiengesellschaft	24,752	9,7
						47,752	19,7
68	39	Philipp Holzmann AG	7	7	RWE AG	11,25	14,0
			8	15	Deutsche Bank AG	20,9	25,9
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG		0,9
			30	28	Commerzbank AG		10,6
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft		0,9
					32,15	52,3	
71	67	Wacker-Chemie GmbH	37	16	Hoechst AG	50	50
							50
78	77	Schering AG	45	22	Allianz Aktiengesellschaft	10,6	10
							10,6
79	-	Clariant GmbH	37	16	Hoechst AG	44,1	
							44,1
80	-	Salzgitter AG	96	91	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	10	
							10
83	98	R+V Versicherung AG	61	56	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG	50	50
							50
85	82	Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt	8	15	Deutsche Bank AG	12,9	12,8
							12,9
90	100	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	8	15	Deutsche Bank AG	30	30
							30
91	-	Neckarwerke Stuttgart AG	38	-	Energie Baden-Württemberg AG	25,68	
							25,68
97	70	Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft	23	21	Dresdner Bank AG	25,1	25,1
							25,1
98	95	Beiersdorf AG	45	22	Allianz Aktiengesellschaft	37,7	37,7
			89	-	Tchibo Holding AG	25,9	
						63,6	37,7
99	-	Parion-Gruppe (Parion Finanzholding AG)	47	55	Bankgesellschaft Berlin AG	10	
							10

noch Tabelle III.13:

Beteiligungsunternehmen		Anteilseigner					
Rang		Unternehmen	Rang		Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1998	1996		1998	1996		1998	1996
-	32	Bayerische Vereinsbank AG	8	15	Deutsche Bank AG		4,9
			20	19	VIAG Aktiengesellschaft		10,2
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG		5,1
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft		2,6
							22,8
-	38	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG		5,8
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft		22,6 I
							28,4
-	53	AGIV Aktiengesellschaft (AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen)	24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG		3,2 I
			45	22	Allianz Aktiengesellschaft		7,8 I
			61	56	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG		4,8 I
			-	89	EVS Holding AG		20,1 I
							35,9
-	62	VEAG Vereinigte Energiewerke AG	7	7	RWE AG		26,3
			10	8	VEBA AG		26,3 I
			20	19	VIAG Aktiengesellschaft		21,8 I
			32	43	VEW Aktiengesellschaft		6,3 I
			39	36	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH		4,5 I
			67	64	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG		6,3 I
			-	89	EVS Holding AG		6,3 I
							97,8
-	66	Deutz AG	8	15	Deutsche Bank AG		44,7 I
							44,7
-	85	VICTORIA Holding AG	22	41	Generali-Gruppe Deutschland (AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG)		3,6 I
			23	21	Dresdner Bank AG		3,2 I
			24	51	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG		23,6 I
			83	98	R+V Versicherung AG		4,1 I
							34,5
-	96	Vereinte Holding AG	45	22	Allianz Aktiengesellschaft		100 I
							100
-	99	Buderus AG	23	21	Dresdner Bank AG		17,6
			30	28	Commerzbank AG		13,7
			97	70	Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft		14,8
							46,1

¹ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“.

Quelle: Eigene Erhebungen

386. Bei sieben (1996: acht) der in Tabelle III.13 aufgeführten Unternehmen summierten sich die Anteile von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ auf über 50 %. Es handelt sich um die Unternehmen

- RAG AG,
- Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG,
- Karstadt AG,
- Allianz AG,
- BSH Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH,
- Beiersdorf AG.

387. Die in der Debeka-Gruppe und der Parion-Gruppe organisierten Versicherungsunternehmen sowie der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G. sind im Gegensatz zu den restlichen betrachteten Unternehmen durch die Besonderheit gekennzeichnet, dass sie als Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit keine mit Mitgliedschaftsrechten verbundenen, der Aktie vergleichbaren Kapitalanteile aufweisen. Das Eigenkapital eines Versicherungsvereins ist allein aus den versteuerten Unternehmensgewinnen zu bilden. Eine den Unternehmen anderer Rechtsformen entsprechende Struktur der Anteilseigner ist für die genannten Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit daher nicht darstellbar. Gleiches gilt für die Carl-Zeiss-Stiftung, da diese aufgrund ihrer Rechtsform als Stiftung keine Anteilseigner besitzt.

388. Durch erhebliche Änderungen der Besitzverhältnisse waren vor allem die folgenden Unternehmen gekennzeichnet:

Die Summe der von Großunternehmen gehaltenen Anteile an der Philipp Holzmann AG reduzierte sich von 52,3 % in 1996 auf 32,15 % 1998. Die zum RWE-Konzern gehörende Hochtief AG verminderte ebenso wie die Deutsche Bank AG ihren Anteil erheblich. Die indirekte Beteiligung der Commerzbank AG, welche in 1996 10,6 % der Holzmann-Anteile betrug, bestand Ende 1998 nicht mehr.

Der Anteilsbesitz anderer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ an der Karstadt AG erhöhte sich von 1996 bis 1998 von 20,3 % auf 74,3 %. Neu als Anteilseigner der Karstadt AG traten die Dresdner Bank AG, welche die Karstadt-Anteile von der Deutschen Bank AG erworben hat, die Schickedanz Holding-Stiftung & Co. KG – sie erwarb unter anderem die Anteile der Commerzbank AG an der Karstadt AG – sowie die Allianz Aktiengesellschaft in Erscheinung. Die drei genannten Anteilseigner bündelten ihre Anteile an der Karstadt AG in eine Zwischenholding, die Schickedanz Handelswerte GbR. Diese Aktivitäten dienten der Vorbereitung der Fusion der Karstadt AG mit der Schickedanz Handelswerte & Co. KG in 1999.

Ebenfalls im Vorfeld einer Verschmelzung vollständig verändert hat sich die Eignerstruktur der Degussa AG. Im

Mai 1997 erwarb die VEBA AG von der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, der Dresdner Bank AG sowie der Henkel KGaA Anteile an insgesamt 36 % des Eigenkapitals der Degussa AG. Im Februar 1999 erfolgte die Eintragung der Verschmelzung der Degussa AG mit der Hüls AG, an der die VEBA AG zu fast 100 % beteiligt war, in das Handelsregister Marl. An der aus dieser Fusion entstandenen Degussa Hüls AG hält die VEBA AG einen Anteil von 62,4 %.

Zwischen der Commerzbank AG und dem größten deutsche Tochterunternehmen der Generali-Gruppe, der Aachener und Münchener Beteiligungs-AG, besteht seit Ende 1998 eine Überkreuzbeteiligung. Die Aachener und Münchener Beteiligungs-AG erwarb 5,25 % der Eigenkapitalanteile der Commerzbank AG. Umgekehrt erwarb die Commerzbank AG 2,5 % der Anteile der Konzernobergesellschaft der Generali-Gruppe (Assicurazioni Generali S.p.A.) und somit eine indirekte Beteiligung an der Aachener und Münchener Beteiligungs-AG in Höhe von 1,63 %.

389. Die Anteilseigner mit den meisten Beteiligungen sind in Tabelle III.14 dargestellt. Die Allianz AG stand mit 23 Beteiligungen (1996: 28) unverändert an der Spitze. Das Unternehmen mit der nächst höheren Anzahl an Beteiligungen war 1998 die mit 13 Beteiligungen die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG. 1996 hatte die Deutsche Bank AG auf Platz zwei nach Beteiligungshäufigkeit gelegen.

Tabelle III.14:

Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen mit den meisten Beteiligungen 1996 und 1998

Unternehmen	Anzahl der Fälle	
	1996	1998
Allianz Aktiengesellschaft	28	23
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	13	13
Deutsche Bank AG	15	10
Dresdner Bank AG	13	10

Quelle: Eigene Erhebungen

390. Wechselseitige Beteiligungen bestanden 1998 zwischen den folgenden Unternehmen:

- Deutsche Bank AG/Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (1,5 %; 10%),
- Aachener und Münchener Beteiligungs-AG/Commerzbank AG (1,63 %; 5,25 %),
- Deutsche Bank AG/Allianz Aktiengesellschaft (5,03 %; 9,3 %),
- Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG/Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (6,5 %; 13,29%),
- Allianz Aktiengesellschaft/Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG (6,8 %; 17,63 %),
- Bankgesellschaft Berlin AG/Parion Finanzholding AG (7,5 %; 10%)

- Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG/VIAG Aktiengesellschaft (8,23 %; 10,5 %),
- Dresdner Bank AG / Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (9,78 %; 9,9 %),
- Allianz Aktiengesellschaft/Dresdner Bank AG (10 %; 12,3 %),
- Allianz Aktiengesellschaft/Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (25 %; 25 %).

Somit lag eine wechselseitige Beteiligung im Sinne des Aktiengesetzes nur im letztgenannten Fall vor.⁴⁹⁾

4.2.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner der „100 Größten“

391. Tabelle III.15 vermittelt einen Überblick über die Beteiligungsstrukturen der „100 Größten“. In der Spalte „Sonstige“ werden die Eigenkapitalanteile von Genossenschaften, staatlichen Stiftungen, Gewerkschaften und Unternehmen außerhalb des Kreises der „100 Größten“ ebenso wie nicht zu identifizierende Beteiligungen aufgeführt. Sofern dies erforderlich ist, werden die in dieser Spalte ausgewiesenen Beteiligungen in den Anmerkungen zu der Tabelle spezifiziert.

Die Veränderungen im Zeitraum 1996 bis 1998 betreffen zum einen die Beteiligungen von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, über die im vorhergehenden Abschnitt ausführlich berichtet wurde. Zum anderen änderte sich aber auch der Anteilsbesitz aller anderen aufgeführten Gruppen. Die Fälle, in denen sich die Beteiligungsverhältnisse im Berichtszeitraum wahrscheinlich nicht verändert haben, in der Tabelle aber unterschiedlich aus-

gewiesen werden, bleiben im Folgenden unberücksichtigt.

392. Die Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG, deren Eigenkapitalanteile sich 1996 noch zu 26 % in öffentlicher Hand befanden, wurde in 1997 weitgehend privatisiert. Die öffentliche Hand hält lediglich über die Bayernwerk AG noch eine indirekte Beteiligung in Höhe von ca. 1 % an der Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG. Der Anteilsbesitz anderer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ an der Bewag erhöhte sich im Zuge der Privatisierung erheblich auf zum Teil indirekte Beteiligungen in Höhe von 47,8 %. Außerdem waren über ein Viertel der Anteile an der Bewag Ende des Jahres 1998 in ausländischen Einzelbesitz übergegangen.

Die Abschaffung der von rund 60 kommunalen Aktionären gehaltenen Aktien mit Mehrfachstimmrecht führte zu einer wesentlichen Veränderung der Stimmrechtsverhältnisse der RWE AG. Die kommunalen Namensaktionäre wurden für ihren Verzicht auf ihr zwanzigfaches Stimmrecht mit 1,4 Mrd. DM entschädigt und hielten zum Bilanzstichtag (30. Juni 1998) mit 30 % nicht mehr die Mehrheit der Stimmrechte.

Die Boehringer Mannheim GmbH wurde in 1998 von der Roche Holding AG mit Sitz in der Schweiz übernommen und in Roche Diagnostics GmbH umfirmiert. Sie gehört somit nun zum deutschen Teilkonzern der Roche-Gruppe.

Neben den im Einzelnen aufgeführten Unternehmen waren auch andere von Veränderungen ihrer Anteilseignerstrukturen betroffen. In keinem Fall handelte es sich aber um ungewöhnliche Verschiebungen mit Auswirkungen auf die Mehrheitsverhältnisse.

⁴⁹⁾ Vgl. § 19 AktG.

Tabelle III.15:

Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1996 bis 1998 nach Gruppen¹

Rang	Jahr	Unternehmen	Kapitalanteil (%)					
			(I: wenigstens zum Teil indirekt)					
			Unternehmen aus dem Kreis der "100 Größten"	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	Sonstige
1	1998	Deutsche Telekom AG			74		26	
1	1996					74	26	
2	1998	DaimlerChrysler AG	12,7	12			21,3	54 ²
2	1996		26,4	13			60,6	
3	1998	Volkswagen AG	1,5	3,09	24,76		70,65	
6	1996		1,5		19,9	78,6		
4	1998	Siemens AG	ca. 4			ca. 6 ³	ca. 90	
3	1996		4,1			ca. 5,3	ca. 90,6	
5	1998	Deutsche Post AG			100			
4	1996				100			
6	1998	Deutsche Bahn AG			100			
5	1996				100			
7	1998	RWE AG	18,04 I		12,01 I ⁴		ca. 50	11,79 I
7	1996		12,1 I		29,3		58,6	
8	1998	Deutsche Bank AG	6,53				93,47	
15	1996		5				95	
9	1998	Bayer AG	5	0,2			94,8	
9	1996		5	1			94	
10	1998	VEBA AG	11,2					88,8
8	1996		10,2				89,8	
60,88		BASF AG	7,57 I				88,1	
			10,5				89,5	
12	1998	Robert Bosch GmbH				100		
10	1996					100		
13	1998	Mannesmann AG	0,8				99,2	
17	1996		0,8				99,2	
14	1998	RAG Aktiengesellschaft	90 I				ca. 3	7 I
12	1996		90 I	8,3				1,7
15	1998	Thyssen AG	10,5 I			7,44	82	
14	1996		ca. 10 I			8,6	81,4	
16	1998	Metro AG		60			40	
13	1996		20,1 I				39,3	40,6 I
17	1998	Bayerische Motoren Werke AG	8,55 I			46,6	44,39	
18	1996		unter 8,4 I	unter 2		49,1	über 38,5	2
18	1998	Deutsche Lufthansa AG	5,9 I		6,44		78,06	11,08
20	1996		9,4 I		39,2 I		46	5,4
19	1998	General Motors-Gruppe Deutschland (Adam Opel Aktiengesellschaft)		100				
27	1996			100				
20	1998	VIAG Aktiengesellschaft	16,4 I		25,1		48,4	10,1 I
19	1996		25 I		25,3		45,4	4,3
21	1998	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	32,36 I		6,76 ⁵			
-	1996							

noch Tabelle III.15:

Rang	Jahr	Unternehmen	Kapitalanteil (%)					
			(I: wenigstens zum Teil indirekt)					
			Unternehmen aus dem Kreis der "100 Größten"	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	Sonstige
22 41	1998 1996	Generali-Gruppe Deutschland (Aachener und Münchener Beteiligungs-AG)	16,13 I 33,3	65,1 ⁶ über 25			unter 41,7	
23 21	1998 1996	Dresdner Bank AG	25,9 I 38,9 I	0,9			ca. 74 56,3	3,9
24 51	1998 1996	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	58,1 55	ca. 5 5			ca. 36,9 40	
25 29	1998 1996	Ford-Werke AG		99,85 99,8			0,2 0,2	
26 26	1998 1996	MAN AG	23,8 28,1 I	15			34 71,9	27,2 ⁷
27 23	1998 1996	Karstadt AG	74,26 I 20,3 I				15,74 50,3	10 29,4
28 25	1998 1996	Preussag AG	33 I 35,3 I				67 61,1	3,6
29 94	1998 1996	AXA-Gruppe Deutschland (Axa Colonia Konzern Aktiengesellschaft)		74,8 68,9			25,2 31,1	
30 28	1998 1996	Commerzbank AG	5,25	5,08 ca. 4			89,67 ca. 96	
31 31	1998 1996	Rewe KGaA						100 100 ⁸
32 43	1998 1996	VEW Aktiengesellschaft	46,2 I 45,4 I		37,6 44,9 I		9,7	16,2 I
33 30	1998 1996	IBM-Gruppe Deutschland (IBM Deutschland GmbH)		100 100				
34 24	1998 1996	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	5,08 ca. 8	22,92 ca. 22,5		50,47 51,6	21,53 ca. 17,9	
35 33	1998 1996	Bertelsmann AG				100 100		
36 47	1998 1996	ZF Friedrichshafen AG			100 100			
37 16	1998 1996	Hoechst AG	4,08 I 7 I	25,04 24,5			50,7 51,5	ca. 19 17
38 -	1998 1996	Energie Baden-Württemberg AG			ca. 100			
39 36	1998 1996	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH			100 100			
40 34	1998 1996	Asea Brown Boveri AG		98 97			2 3	
41 48	1998 1996	Henkel KGaA				94 ⁹ 68,5	6 31,5	
42 37	1998 1996	Continental AG	33,9 38,7	5			66,1 56,3	
43 76	1998 1996	Rheinmetall AG				50 I 41,3	34,4 58,7	15,6 I

noch Tabelle III.15:

Rang	Jahr	Unternehmen	Kapitalanteil (%)					
			(I: wenigstens zum Teil indirekt)					
			Unternehmen aus dem Kreis der "100 Größten"	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien- und Stiftungen	Streubesitz	Sonstige
44 46	1998 1996	Otto Versand GmbH & Co				ca. 57 I ca. 75 I		ca. 43 ca. 25
45 22	1998 1996	Allianz Aktiengesellschaft	51,1 über 60			5	48,9 unter 35	
46 45	1998 1996	Metallgesellschaft AG	32,6 42,5 I	ca. 12 13,6			ca. 55,4 43,9	
47 55	1998 1996	Bankgesellschaft Berlin AG	22,5 I 15		56,8 56,8		18,2 18,2	2,5 I 10
48 50	1998 1996	Linde AG	31,1 ca. 31				68,9 ca. 58	11
49 35	1998 1996	Walter Holding AG				ca. 85 über 75		ca. 15 unter 25
50 44	1998 1996	Schickedanz-Gleichordnungskonzern (Schickedanz Holding - Stiftung & Co.KG)				100 100		
51 73	1998 1996	Philip Morris-Gruppe Deutschland (Philip Morris GmbH)		100 100				
52 49	1998 1996	Carl-Zeiss-Stiftung						
53 42	1998 1996	Deutsche Babcock AG	10 ca. 10	5,17			79,83 ca. 90	5
54 -	1998 1996	Landesbank Baden-Württemberg			100			
55 52	1998 1996	Ruhrgas Aktiengesellschaft	49,3 I unter 34,4 I					50,7 I über 65,6
56 54	1998 1996	Philips GmbH		100 100				
57 65	1998 1996	Spar Handels-AG	2,7			ca. 77 I 77	ca. 15 23	ca. 5,3 I
58 58	1998 1996	Degussa AG	36,4 50,1 I			5,12 5,1	58,48 44,8	
59 61	1998 1996	Axel Springer Verlag AG				über 50 über 50	unter 15	40,08 über 35
60 87	1998 1996	Roche-Gruppe Deutschland (Roche Deutschland Holding GmbH)		über 90		100		
61 56	1998 1996	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG	4		6,38 6,4			93,62 89,6 ¹⁰
62 88	1998 1996	SAP AG				64 ¹¹ 43	36 57	
63 60	1998 1996	BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH	100 ¹² 100					
64 -	1998 1996	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.						
65 59	1998 1996	Westdeutsche Landesbank Girozentrale			100 100			

noch Tabelle III.15:

Rang	Jahr	Unternehmen	Kapitalanteil (%)					
			(I: wenigstens zum Teil indirekt)					
			Unternehmen aus dem Kreis der "100 Größ- ten"	Ausländi- scher Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzel- personen, Familien- und Familien- stiftungen	Streubesitz	Sonstige
66 84	1998 1996	Compagnie de Saint Gobain	4,9 ¹³	30,4 100			64,7	
67 64	1998 1996	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	47,8 I 19,7 I	26	50,8		25 29,5	
68 39	1998 1996	Philipp Holzmann AG	26,4 52,3 I				ca. 50 39,3	8,4
69 40	1998 1996	Unilever-Gruppe Deutschland (Deutsche Unilever GmbH)		100 100				
70 81	1998 1996	Hewlett-Packard Gruppe Deutschland (Hewlett-Packard Holding GmbH)		100 100				
71 67	1998 1996	Wacker-Chemie GmbH	50 50			50 I 50		
72 69	1998 1996	Flughafen Frankfurt/Main AG			100 100			
73 -	1998 1996	Merck KGaA				73,8 ¹⁴	26,2	
74 74	1998 1996	Diehl Stiftung & Co.				ca. 100 100		
75 63	1998 1996	Alcatel-Gruppe Deutschland (Alcatel Deutschland GmbH)		99,4 99			0,6 1	
76 -	1998 1996	Deutsche Postbank AG			100 -			
77 -	1998 1996	Shell-Gruppe Deutschland (Deutsche Shell Aktiengesellschaft)		100 -				
78 77	1998 1996	Schering AG	10,6 10				89,4 90	
79 -	1998 1996	Clariant GmbH	44,1 I	98 ¹⁵				
80 -	1998 1996	Salzgitter AG	10		25,5 I			
81 -	1998 1996	adidas-Salomon AG				10	90	
82 71	1998 1996	C. H. Boehringer Sohn KG				100 100		
83 98	1998 1996	R+V Versicherung AG	50 50					50 50 ¹⁶
84 68	1998 1996	Nestlé Deutschland AG		ca. 97 97,2			ca. 3 2,8	
85 82	1998 1996	Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt	12,9 ¹⁷ 12,8	7,17 5			ca. 19 unter 32,2	60,7 über 50 ¹⁸
86 75	1998 1996	Procter & Gamble-Gruppe Deutschland (Procter & Gamble GmbH)		100 100				
87 86	1998 1996	Freudenberg & Co.				100 100		

noch Tabelle III.15:

Rang	Jahr	Unternehmen	Kapitalanteil (%)					
			(I: wenigstens zum Teil indirekt)					
			Unternehmen aus dem Kreis der "100 Größten"	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	Sonstige
88 80	1998 1996	AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG		5,1			50,01 45	49,99 49,9 ¹⁹
89 -	1998 1996	Tchibo Holding AG				100		
90 100	1998 1996	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	30 ²⁰ 30			70 70		
91 -	1998 1996	Neckarwerke Stuttgart AG	25,68		72,7		1,62	
92 92	1998 1996	Miele & Cie. GmbH & Co.				100 100		
93 -	1998 1996	Debeka-Gruppe (Debeka Lebensversicherungsverein auf Gegenseitigkeit)						
94 -	1998 1996	Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft				73,61 ²¹		26,39
95 -	1998 1996	KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft						100 ²²
96 91	1998 1996	Norddeutsche Landesbank Girozentrale			100 100			100
97 70	1998 1996	Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft	25,1 I 25,1 I				20 74,9	54,9 ²³
98 95	1998 1996	Beiersdorf AG ²⁴	63,6 37,7				36,4	25,9
99 -	1998 1996	Parion-Gruppe (Parion Finanzholding AG)	10					90
100 -	1998 1996	Adolf Würth GmbH & Co KG				100		
- 32	1998 1996	Bayerische Vereinsbank AG	22,8				66,6	10,6
- 38	1998 1996	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	28,4 I				71,6	
- 53	1998 1996	AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen	35,9 I				30,1	34
- 57	1998 1996	Saarbergwerke AG			100			
- 62	1998 1996	VEAG Vereinigte Energiewerke AG	97,8 I					2,2 I
- 66	1998 1996	Deutz AG	44,7				55,3	
- 72	1998 1996	ITT Automotive Europe GmbH		100				
- 78	1998 1996	Strabag AG				49	51	
- 79	1998 1996	Bayerische Landesbank Girozentrale			50			50

noch Tabelle III.15:

Rang	Jahr	Unternehmen	Kapitalanteil (%)					
			(I: wenigstens zum Teil indirekt)					
			Unternehmen aus dem Kreis der "100 Größten"	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien- und Stiftungen	Streubesitz	Sonstige
- 83	1998 1996	C. & A. Mode & Co.				100		
- 85	1998 1996	Victoria Holding AG	34,5 1	11,2			50,5	3,8
- 89	1998 1996	EVS Holding AG			100			
- 90	1998 1996	Stadtwerke München			100			
- 93	1998 1996	Franz Haniel & Cie. GmbH				100		
- 96	1998 1996	Vereinte Holding AG	100 (I)					
- 97	1998 1996	Kaiser's Kaffee-Geschäft AG				100		
- 99	1998 1996	Buderus AG	46,1				53,9	

- 1 In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“. Zu Anmerkungen, die Umfirmierungen und Umstrukturierungen von Unternehmen oder Konzernen betreffen, vgl. die Fußnoten zu Tabelle III.1.
- 2 Hierin ist die indirekte Beteiligung der Commerzbank enthalten.
- 3 25 % der Anteile der MAN AG sind zum Bilanzstichtag 1998 im Besitz inländischer Anlagegesellschaften.
- 4 Sämtliche Anteile werden von der Rewe-Zentralfinanz e.G. gehalten.
- 5 Die Angaben beziehen sich auf Stammaktien. Die Vorzugsaktien der Henkel KGaA sind stimmrechtslos.
- 6 Insgesamt werden 82,08 % (1996: 83,9 %) der Eigenkapitalanteile von Unternehmen des Genossenschaftssektors gehalten. 6,1 % (1996: 5,7 %) entfallen auf die Landwirtschaftliche Rentenbank.
- 7 Die Angaben beziehen sich auf die Anteile der Stammaktien. Die als Inhaber der Stammaktien angegebenen natürlichen Personen halten ebenfalls 5 % der Vorzugsaktien.
- 8 Die BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Siemens AG und der Robert Bosch GmbH. Beide Unternehmen halten jeweils 50 % des Eigenkapitals.
- 9 Anteilseigner ist die Konzernobergesellschaft der AXA Colonia Konzern AG, die AXA-UAP S.A.
- 10 Die Angaben beziehen sich auf das Komplementärkapital. Das Kommanditienkapital befindet sich mit Ausnahme einer vinkulierten Namens-Stammaktie in Streubesitz. Die vinkulierte Namens-Stammaktie wird von der Fam. Merck gehalten und berechtigt den Inhaber, ein Drittel der Aufsichtsratsmitglieder der Kommanditaktionäre in den Aufsichtsrat der KGaA zu entsenden.
- 11 Der ausländische Anteilsbesitz enthält die indirekte Beteiligung der Hoechst AG.
- 12 Anteile regionaler genossenschaftlicher Zentralbanken.
- 13 Die Angaben beziehen sich auf Stammaktien. Die Vorzugsaktien der Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt sind stimmrechtslos.
- 14 Anteilseigner: Süddeutsche Zuckerrübenverwertungs-Genossenschaft e.G.
- 15 Anteilseigner: EDEKA Zentrale AG.
- 16 Der Stimmrechtsanteil der Deutschen Bank AG beträgt abweichend vom Kapitalanteil 24,9 %.
- 17 Die Angabe bezieht sich auf den Anteil der Stammaktien. 26 % der Vorzugsaktien sind 1998 ebenfalls im Besitz der Familien Porsche und Piech.
- 18 Konsortialgebunden im Besitz von Berufsangehörigen; DTG Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (über 25 %).
- 19 Institutionelle Anleger.
- 20 Aufteilung des restlichen Anteilsbesitzes zwischen der Gründerfamilie und Streubesitz.

Quelle: Eigene Erhebungen

Die Ein- und Austritte wirkten sich auch insofern auf die Anteilseignerstrukturen aus, als sich – bei unveränderten Besitzverhältnissen – in einigen Fällen eine andere Aufteilung der Anteile auf die einzelnen Gruppen ergab. Der Austritt der Franz Haniel & Cie. GmbH führte bei der Metro AG zu einem Wegfall der den „100 Größten“ zuzuordnenden Anteile. Die 20,1%ige indirekte Beteiligung der Franz Haniel & Cie. GmbH wurde in Tabelle III.15 der Kategorie „ausländischer Einzelbesitz“ zugeordnet, da die indirekte Beteiligung der Franz Haniel & Cie. GmbH über die Metro Holding AG mit Sitz in der Schweiz besteht.

393. Tabelle III.16 fasst die Ergebnisse der Tabelle III.15 zusammen. Die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ wurden derjenigen Gruppe zugewiesen, die zum Berichtszeitpunkt die Mehrheit der Anteile, also über 50 %, hielt. Zu der Gruppe Mehrheit im Besitz der „100 Größten“ erfolgte eine Zuordnung nur dann, wenn ein einzelnes Unternehmen die Mehrheit besaß. In den Fällen, in denen sich die Anteile mehrerer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ auf über 50 % addierten, wurde das Beteiligungsunternehmen in die Kategorie „Keine Mehrheit“ eingeordnet.

Tabelle III.16:

Aufschlüsselung der hundert größten Unternehmen 1996 und 1998 nach Arten der Beteiligungsverhältnisse

Beteiligungsverhältnis	Anzahl der Unternehmen		Anteil an der Wertschöpfung der „100 Größten“ (%)		Durchschnittliche Wertschöpfung (Mio. DM)	
	1996	1998	1996	1998	1996	1998
Mehrheit im Besitz eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“	1	0	0,2	0	968	0
Mehrheit in ausländischem Einzelbesitz	14	17	7,1	11,6	2 149	3 287
Mehrheit im Besitz der öffentlichen Hand	13	13	19,8	18,7	6 460	6 929
Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	19	18	9,7	8,7	2 154	2 329
Über 50 % Streubesitz	27	22	43,8	31,7	6 874	6 910
Sonstiger Mehrheitsbesitz	5	9	2,5	11,6	2 107	6 162
Keine Mehrheit	21	21	16,9	17,7	3 402	4 029
Alle Unternehmen	100	100	100,0	100,0	4 235	4 800

Quelle: Eigene Erhebungen

1998 war die Kategorie „Mehrheit in Streubesitz“ mit 22 (1996: 27) Unternehmen wie in den Vorjahren am häufigsten besetzt, gefolgt von der Gruppe ohne Mehrheitseigentümer, die 21 (1996: 21) Unternehmen umfasste. An dritter Stelle lag mit 18 (1996: 19) die Anzahl der Unternehmen, die überwiegend in der Hand von Einzelpersonen, Familien oder Familienstiftungen waren.

Die Eigenkapitalanteile von 21 der hundert Größten sind nicht mehrheitlich einer der unterschiedenen Anteilseignergruppen – Großunternehmen; ausländischer Einzelbesitz; öffentliche Hand; Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen; Streubesitz sowie Sonstige Anteilseigner – zuzuordnen. Zu diesen 21 Unternehmen gehören 16 Beteiligungsgesellschaften anderer Unternehmen aus dem Berichtskreis. In sechs Fällen summierten sich die Anteile der „100 Größten“ auf über 50 %.

Gegenüber 1996 verringerte sich der Wertschöpfungsanteil der mehrheitlich in Streubesitz stehenden Unternehmen zugunsten der Unternehmen, deren Anteile mehrheitlich von sonstigen Anteilseignern gehalten werden. Ebenfalls erhöht haben sich die Anzahl und die durchschnittliche Wertschöpfung der mehrheitlich in ausländischem Einzelbesitz stehenden Unternehmen. Dagegen verloren die öffentliche Hand sowie Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen gemessen an der durch Kapitalbeteiligungen kontrollierten Wertschöpfung relativ an Bedeutung.

4.3 Kooperationen im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen

4.3.1 Methodische Vorbemerkungen

394. Die Monopolkommission untersucht traditionell die Beteiligung der Großunternehmen an Gemeinschaftsunternehmen als wesentliche Form der Verflechtung. Im Rahmen der folgenden Untersuchung wird ein Gemeinschaftsunternehmen durch die direkte oder indirekte Kapitalbeteiligung von zwei oder mehr Unternehmen aus dem Kreis der jeweils in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen mit je mindestens 25 % gekennzeichnet. Die Bildung von Gemeinschaftsunternehmen unterliegt gemäß § 37 Abs. 1 Ziffer 3 Satz 3 GWB der Zusammenschlusskontrolle. Bei Vorliegen einer indirekten Beteiligung müssen die zwischengeschalteten Beteiligungsgesellschaften von dem betreffenden Unternehmen aus dem Betrachtungskreis beherrscht sein. In denjenigen Fällen, in denen eines der zwanzig größten Unternehmen Gemeinschaftsunternehmen eines anderen Unternehmens aus diesem Kreis war, blieben gemeinsame Tochtergesellschaften außen vor. Eine methodische Begrenzung besteht darüber hinaus dahin gehend, dass nur Unternehmen mit Sitz im Inland berücksichtigt wurden.

395. Gegenstand der Betrachtung sind die gemessen an ihrer inländischen Wertschöpfung zwanzig größten Gesellschaften. Dieser Unternehmenskreis ermöglicht eine ausführliche Analyse der Unternehmensverbindungen über Gemeinschaftsunternehmen bei denjenigen Gesellschaften, die von dieser Kooperationsform ohnehin am häufigsten Gebrauch machen. Beispielsweise kann im Einzelnen aufgeschlüsselt werden, welche Unternehmen

über Gemeinschaftsunternehmen zusammenarbeiten. Die Erhebungen zu den Gemeinschaftsunternehmen der zwanzig Größten werden durch eine Branchenanalyse ergänzt. In diesem Gutachten fiel die Wahl wieder auf die Kreditwirtschaft, die durch eine beständig hohe Anzahl an Gemeinschaftsunternehmen gekennzeichnet ist.

396. Grundlage für die Ermittlung der Gemeinschaftsunternehmen sind im Allgemeinen die Geschäftsberichte der Großunternehmen, die Veröffentlichungen des Hoppenstedt-Verlages „Konzerne in Schaubildern“, „Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften“ und „Handbuch der Großunternehmen“ sowie die Meldungen des Bundeskartellamtes über angezeigte Unternehmenszusammenschlüsse. Außerdem wurde auf die Konzernstrukturdatenbank, die Konzernstrukturgrafik-CD und die Firmendatenbank des Hoppenstedt-Verlages zurückgegriffen. Bei voneinander abweichenden Angaben, die sich in Einzelfällen durch einen unterschiedlichen Stichtag der Berichterstattung ergaben, wurden stets die Angaben der Geschäftsberichte zugrunde gelegt.

397. Das verwendete Datenmaterial ließ keine lückenlose Erfassung aller Beteiligungen zu. In den Fällen, in denen die Unternehmen von der Möglichkeit Gebrauch gemacht haben, auf die Veröffentlichung der Beteiligungsübersicht im Geschäftsbericht ganz oder teilweise zu verzichten, standen der Monopolkommission anstelle der Unternehmensangaben nur Quellen zur Verfügung, deren Vollständigkeit im Einzelnen nicht überprüft werden konnte.⁵⁰⁾

4.3.2 Verflechtungen der zwanzig größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen

398. Die Analyse der Beteiligungen an den „100 Größten“ in Abschnitt 4.2 hat gezeigt, dass zahlreiche Kapitalverflechtungen zwischen den betrachteten Großunternehmen bestehen. Von den zwanzig größten Unternehmen 1996 und 1998 war jedoch nur die RAG AG ein Gemeinschaftsunternehmen. Die Veba AG und die VEW AG verfügten jeweils über mehr als 30 % der Anteile. Da die VEW AG nicht unter den zwanzig Größten war, wird die RAG AG allerdings im Folgenden nicht als Gemeinschaftsunternehmen betrachtet. Anders verhält es sich bei denjenigen Unternehmen, die gemeinsam von Unternehmen aus dem Kreis der zwanzig Größten beherrscht wurden, allerdings selbst hintere Ränge belegten. Von den „100 Größten“ betraf dies nur die Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH.⁵¹⁾

399. Tabelle III.17 vermittelt einen Überblick über die Verflechtungen der zwanzig größten Gesellschaften über Gemeinschaftsunternehmen. 1998 bestanden bei 18 Unternehmen Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen mit anderen Unternehmen aus diesem Kreis. Dabei zeigen sich bezüglich der Anzahl derartiger Beteiligungen erhebliche Unterschiede. Die meisten Gemeinschafts-

⁵⁰⁾ Vgl. Tz. 396.

⁵¹⁾ Vgl. Tabelle III.13.

unternehmen wies mit 31 die Veba AG auf, gefolgt von der RWE AG mit 30 Beteiligungen an gemeinsamen Tochtergesellschaften. In vielen Fällen erstreckte sich die Zusammenarbeit mit anderen Großunternehmen auf mehrere gemeinsame Unternehmen. Beispielsweise war die RWE AG mit fünf Unternehmen verflochten, wobei sie mit der VEBA AG 13 Gemeinschaftsunternehmen hatte, mit der VIAG AG elf, mit der RAG AG fünf und mit der Siemens AG zwei. Die höchste Anzahl an Verflechtungen wurde bei der Siemens AG und Veba AG ermittelt, die über insgesamt 14 bzw. 31 Gemeinschaftsunternehmen mit jeweils sieben Gesellschaften unter den zwanzig Größten verbunden waren. 1996 hatten bei der Siemens AG acht und bei der Veba AG sieben Verflechtungen bestanden. An vier Gemeinschaftsunternehmen besaßen jeweils drei Unternehmen aus dem Berichtskreis eine Beteiligung.

400. Insgesamt wurden 1998 78 (1996: 82) Gemeinschaftsunternehmen gezählt, an denen mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der zwanzig Größten beteiligt waren. Die Anzahl gemeinsamer Tochterunternehmen nahm damit im Berichtszeitraum leicht ab. Hierfür war zum einen der Wechsel im Berichtskreis verantwortlich. Die General Motors-Gruppe Deutschland, die erstmals unter den zwanzig Größten war, verfügte über keine Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen, die aus dem Berichtskreis ausgeschiedene Hoechst AG über sieben. Die anderen Veränderungen in der Gruppe der zwanzig größten Gesellschaften wirkten sich nicht aus. Zum anderen erfolgten während des Berichtszeitraums Neugründungen und Auflösungen von Gemeinschaftsunternehmen. In der Summe kamen 26 Gemeinschaftsunternehmen hinzu, 30 entfielen.

401. Die Gesamtzahl der Verflechtungen⁵²⁾ der „20 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen betrug

1996	39,
1998	32.

Berücksichtigt man, dass die theoretisch höchstmögliche Zahl der Verflechtungen zwischen den „20 Größten“ 190 beträgt (jedes der zwanzig Unternehmen wäre dann mit jedem der anderen 19 Unternehmen verflochten), dann stellt der Anteil der wahrgenommenen Möglichkeiten an dieser Maximalzahl ein Maß für den Grad der Verflechtung dar. Dieser Anteil betrug

1996	20,5 %,
1998	16,8 %.

Bis 1994 hatte die Monopolkommission den Verflechtungsgrad stets für die hundert größten Unternehmen berechnet. 1994 hatte er bei 4,6 % gelegen. Der Vergleich

mit den beiden Werten für die zwanzig größten Gesellschaften verdeutlicht, dass die Bedeutung des Kooperationsinstruments Gemeinschaftsunternehmen bei den Unternehmen auf den hinteren Rängen offenbar erheblich geringer ist.

Der Grad der Verflechtung hat sich im Berichtszeitraum vermindert. Erstmals berücksichtigt wurden Gemeinschaftsunternehmen der Deutschen Telekom AG und der Mannesmann AG, der DaimlerChrysler AG und der Metro AG, der Deutschen Bahn AG und der RAG AG, der Veba AG und Deutsche Bank AG sowie der BASF AG mit der Bayer AG.

Durch den Austritt der Hoechst AG aus dem Kreis der zwanzig Größten fielen vier Verflechtungen weg. Außerdem gaben die Unternehmen DaimlerChrysler AG/Deutsche Lufthansa AG, Siemens AG/Thyssen AG, Deutsche Bahn AG/Mannesmann AG, Deutsche Bahn AG/Thyssen AG, RWE AG/Thyssen AG, Veba AG/Thyssen AG, Mannesmann AG/Deutsche Bahn AG, Mannesmann AG/Deutsche Bank AG sowie RAG AG/Viag AG ihre Verbindungen über Gemeinschaftsunternehmen auf.

402. Ordnet man die Gemeinschaftsunternehmen Wirtschaftsbereichen zu, so erweist sich der Energiesektor bezüglich der Anzahl der in diesen Wirtschaftszweig fallenden Gemeinschaftsunternehmen als führend: 25 Unternehmen waren in diesem Bereich tätig. Überdurchschnittlich häufig war mit siebzehn Unternehmen auch die Kategorie „Anlage- und Verwaltungsgesellschaften“ besetzt. Sechs Unternehmen zählten zum Telekommunikationssektor, fünf zu sonstigen Dienstleistungsbereichen, jeweils vier Unternehmen zur Chemischen Industrie, dem Handel, zur Entsorgungswirtschaft oder zum Verkehrswesen.

403. Unverändert besteht eine hohe Anzahl von Gemeinschaftsunternehmen im Bereich Energie, deren Muttergesellschaften wiederum nahezu ausschließlich Energieversorgungsunternehmen waren. Analog handelte es sich bei den in der Chemischen Industrie tätigen Gemeinschaftsunternehmen ohne Ausnahme um Tochterunternehmen großer Chemiekonzerne. Dagegen stammen die Obergesellschaften der als Anlageverwalter und sonstige Dienstleister tätigen Gemeinschaftsunternehmen größtenteils aus Branchen, die von der des Gemeinschaftsunternehmens abwichen. Das traf auch auf die Unternehmen des Bereichs Telekommunikation zu.

404. Die vorherrschende Rechtsform bei den Gemeinschaftsunternehmen ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. 1996 waren 57 oder 73 % der erfassten Gemeinschaftsunternehmen in dieser Form organisiert, sieben waren Aktiengesellschaften, neun GmbH & Co. KG. Von den verbleibenden fünf Gemeinschaftsunternehmen handelte es sich in vier Fällen um offene Handelsgesellschaften.

⁵²⁾ Hierbei zählt jede Verbindung zwischen zwei Unternehmen einfach.

Tabelle III.17:

**Die Verflechtungen zwischen den zwanzig größten Unternehmen 1996 und 1998 über
Gemeinschaftsunternehmen (GU)¹**

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an GU	Unternehmen, mit denen über GU zusammengearbeitet wird ²
1	1998	Deutsche Telekom AG	7	Deutsche Bank AG (5) <i>Mannesmann AG</i> Siemens AG
1	1996		2	
2	1998	DaimlerChrysler AG	9	<i>Metro AG</i> (2) Robert Bosch GmbH(2) Siemens AG (6) Volkswagen AG (Deutsche Lufthansa AG)
2	1996		8	
3	1998	Volkswagen AG	3	Daimler-Benz AG Siemens AG VEBA AG
6	1996		3	
4	1998	Siemens AG	14	DaimlerChrysler AG (6) Deutsche Telekom AG Mannesmann AG (2) Robert Bosch GmbH (3) RWE AG (2) VIAG AG Volkswagen AG (Thyssen AG)
3	1996		14	
5	1998	Deutsche Post AG	1	Deutsche Bahn AG
4	1996		1	
6	1998	Deutsche Bahn AG	4	Deutsche Bank AG Deutsche Lufthansa AG Deutsche Post AG <i>RAG AG</i> (Mannesmann AG) (Thyssen AG)
5	1996		8	
7	1998	RWE AG	30	Deutsche Bank AG RAG AG (5) Siemens AG (2) VEBA AG (13) VIAG AG (11) (Hoechst AG) (Thyssen AG)
7	1996		32	

noch Tabelle III.17:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an GU	Unternehmen, mit denen über GU zusammengearbeitet wird ²
8 15	1998 1996	Deutsche Bank AG	10 6	Deutsche Bahn AG Deutsche Telekom AG (5) Robert Bosch GmbH RWE AG <i>Vebe AG</i> (2) VIAG AG (Mannesmann AG)
9 9	1998 1996	Bayer AG	6 6	<i>BASF AG</i> VEBA AG (5) (Hoechst AG)
10 8	1998 1996	VEBA AG	31 27	BASF AG Bayer AG (5) <i>Deutsche Bank AG</i> (2) Deutsche Lufthansa AG (3) RWE AG (13) VIAG AG (7) Volkswagen AG (Thyssen AG)
11 11	1998 1996	BASF AG	3 4	<i>Bayer AG</i> RAG AG VEBA AG (Hoechst AG)
12 10	1998 1996	Robert Bosch GmbH	4 4	DaimlerChrysler AG (2) Deutsche Bank AG Siemens AG (3)
13 17	1998 1996	Mannesmann AG	4 6	<i>Deutsche Telekom AG</i> Siemens AG (2) Thyssen AG (Deutsche Bahn AG) (Deutsche Bank AG)
14 12	1998 1996	RAG AG ³	7 9	BASF AG <i>Deutsche Bahn AG</i> RWE AG (5) (Hoechst AG) (VIAG AG)
15 14	1998 1996	Thyssen AG	1 6	Mannesmann AG (Deutsche Bahn AG) (RWE AG) (Siemens AG) (VEBA AG)

noch Tabelle III.17:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an GU	Unternehmen, mit denen über GU zusammengearbeitet wird ²
16 13	1998 1996	Metro AG	2 0	<i>DaimlerChrysler AG (2)</i>
17 18	1998 1996	Bayerische Motoren Werke AG	0 0	
18 20	1998 1996	Deutsche Lufthansa AG	5 8	Deutsche Bahn AG VEBA AG (3) VIAG AG (DaimlerChrysler AG)
19 -	1998 1996	General Motors-Gruppe Deutschland	0 0	
20 19	1998 1996	VIAG AG	19 18	Deutsche Bank AG Deutsche Lufthansa AG RWE AG (11) Siemens AG VEBA AG (7) (RAG AG)
- 16	1998 1996	Hoechst AG	- 7	(BASF AG) (Bayer AG) (RAG AG) (RWE AG)

¹ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „20 Größten“. Angaben zu den Unternehmen, die Umfirmierungen oder Umstrukturierungen betreffen, können den Anmerkungen zu Tabelle III.1 entnommen werden.

² Unternehmen, mit denen nur 1996 eine Verbindung über GU bestand, sind in Klammern gesetzt, diejenigen, die 1998 als Kooperationspartner neu hinzugekommen sind, wurden kursiv gedruckt. Die Zahlenangaben in Klammern beziehen sich auf die Anzahl der GU mit dem jeweiligen Unternehmen 1998. Die Angaben in Spalte 4 lassen sich nicht aus der letzten Spalte ableiten, weil an einigen GU mehr als zwei Anteilseigner aus dem Kreis der „20 Größten“ beteiligt sind.

³ Die RAG AG ist ein GU der VEBA AG. Gemeinsame Tochterunternehmen blieben daher unberücksichtigt.

Quelle: Eigene Erhebungen

Die Verflechtungen zwischen den zehn Kreditinstituten aus dem Kreis der „100 Größten“ 1996 und 1998 über Gemeinschaftsunternehmen (GU)¹

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an GU	Kreditinstitute, mit denen über GU zusammengearbeitet wird ²
15 15	1998 1996	Deutsche Bank AG	12 12	Bankgesellschaft Berlin AG <i>Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG</i> Commerzbank AG (5) DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank Dresdner Bank AG (4) <i>Westdeutsche Landesbank Girozentrale (3)</i> (Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG) (Bayerische Vereinsbank AG)
21 -	1998 1996	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	6 -	Bankgesellschaft Berlin AG (2) Commerzbank AG (2) Deutsche Bank AG Norddeutsche Landesbank Girozentrale Westdeutsche Landesbank Girozentrale
23 21	1998 1996	Dresdner Bank AG	6 10	Commerzbank AG (2) Deutsche Bank AG (4) Norddeutsche Landesbank Girozentrale Westdeutsche Landesbank Girozentrale (2) (Bayerische Landesbank Girozentrale) (Bayerische Vereinsbank AG)
30 27	1998 1996	Commerzbank AG	8 12	Bankgesellschaft Berlin AG <i>Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG (2)</i> Deutsche Bank AG (5) Dresdner Bank AG (2) <i>Norddeutsche Landesbank Girozentrale</i> (Bayerische Vereinsbank AG)

noch Tabelle III.18:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an GU	Kreditinstitute, mit denen über GU zusammengearbeitet wird ²
50 55	1998 1996	Bankgesellschaft Berlin AG	9 7	<i>Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG (2)</i> Commerzbank AG Deutsche Bank AG <i>Landesbank Baden-Württemberg</i> Norddeutsche Landesbank Girozentrale (4) Westdeutsche Landesbank Girozentrale
55 -	1998 1996	Landesbank Baden-Württemberg	4 -	Bankgesellschaft Berlin AG Westdeutsche Landesbank Girozentrale (3)
59 59	1998 1996	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	10 4	Bankgesellschaft Berlin AG <i>Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG</i> <i>Deutsche Bank AG (3)</i> Dresdner Bank AG (2) <i>Landesbank Baden-Württemberg (3)</i> Norddeutsche Landesbank Girozentrale (2) (Bayerische Landesbank Girozentrale)
63 56	1998 1996	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	1 1	Deutsche Bank AG
76 -	1998 1996	Deutsche Postbank AG	0 -	
97 91	1998 1996	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	7 6	Bankgesellschaft Berlin AG (4) <i>Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG</i> <i>Commerzbank AG</i> Dresdner Bank AG Westdeutsche Landesbank Girozentrale (2)

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an GU	Kreditinstitute, mit denen über GU zusammengearbeitet wird ²
- 32	1998 1996	Bayerische Vereinsbank AG	- 11	(Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG) (Bayerische Landesbank Girozentrale) (Commerzbank AG) (Deutsche Bank AG) (Dresdner Bank AG)
- 38	1998 1996	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	- 5	(Bayerische Vereinsbank AG) (Deutsche Bank AG)
- 79	1998 1996	Bayerische Landesbank Girozentrale	- 4	(Bayerische Vereinsbank AG) (Dresdner Bank AG) (Westdeutsche Landesbank Girozentrale)

¹ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Kreditinstitut in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“.

² Kreditinstitute, mit denen nur 1996 eine Verbindung über GU bestand, sind in Klammern gesetzt, diejenigen, die 1998 als Kooperationspartner neu hinzugekommen sind, wurden kursiv gedruckt. Die Zahlenangaben in Klammern beziehen sich auf die Anzahl der GU mit dem jeweiligen Unternehmen 1998. Die Angaben in Spalte 4 lassen sich nicht aus der letzten Spalte ableiten, weil an einigen GU mehr als zwei Kreditinstitute aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt sind.

Quelle: Eigene Erhebungen

4.3.3 Verflechtungen der Kreditinstitute aus dem Kreis der „100 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen

405. Unter den hundert Größten befanden sich 1996 und 1998 zehn Kreditinstitute. Die Bayerische Landesbank Girozentrale, die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG und die Bayerische Vereinsbank AG schieden aus dem Berichtskreis aus⁵³). Von den in 1996 erhobenen Gemeinschaftsunternehmen der Großbanken entfallen 14 auf die aus dem Untersuchungskreis ausgetretenen Banken. Insgesamt sind 21 Gemeinschaftsunternehmen ausgeschieden, an ihnen waren insgesamt sieben Kreditinstitute des Berichtskreises von 1996 beteiligt.

In den Kreis der „100 Größten“ neu eingetreten sind die Bayerische Hypo- und Vereinsbank, die Landesbank Baden-Württemberg sowie die Deutsche Postbank AG, die bereits 1994 den hundert Größten angehörte. Von den 15 neuen Gemeinschaftsunternehmen in 1998 hielten die genannten Banken Beteiligungen an insgesamt zehn Un-

ternehmen, von denen sechs der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG und vier der Landesbank Baden-Württemberg zuzurechnen waren.

406. Die Banken aus dem Kreis der hundert Größten verfügten 1998 über 63 (1996: 72) Beteiligungen an 29 (1996: 35) Gemeinschaftsunternehmen. Tabelle III.18 weist die Kreditinstitute, die Anzahl der Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen und die Kooperationspartner aus. Mit Ausnahme der Deutschen Postbank AG waren alle Banken an mindestens einem Gemeinschaftsunternehmen beteiligt, wobei die Deutsche Bank AG mit zwölf und die Westdeutsche Landesbank Girozentrale mit zehn die meisten Beteiligungen hatten. Die Zusammenarbeit erfolgte mit einigen Partnern über mehrere gemeinsame Tochterunternehmen. So betrug die Anzahl der Verflechtungen bei der Deutschen Bank AG und der Westdeutschen Landesbank Girozentrale jeweils sechs. Alle einbezogenen Kreditinstitute wiesen 1998 20 (1996: 19) Verflechtungen auf. Die Nutzungsintensität des Kooperationsinstruments Gemeinschaftsunternehmen nahm somit im Berichtszeitraum zu.

⁵³) Vgl. Tz. 320 und 321.

407. Setzt man die Anzahl der Verflechtungen zur Gesamtzahl möglicher Verbindungen in Beziehung, so erhält man den Grad der Verflechtungen. Die höchstmögliche Zahl an Verflechtungen zwischen den zehn Kreditinstituten beträgt 45. Jedes Institut wäre dann mit jedem anderen verbunden. Der Verflechtungsgrad lag bei

1996	42,2 %,
1998	44,4 %.

Verglichen mit den entsprechenden Werten bei den zwanzig größten Unternehmen ergibt sich ein mehr als doppelt so hoher Verflechtungsgrad. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass Unternehmen derselben Branche mit Kooperationen höhere Synergieeffekte erzielen können als Unternehmen mit unterschiedlichen Tätigkeitsschwerpunkten.

408. Eine weiterhin intensive Kooperation ist zwischen den drei Großbanken Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG und Commerzbank AG festzustellen. Die Deutsche Bank AG besaß wie 1996 fünf Gemeinschaftsunternehmen mit der Commerzbank AG und vier mit der Dresdner Bank AG. Die beiden letztgenannten wiesen zwei Gemeinschaftsunternehmen auf. Zurück ging die Anzahl der Verflechtungen lediglich bei der Dresdner Bank AG aufgrund des Ausscheidens der ehemaligen Kooperationspartner Bayerische Landesbank Girozentrale und Bayerische Vereinsbank AG aus dem Berichtskreis.

409. Die größte Gruppe der Gemeinschaftsunternehmen (14) war den Anlage- und Verwaltungsgesellschaften zuzurechnen. Sieben Unternehmen waren im Kreditgewerbe selbst tätig, sechs weitere als sonstige Dienstleistungsunternehmen vor allem im Leasingbereich. Es zeigt sich, dass der überwiegende Teil der Gemeinschaftsunternehmen zumindest in banknahen Sektoren angesiedelt war. Zu den übrigen Tochtergesellschaften zählten ein Consultingunternehmen und ein Handelsunternehmen.

410. Von den Gemeinschaftsunternehmen hatten 17 oder 58,6 % die Rechtsform der Gesellschaft mit beschränkter Haftung, drei oder 10,3 % waren als Aktiengesellschaft organisiert. Verglichen mit den zwanzig Größten waren Gesellschaften mit beschränkter Haftung unter- und Aktiengesellschaften überdurchschnittlich häufig vertreten.

4.4 Personelle Verflechtungen

4.4.1 Methodische Vorbemerkungen

411. Die Untersuchung der personellen Verflechtungen erfolgte wie in den Vorperioden in erster Linie auf der Basis der Geschäftsberichte der „100 Größten“. Diejenigen Unternehmen, die keine Geschäftsberichte herausgeben und bei denen die Besetzung der Geschäftsführungen und Kontrollorgane nicht aus anderen Quellen zu entnehmen war, wurden aus der Analyse der personellen Verflechtungen ausgeschlossen. 1998 unterschieden 97 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zwischen

Geschäftsführung (bzw. Vorstand) und einem Kontrollorgan (Aufsichtsrat, Verwaltungsrat, Gesellschafterausschuss, Vermittlungsausschuss, Unternehmensrat, etc.). Diese Unternehmen wurden 1998 ausnahmslos in die Untersuchung der personellen Verflechtungen einbezogen. 1996 konnte nur für 94 Unternehmen die Besetzung der Kontrollgremien festgestellt werden.

Die Befugnisse der Kontrollorgane unterscheiden sich in Abhängigkeit von der Rechtsform des Unternehmens und den Gesellschaftsverträgen. Dies macht nach Auffassung der Monopolkommission aber eine Betrachtung der personellen Verflechtungen nicht obsolet, weil es nicht in erster Linie auf die Befugnisse der Kontrollorgane ankommt, sondern auf ihre Eignung, auf hoher hierarchischer Ebene Kontakte zwischen Unternehmen herzustellen.

412. In diesem Abschnitt werden ausschließlich direkte personelle Verflechtungen berücksichtigt, bei denen eine oder mehrere Personen gleichzeitig den Geschäftsführungs- und Kontrollorganen von mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ angehören. Indirekte personelle Verflechtungen über Mandatsträger aus dritten Gesellschaften oder Tochterunternehmen werden wegen der damit verbundenen umfangreichen Erhebungs- und Auswertungsarbeiten nicht einbezogen.

413. Für eine Aufschlüsselung der Kontrollorgane nach Gruppen von Mandatsträgern wurden die Kategorien

- Geschäftsführungsmitglied eines anderen Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“,
- Repräsentant einer Bank bzw. einer Versicherung,
- Gewerkschaftsvertreter und
- Angestellter des Unternehmens

gebildet. Zu den Repräsentanten von Banken und Versicherungen gehören Vertreter von Instituten, die nicht zu den „100 Größten“ zählen, ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung von Unternehmen aus dem Berichtskreis, sofern sie noch dem Aufsichtsrat angehören, sowie Mitarbeiter der Banken bzw. Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten“. Bei den Gewerkschaftsvertretern handelt es sich um hauptamtliche Organisationsvertreter, die aufgrund der Mitbestimmungsgesetzgebung neben Arbeitnehmern aus dem Unternehmen in den Kontrollorganen die Arbeitnehmerseite vertreten.

414. Die Zuordnung der Mandatsträger zu den oben aufgeführten Kategorien und mithin die Ermittlung der personellen Verflechtungen war auf der Grundlage der den Geschäftsberichten zu entnehmenden Angaben nicht lückenlos möglich. In vielen Fällen fehlten Angaben über die Herkunft der Mitglieder eines Kontrollorgans, weil Kapitalgesellschaften bislang gemäß § 285 Nr. 10 HGB zwar die Mitglieder der Geschäftsführung und des Kontrollorgans im Anhang angeben mussten, ihnen die Veröffentlichung zusätzlicher Informationen aber freistand. Für 1998 ließen die Daten wie in den Vorjahren daher auch

keine weitergehende gruppenspezifische Aufschlüsselung – etwa nach Vertretern staatlicher Institutionen – zu. Soweit eine Zuordnung von Kontrollorganmitgliedern auf der Grundlage der Angaben im Geschäftsbericht nicht möglich war, wurde ergänzend das Handbuch „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft“ des Hoppenstedt-Verlages, Ausgaben 1997 und 1999, herangezogen. Die Gewerkschaftsvertreter wurden mit Unterstützung des Deutschen Gewerkschaftsbundes ermittelt. Für einige Unternehmen konnten die Repräsentanten der Gewerkschaften nicht festgestellt werden.

4.4.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“

415. Die personellen Verflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ sind in Tabelle III.19 dargestellt. Hierbei wurde danach unterschieden, ob personelle Verbindungen

- durch Mitglieder der Geschäftsführung eines Unternehmens, die Kontrollmandate in anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ wahrnehmen, bestanden, oder
- durch Mandatsträger, die gleichzeitig in mehreren Kontrollorganen tätig sind.

1998 entsandten 38 Unternehmen (1996: 42 Unternehmen) aus dem Kreis der „100 Größten“ Mitglieder ihrer Geschäftsführung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus diesem Kreis. Sie waren damit in den Kontrollorganen von 60 Unternehmen (1996: 69) aus dem Untersuchungskreis vertreten. Die Diskrepanz ist darauf zurückzuführen, dass die Geschäftsführungsmitglieder einiger Unternehmen, hier vor allem der Banken und von Unternehmen aus dem oberen Bereich der Rangfolge, häufig mehrere Mandate gleichzeitig innehatten. Herausragendes Beispiel hierfür ist die Deutsche Bank AG, die 1998 durch Mitglieder ihrer Geschäftsleitung in 17 Kontrollorganen repräsentiert war. Im Aufsichtsrat der Deutschen Bank waren dagegen 1998 mit der Otto Versand GmbH & Co. und der Robert Bosch GmbH nur zwei (1996: ein) Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ durch ein Geschäftsführungsmitglied vertreten.

416. Die zehn größten Unternehmen hatten 1998 über Geschäftsführungsmitglieder durchschnittlich vier Mandate (1996: vier bis fünf) in den Kontrollorganen anderer Unternehmen inne. Bereinigt um diejenigen Mandate, die zur mehrfachen Vertretung eines Unternehmens im Aufsichtsrat eines anderen führten, ergab sich für 1998 als durchschnittliche Anzahl der Unternehmen, in deren Kontrollorganen die zehn Größten vertreten waren, ein Wert von 4,9.⁵⁴⁾ 1996 hatte der Durchschnitt bei 3,8 gelegen. Diese Entflechtung wurde maßgeblich geprägt durch den Rückgang der Mandate der Vorstandsmitglieder der Deutschen Bank AG (-12), in geringerem Umfang reduzierte sich die Anzahl der Aufsichtsratsmandate der Vor-

stände der VEBA AG, der DaimlerChrysler AG sowie der Deutschen Bahn AG. Eine zunehmende Aktivität in Aufsichtsorganen anderer Großunternehmen ist für den Vorstand der Volkswagen AG, der Deutschen Post AG, der RWE AG sowie der Bayer AG zu verzeichnen.

In den Aufsichtsräten der zehn Wertschöpfungsgrößen saßen sowohl 1996 als auch 1998 im Durchschnitt nur Vertreter von zwei bis drei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“.

417. Von den Unternehmen auf den Rängen 91 bis 100 war 1998 nur die Norddeutsche Landesbank Girozentrale mit zwei Geschäftsführungsmitgliedern in den Kontrollorganen anderer Unternehmen vertreten. Dagegen hatten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ in den Kontrollorganen dieser Unternehmen 6 Mandate inne. Sie verteilten sich auf Vertreter von sechs Unternehmen. 1996 waren dreizehn Mandate von zwölf Unternehmen ausgeübt worden. Die gegenüber 1996 geringere Anzahl der Aufsichtsräte, die von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ entsandt wurden, ist zum einen auf die Veränderung des Kreises der Unternehmen auf den zehn letzten Rängen zurückzuführen. So führte das Ausscheiden der Buderus AG zu einer Minderung um vier Verbindungen dieser Kategorie. Weiterhin erklärt sich die verminderte Einbindung der Aufsichtsräte der Unternehmen auf den Rängen 91 bis 100 aus dem Wegfall der Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG aus dieser Gruppe.

418. Die Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder in den Kontrollorganen der „100 Größten“ betrug⁵⁵⁾

1996	186,
1998	152.

Davon wiesen zehn Banken und Versicherungen (1996: 13) unter den „100 Größten“

1996	101 (54,3 %),
1998	76 (50,0 %)

Verflechtungen auf.

Somit nahm der Grad der Verflechtung über Geschäftsführungsmitglieder sowohl insgesamt als auch bezogen auf diejenigen der Banken und Versicherungen zwischen 1996 und 1998 ab. Der relative Rückgang letztgenannter war sogar höher, sodass der Anteil der Verflechtungen über Vertreter der einbezogenen Finanzinstitute an der Gesamtzahl der personellen Verbindungen abnahm. Zurückzuführen war dies auf eine erhebliche Abnahme der Verflechtungen der Kreditinstitute. Insbesondere die Einbindung der Vorstandsmitglieder der Deutschen Bank AG, die 1996 mit 29 Unternehmen personelle Beziehungen unterhielt, reduzierte sich um zwölf Mandate.

⁵⁴⁾ Vgl. Tabelle III.19, Spalte 1.

⁵⁵⁾ Vgl. Tabelle III.19, Spalte 4. Hierbei zählt jede Verbindung zwischen zwei Unternehmen zweifach.

419. Wettbewerbspolitisch ist insbesondere relevant, ob Unternehmen durch personelle Verflechtungen zwischen Geschäftsführungen und Kontrollorganen miteinander verbunden sind, die wirtschaftliche Aktivitäten in denselben Wirtschaftszweigen aufweisen. Die Zuordnung zu einem Wirtschaftsbereich erfolgte entsprechend den Angaben in Tabelle III.1. Dabei ist zu beachten, dass die Aufzählung nicht in jedem Fall vollständig ist. Einige Unternehmen sind in zahlreichen Branchen vertreten, erwirtschaften in einigen aber nur geringe Umsätze. Für diese Unternehmen sind nur die hauptsächlichen Tätigkeitsgebiete angegeben. Dadurch können einige Fälle, in denen Unternehmen personell verflochten waren und ihre Geschäftsbereiche sich überschneiden, unberücksichtigt geblieben sein. Grundsätzlich wurden bei den Industrieunternehmen die Großhandelsaktivitäten als gemeinsamer Wirtschaftszweig aus der Betrachtung herausgenommen, da diese Aktivitäten überwiegend dem Vertrieb selbst hergestellter Produkte dienen und die Unternehmen somit als Großhändler nicht miteinander in Konkurrenz stehen.

Im Berichtsjahr 1998 lagen 27 Verflechtungen (1996: 26) dieser Art vor. In beiden Berichtsjahren war in zwölf Fällen das den Geschäftsführer entsendende Unternehmen an der anderen Gesellschaft beteiligt. Gleichfalls überstiegen neun dieser Engagements 10 %. In drei weiteren (1996: vier) Fällen hielt ein drittes Unternehmen an beiden Unternehmen eine Beteiligung.⁵⁶⁾ Im Folgenden sind alle personellen Verbindungen, sortiert nach dem Rang des entsendenden Unternehmens, aufgeführt. Der gemeinsame Wirtschaftszweig und gegebenenfalls die Höhe des Kapitalanteils sind in Klammern angegeben⁵⁷⁾.

- Volkswagen AG und Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft (Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen),
- Siemens AG und Volkswagen AG (Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen),
- Siemens AG und MAN AG (Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen sowie Maschinenbau),
- Siemens AG und BSH Bosch und Siemens Haugeräte GmbH (Herstellung von Haushaltsgeräten, 50 %),
- RWE AG und Preussag AG (Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen sowie Maschinenbau und Baugewerbe),
- RWE AG und VEW AG (Energieversorgung, Abwasser- und Abfallbeseitigung sowie sonstige Entsorgung, 7,6 %),
- RWE AG und Metallgesellschaft AG (Chemische Industrie und Maschinenbau),

- RWE AG und Deutsche Babcock AG (Maschinenbau),
- Deutsche Bank AG und Volkswagen AG (Kreditgewerbe),
- Deutsche Bank AG und Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (Versicherungsgewerbe, 10 %),
- Bayer AG und DaimlerChrysler AG (Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik)
- Bayer AG und RWE AG (Chemische Industrie, Kapitalverflechtung über die Allianz AG, die an Bayer 5 % und an RWE 13,6 % des Kapitals hielt),
- VEBA AG und RAG Aktiengesellschaft (Energieversorgung und Chemische Industrie sowie Grundstücks- und Wohnungswesen, 39,2 %),
- VEBA AG und Degussa AG (Chemische Industrie, 36,4 %),
- VEBAAG und Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG (Energieversorgung, 23 %),
- BASF AG und VIAG Aktiengesellschaft (Chemische Industrie, Kapitalverflechtung über die Allianz AG, die an BASF 6,3 % und an VIAG Aktiengesellschaft 5,9 % der Anteile hielt),
- Robert Bosch GmbH und Thyssen AG (Maschinenbau),
- Robert Bosch GmbH und BSH Bosch und Siemens Haugeräte GmbH (Herstellung von Haushaltsgeräten, 50 %),
- Mannesmann AG und Metallgesellschaft AG (Metallerzeugung und -bearbeitung sowie Maschinenbau),
- Thyssen AG und RAG Aktiengesellschaft (Metallerzeugung und -bearbeitung, 12,7 %),
- Thyssen AG und MAN AG (Maschinenbau, Kapitalverflechtung über die Allianz AG und die Commerzbank AG. Erstere hatte an MAN eine Beteiligung von 8,8 %, an Thyssen von 5,2 % inne, bei der Commerzbank betragen die entsprechenden Anteilswerte 6,5 % und 5,2 %),
- Bayerische Motoren Werke AG und Dresdner Bank AG (Kreditgewerbe),
- Hoechst AG und Wacker-Chemie GmbH (Chemische Industrie, 50 %),
- VIAG Aktiengesellschaft und Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG (Energieversorgung, 24,8 %),
- Dresdner Bank AG und Volkswagen AG (Kreditgewerbe),
- Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp und RAG Aktiengesellschaft (Metallerzeugung und -bearbeitung, 7,9 %),

⁵⁶⁾ Beteiligungen unter 5 % blieben unberücksichtigt.

⁵⁷⁾ Falls keine weiteren Erläuterungen gegeben werden, bezieht sich der Kapitalanteil auf die Beteiligung des erstgenannten am zweitgenannten Unternehmen.

- Allianz AG und Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (Versicherungsgewerbe, wechselseitige Beteiligung 25 %).

Gegenüber 1996 nahm die Zahl der personellen Verflechtungen zwischen Unternehmen desselben Wirtschaftszweiges leicht zu. Überwiegend ist dies auf die Ausweitung der Verflechtungen von Unternehmen zurückzuführen, die in beiden Berichtsjahren zu den „100 Größten“ gehörten. Allein die RWE AG wies insgesamt fünf Verflechtungen auf, bei der Volkswagen AG waren es vier, bei der Siemens AG, VEBA AG, RAG Aktiengesellschaft und Thyssen AG je drei. Unter den 13 neuen Verflechtungen ist nur die Verbindung von Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft den 1998 in den Berichtskreis eingetretenen Gesellschaften zuzurechnen. Von den zwölf weggefallenen Unternehmensverbindungen entfielen fünf auf die ausgeschiedenen Unternehmen AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen, VEAG Vereinigte Energiewerke AG, Deutz AG und Victoria Holding AG.

420. Die letzte Spalte der Tabelle III.19 gibt einen Überblick über die Zahl der Unternehmen, mit denen jedes einzelne der hundert größten Unternehmen über Personen verbunden war, die in mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ ein Kontrollmandat besaßen. Zwei Unternehmen galten z. B. als personell verflochten, wenn ein Mitglied einer Gewerkschaft in den Kontrollorganen beider Unternehmen vertreten war. Danach waren 1998 80 der insgesamt 97 (1996: 81 von 94) Unternehmen, deren Kontrollorgane erfasst wurden, mit mindestens einem anderen Unternehmen verbunden. Nach dieser Abgrenzung betrug die Gesamtzahl der Verflechtungen⁵⁸⁾ zwischen Unternehmen

1996	420,
1998	342.

Die Periode 1994/1996 war durch einen Anstieg um 38 Verflechtungen oder 9,9 % gekennzeichnet gewesen. Zwischen 1996 und 1998 nahmen die personellen Verbindungen über Mandatsträger um 78 oder 18,6 % ab. Diese Entwicklung wurde wesentlich von der Gruppe der Geschäftsführungsmitglieder getragen, die erheblich seltener in den Kontrollgremien mehrerer Großunternehmen

⁵⁸⁾ Hierbei zählte jede Verbindung, an der jeweils zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt sind, einfach.

gleichzeitig tätig waren. In der Vorperiode war der Anstieg der Verflechtungen über Mandatsträger mit einem wesentlichen Anstieg der Verbindungen der Geschäftsführungsmitglieder einhergegangen.

Die erhebliche Abnahme der Verflechtungen über Mandatsträger ist auch darauf zurückzuführen, dass die neu in den Kreis eingetretenen Gesellschaften 43 Verbindungen aufwiesen, die ausgeschiedenen dagegen 56. In besonders starkem Maße verringerte sich die personelle Einbindung der Metro AG (-11) und der DaimlerChrysler AG (-10). Ein erheblicher Anstieg dieser Form der personellen Verbindung ist für die Metallgesellschaft AG (+14) zu verzeichnen. Die Anzahl anderer Großunternehmen, in deren Kontrollorgan Mitglieder des Aufsichtsrates der Metallgesellschaft sitzen, wird nur durch die entsprechende Maßzahl der Thyssen AG übertroffen – diese ist mit weiteren 26 Großunternehmen über Mandatsträger personell verbunden.

421. Die höchstmögliche Anzahl an Verflechtungen zwischen den „100 Größten“ beträgt 4 950 (jedes Unternehmen wäre dann mit jedem der anderen 99 Unternehmen verflochten). Der Anteil der bestehenden Kontakte über gemeinsame Mitglieder der Kontrollorgane an dieser Maximalzahl stellt ein Maß für den Grad der Verflechtungen dar und betrug

1996	8,5 %,
1998	6,9 %.

Dieser Verflechtungsgrad sank somit zwischen 1996 und 1998 um 1,6 Prozentpunkte. Zwischen 1994 und 1996 hatte es dagegen ein Wachstum von 0,8 Prozentpunkten gegeben.

422. Tabelle III.20 gibt die Anzahl der Unternehmen gruppiert nach der Anzahl ihrer indirekten personellen Verflechtungen wider. Auffällig ist bei einem Vergleich der Jahre 1996 und 1998 vor allem die Zunahme der Fälle, die in die Kategorien 1 bis 5 Verflechtungen fielen. Der Anstieg in dieser Kategorie ist auf die Verflechtungen von elf der 17 in den Kreis der „100 Größten“ neu eingetretenen Unternehmen zurückzuführen; von den ausgeschiedenen Unternehmen entfallen dagegen nur fünf auf die erste Kategorie. Eine veränderte Kategorisierung aufgrund einer Reduktion der Verflechtungen erfuhren unter anderem die Dresdner Bank AG, die Bayer AG, die Mannesmann AG sowie die RWE AG.

Tabelle III.19:

Die personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1996 und 1998¹

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²	... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
1	1998	Deutsche Telekom AG	0	0	5
1	1996		0	1 (0)	8
2	1998	DaimlerChrysler AG	4	2 (1)	13
2	1996		6	5 (3)	23
3	1998	Volkswagen AG	2	5 (2)	18
6	1996		1	3 (2)	17
4	1998	Siemens AG	7	3 (3)	16
3	1996		7	2 (2)	18
5	1998	Deutsche Post AG	2	1 (0)	7
4	1996		0	3 (1)	7
6	1998	Deutsche Bahn AG	0	1 (1)	11
5	1996		2	2 (1)	17
7	1998	RWE AG	6	4 (3)	17
7	1996		5	4 (3)	25
8	1998	Deutsche Bank AG	17	2 (0)	21
15	1996		29	1 (0)	18
9	1998	Bayer AG	4	2 (1)	20
9	1996		3	3 (2)	22
10	1998	VEBA AG	7	4 (3)	23
8	1996		12	4 (3)	28
11	1998	BASF AG	4	3 (2)	16
11	1996		3	3 (2)	19
12	1998	Robert Bosch GmbH	5	0	2
10	1996		2	0	5
13	1998	Mannesmann AG	3	1 (1)	20
17	1996		4	2 (2)	22

noch Tabelle III.19:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²	... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
14	1998	RAG Aktiengesellschaft	1	3 (0)	15
12	1996		2	4 (0)	12
15	1998	Thyssen AG	3	4 (3)	26
14	1996		5	4 (2)	25
16	1998	Metro AG	0	3 (0)	10
13	1996		0	3 (1)	21
17	1998	Bayerische Motoren Werke AG	4	0	8
18	1996		0	0	14
18	1998	Deutsche Lufthansa AG	2	5 (2)	12
20	1996		2	2 (2)	17
19	1998	General Motors-Gruppe Deutschland (Adam Opel AG)	0	0	0
27	1996		0	0	0
20	1998	VIAG Aktiengesellschaft	1	4 (2)	13
19	1996		0	4 (4)	19
21	1998	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	4	2 (0)	7
-	1996		-	-	-
22	1998	Generali-Gruppe (Aachener und Münchener Beteiligungs-AG)	0	1 (1)	1
	1996		0	2 (1)	3
23	1998	Dresdner Bank AG	17	5 (2)	17
21	1996		18	2 (2)	21
24	1998	Münchener Rückversicherungs- Gesellschaft AG	4	5 (3)	16
51	1996		4	6 (4)	20
25	1998	Ford-Werke AG	0	1 (1)	3
29	1996		0	1 (1)	5
26	1998	MAN AG	1	6 (3)	16
26	1996		4	3 (2)	20

noch Tabelle III.19:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²	... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
27	1998	Karstadt AG	0	4 (3)	15
23	1996		0	4 (3)	15
28	1998	Preussag AG	0	4 (3)	20
25	1996		0	5 (3)	18
29	1998	AXA-Gruppe Deutschland	0	1 (0)	2
94	1996		0	1 (0)	4
30	1998	Commerzbank AG	7	4 (0)	8
28	1996		10	1 (0)	11
31	1998	Rewe KGaA ³	0	0	1
31	1996		0	0	0
32	1998	VEW Aktiengesellschaft	0	1 (0)	1
43	1996		1	3 (2)	8
33	1998	IBM-Gruppe Deutschland	0	0	0
30	1996		0	1 (0)	7
34	1998	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	5	1 (1)	8
24	1996		3	2 (2)	16
35	1998	Bertelsmann AG	1	3 (2)	9
33	1996		0	2 (1)	4
36	1998	ZF Friedrichshafen AG	0	0	2
47	1996		0	1 (1)	2
37	1998	Hoechst AG	3	1 (1)	11
16	1996		5	3 (3)	12
38	1998	Energie Baden-Württemberg AG	1	0	1
-	1996		-	-	-
39	1998	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH	0	0	0
36	1996		0	0	0
40	1998	Asea Brown Boveri AG	0	3 (3)	4
34	1996		1	5 (4)	9

noch Tabelle III.19:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²	... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
41	1998	Henkel KGaA	1	1 (1)	10
48	1996		1	2 (2)	13
42	1998	Continental AG	0	4 (3)	12
37	1996		0	5 (4)	15
43	1998	Rheinmetall AG	0	2 (1)	4
76	1996		0	2 (2)	6
44	1998	Otto Versand GmbH & Co.	3	0	0
46	1996		3	0	0
45	1998	Allianz Aktiengesellschaft	15	6 (1)	21
22	1996		15	1 (1)	23
46	1998	Metallgesellschaft AG	1	5 (3)	24
45	1996		1	7 (4)	10
47	1998	Bankgesellschaft Berlin AG	0	1 (0)	12
55	1996		2	2 (0)	10
48	1998	Linde AG	1	2 (2)	18
50	1996		4	2 (2)	18
49	1998	Walter Holding AG ⁴	0	0	0
35	1996		0	0	0
50	1998	Schickedanz -Gleichordnungs-konzern ⁵	0	0	0
44	1996		0	0	0
51	1998	Philip Morris-Gruppe Deutschland	0	0	0
73	1996		0	0	0
52	1998	Carl-Zeiss-Stiftung	0	1 (1)	5
49	1996		0	1 (1)	6
53	1998	Deutsche Babcock AG	0	3 (2)	13
42	1996		0	3 (1)	17
54	1998	Landesbank Baden-Württemberg	0	0	2
-	1996		-	-	-

noch Tabelle III.19:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²	... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
55	1998	Ruhrgas Aktiengesellschaft	1	3 (0)	9
52	1996		1	3 (0)	12
56	1998	Philips GmbH	0	0	2
54	1996		0	0	2
57	1998	Spar Handels-AG	0	1 (1)	1
65	1996		0	1 (1)	1
58	1998	Degussa AG	0	3 (2)	19
58	1996		0	3 (2)	17
59	1998	Axel Springer Verlag AG	0	1 (0)	5
61	1996		1	2 (1)	8
60	1998	Roche-Gruppe Deutschland (Roche Diagnostics GmbH, Roche Deutschland Holding GmbH)	0	0	0
85	1996		0	0	0
61	1998	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	4	0	2
56	1996		3	0	3
62	1998	SAP AG	0	0	0
88	1996		0	2 (1)	1
63	1998	BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH	0	2 (0)	3
60	1996		0	2 (0)	4
64	1998	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.	0	0	1
-	1996		-	-	-
65	1998	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	5	1 (0)	5
59	1996		7	2 (0)	6
66	1998	Compagnie de Saint Gobain (Deutsche Gruppe) ⁵	0	0	0
84	1996		0	0	0
67	1998	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	0	4 (0)	2
64	1996		1	3 (1)	7

noch Tabelle III.19:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²	... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
68	1998	Philipp Holzmann AG	0	5 (1)	5
39	1996		0	6 (1)	8
69	1998	Unilever-Gruppe Deutschland	0	0	0
40	1996		0	0	0
70	1998	Hewlett-Packard-Gruppe	0	0	2
81	1996	Deutschland	1	0	1
71	1998	Wacker-Chemie GmbH	0	1 (0)	0
67	1996		0	1 (0)	1
72	1998	Flughafen Frankfurt/Main AG	0	0	0
69	1996		0	0	2
73	1998	Merck KGaA	0	0	0
-	1996		-	-	-
74	1998	Diehl Stiftung & Co.	0	0	0
74	1996		0	0	0
75	1998	Alcatel-Gruppe Deutschland	0	0	3
63	1996		0	0	4
76	1998	Deutsche Postbank AG	1	0	4
-	1996		-	-	-
77	1998	Shell-Gruppe Deutschland	0	0	3
-	1996		-	-	-
78	1998	Schering AG	2	2 (2)	13
77	1996		2	4 (3)	18
79	1998	Clariant GmbH	0	0	2
-	1996		-	-	-
80	1998	Salzgitter AG	0	3 (2)	6
-	1996		-	-	-
81	1998	adidas-Salomon AG	0	0	2
-	1996		-	-	-

noch Tabelle III.19:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²	... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
82	1998	C.H. Boehringer Sohn	0	0	0
71	1996		1	0	0
83	1998	R+V Versicherung AG	0	1 (1)	3
98	1996		0	1 (1)	2
84	1998	Nestlé Deutschland AG	1	2 (2)	3
68	1996		0	2 (2)	11
85	1998	Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt	0	1 (1)	5
82	1996		0	2 (1)	5
86	1998	Procter & Gamble GmbH	0	0	1
75	1996		0	0	1
87	1998	Freudenberg & Co.	0	0	4
86	1996		0	0	3
88	1998	AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG	0	0	0
80	1996		0	0	1
89	1998	Tchibo Holding AG	0	1 (0)	2
-	1999		-	-	-
90	1998	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	0	1 (0)	11
100	1996		0	4 (1)	14
91	1998	Neckarwerke Stuttgart AG	0	0	2
-	1996		-	-	-
92	1998	Miele & Cie. GmbH & Co. ⁵	0	0	0
92	1996		0	0	0
93	1998	Debeka-Gruppe	0	0	0
-	1996		-	-	-
94	1998	Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft	0	1 (0)	3
-	1996		-	-	-
95	1998	KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft	0	0	0
-	1996		-	-	-

noch Tabelle III.19:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²	... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
96	1998	Norddeutsche Landesbank	2	0	2
91	1996	Girozentrale	1	1 (0)	5
97	1998	Bilfinger + Berger	0	2 (1)	8
70	1996	Bauaktiengesellschaft	1	3 (1)	11
98	1998	Beiersdorf AG	0	1 (1)	7
95	1996		0	2 (1)	6
99	1998	Parion-Gruppe	0	0	2
-	1996	(Gothaer Lebensversicherung a.G., Gothaer Versicherungs-bank VVaG, Berlin-Kölnische Speziale Krankenversicherung Aktiengesellschaft)	-	-	-
100	1998	Adolf Würth GmbH & Co KG	0	2 (1)	6
-	1996		-	-	-
-	1998	Bayerische Vereinsbank AG	-	-	-
32	1996		4	3 (1)	6
-	1998	Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank AG	-	-	-
38	1996		2	3 (0)	9
-	1998	AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen	-	-	-
53	1996		0	2 (0)	4
-	1998	Saarbergwerke AG	-	-	-
57	1996		0	0	2
-	1998	VEAG Vereinigte Energiewerke AG	-	-	-
62	1996		0	3 (0)	7
-	1998	Deutz AG	-	-	-
66	1996		0	2 (1)	6
-	1998	ITT Automotive Europe GmbH	-	-	-
72	1996		0	1 (1)	3

noch Tabelle III.19:

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Unternehmen ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben ²	... mit denen das genannte Unternehmen über sonstige Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
- 78	1998 1996	STRABAG AG	- 0	- 4 (3)	- 9
- 79	1998 1996	Bayerische Landesbank Girozentrale	- 3	- 0	- 1
- 83	1998 1996	C. & A. Mode & Co. ³	- 0	- 0	- 0
- 85	1998 1996	VICTORIA Holding AG	- 3	- 3 (0)	- 6
- 89	1998 1996	EVS Holding AG	- 0	- 0	- 0
- 90	1998 1996	Stadtwerke München GmbH ³	- 0	- 0	- 0
- 93	1998 1996	Franz Haniel & Cie. GmbH	- 0	- 0	- 0
- 96	1998 1996	Vereinte Holding AG	- 0	- 0	- 3
- 97	1998 1996	Kaiser's Kaffee-Geschäft Aktiengesellschaft	- 0	- 0	- 0
- 99	1998 1996	Buderus AG	- 0	- 4 (2)	- 0

¹ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“. Zu Anmerkungen, die Umfirmierungen und Umstrukturierungen von Unternehmen oder Konzernen betreffen, vgl. die Fußnoten zu Tabelle III.1.

² Die Zahl in Klammern gibt die Anzahl von Banken und Versicherungen an, die in der erstgenannten Zahl enthalten sind.

³ Für dieses Unternehmen konnte in 1996 kein Kontrollorgan festgestellt werden.

⁴ Für dieses Unternehmen konnte 1996 die Besetzung des Kontrollorgans nicht ermittelt werden.

⁵ Für dieses Unternehmen konnte 1996 und 1998 kein Kontrollorgan festgestellt werden.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.20:

Häufigkeit der personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen 1996 und 1998

Anzahl der Verflechtungen	Anzahl der Unternehmen	
	1998	1996
1 bis 5	38	26
6 bis 10	13	20
11 bis 15	12	11
16 bis 20	12	15
21 bis 25	4	8
über 25	1	1
Insgesamt	80	81

Quelle: Eigene Erhebungen

423. In Tabelle III.21 werden die personellen Verbindungen über gemeinsame Mitglieder in Kontrollgremien zwischen den – gemessen an ihrer Wertschöpfung – zehn größten Unternehmen dargestellt. Zusätzlich zu den Werten der Jahre 1996 und 1998 werden die entsprechenden Daten für 1970 ausgewiesen. Berücksichtigt wurden nur die Verflechtungen, die die zehn Unternehmen untereinander hatten. Bei maximal 45 Kontakten betrug der Verflechtungsgrad⁵⁹⁾:

1970	40,0 %
1996	42,2 %
1998	35,5 %

Nachdem das Ausmaß der Unternehmenskontakte über Mitglieder in Kontrollorganen zwischen 1994 und 1996 deutlich angestiegen war, ging es zwischen 1996 und 1998 wie bereits in der Periode 1992/94 zurück. Ursächlich für diese Entwicklung ist die gleichmäßige Verminderung der Anzahl der berücksichtigten Verbindungen bei den meisten Unternehmen aus der ersten Zehner-Ranggruppe. Allein die RWE AG wies drei Verbindungen über gemeinsame Kontrollorganmitglieder weniger auf als 1996. Als einziges Unternehmen konnte die Deutsche Post AG die Zunahme einer Verbindung aufweisen. Abgesehen von dem Ausscheiden der Robert Bosch GmbH aus dem Kreis der zehn größten Unternehmen und dem Eintritt der Deutschen Bank AG blieb der Unternehmenskreis unverändert.

⁵⁹⁾ In Tabelle III.21 wird aufgrund der unternehmensweisen Darstellung jede Verbindung zweimal ausgewiesen.

424. Eine Analyse der Zusammensetzung der Kontrollorgane der hundert größten Unternehmen erfolgt in Tabelle III.22. Soweit dies möglich war, wurden die Kontrollmandate den verschiedenen Gruppen von Mandatsträgern⁶⁰⁾ zugeordnet. Die Anteile der Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, der Gewerkschaftsvertreter und der Vertreter von Banken und Versicherungen, die nicht gleichzeitig in der Geschäftsführung eines Unternehmens der „100 Größten“ sind, nahmen ab. Von den Geschäftsführungsmitgliedern verzeichneten insbesondere die Bankenvorstände einen erheblichen Rückgang.

Das anteilmäßige Gewicht der einzelnen Gruppen hängt erheblich von dem Kreis der hundert größten Unternehmen ab, teilweise aber auch von den Veränderungen innerhalb der Unternehmensvorstände. Wechselt beispielsweise ein Vorstand in den Aufsichtsrat seines Unternehmens, so erfolgt die Zuordnung bei Banken und Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten“ zu den sonstigen Banken- und Versicherungsvertretern, bei allen anderen Unternehmen zu den nicht zuzuordnenden Mandatsträgern.

425. Die Vertreter der in Tabelle III.22 aufgeführten Gruppen hatten vielfach Mandate in den Kontrollorganen mehrerer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ inne. So betrug für Geschäftsführungsmitglieder insgesamt die durchschnittliche Anzahl der wahrgenommenen Mandate 2,1 wie 1996, die dazu gehörenden Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen nahmen im Durchschnitt 2,7 (1996: 2,6) Mandate wahr. Sonstige Vertreter von Banken und Versicherungen waren in durchschnittlich 1,5 (1996: 1,9), Gewerkschaftsvertreter wie 1996 in 1,2 Kontrollorganen vertreten. Gegenüber 1996 nahm nur die durchschnittliche Anzahl der von sonstigen Banken und Versicherungsrepräsentanten wahrgenommenen Mandate ab. In allen anderen Kategorien wurde mindestens der Stand der Vorperiode erreicht.

Die höchste Zahl an Mandaten, die bei Vertretern der jeweiligen Gruppen gezählt wurde, betrug 1998 bei den Geschäftsführungsmitgliedern neun (1996: zehn), bei den sonstigen Vertretern von Banken und Versicherungen drei (1996: acht) sowie bei den Gewerkschaftsvertretern drei (1996: drei) Mandate. Dabei verfügten 1998 sechs (1996: fünf) Geschäftsführungsmitglieder über fünf oder mehr Sitze in Kontrollorganen, bei den sonstigen Banken- bzw. Versicherungsvertretern war es 1998 keiner (1996: einer). Bei den nicht zuzuordnenden Mandatsträgern ist die Wahrnehmung mehrere Mandate ebenfalls üblich. In diese Kategorie fallen unter anderem die ehemaligen Vorstands- oder Aufsichtsratsmitglieder der „100 Größten“ oder Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen, die aus dem Berichtskreis ausgeschieden sind. Die maximale Anzahl ausgeübter Mandate betrug in dieser Kategorie im Berichtsjahr sieben (1996: acht).

⁶⁰⁾ Vgl. Tz. 413.

Tabelle III.21:

**Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen 1970, 1996 und 1998
über Kontrollorgane¹**

Rang			Unternehmen	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist		
1970	1996	1998		1970	1996	1998
1	-	-	RAG AG	6	-	-
2	3	4	Siemens AG	6	4	2
3	6	3	Volkswagen AG	3	3	2
4	2	2	DaimlerChrysler AG	5	3	2
5	-	-	AEG Aktiengesellschaft	1	-	-
6	-	-	Hoechst AG	4	-	-
7	-	-	Thyssen AG	3	-	-
8	-	-	BASF AG	1	-	-
9	9	9	Bayer AG	3	7	6
10	7	7	RWE AG	4	5	2
-	1	1	Deutsche Telekom AG	-	3	2
-	4	5	Deutsche Post AG	-	1	2
-	5	6	Deutsche Bahn AG	-	4	3
-	8	10	VEBA AG	-	7	5
-	10	-	Robert Bosch GmbH	-	1	-
-	-	8	Deutsche Bank AG	-	-	6
Insgesamt				36	38	32

¹ In den Fällen, in denen anstelle einer Rang- bzw. Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zehn größten Unternehmen bzw. nicht unter den hundert größten Unternehmen.

Quelle: Eigene Erhebungen

5. Die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

426. Externes Wachstum stellt eine der wesentlichen Ursachen für Unternehmenskonzentration dar. Die Berichterstattung über die hundert größten Unternehmen wird daher traditionell mit einer Zusammenstellung der unmittelbaren und mittelbaren Beteiligung der jeweils „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt nach § 39 Abs. 6 GWB (§ 23 GWB a. F.) angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen abgeschlossen. Während die vorhergehenden Abschnitte die Verflechtungen der größten Unternehmen untereinander behandelten, wird hier die Zusammenschlusstätigkeit dieser Gruppe insgesamt betrachtet und der Gesamtzahl der Fusionen in Deutschland gegenübergestellt.

427. In der Berichtsperiode 1998/99 waren die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ insgesamt an 1 206 (1996/97: 889) Zusammenschlüssen beteiligt. In den Fällen, in denen mehr als ein Unternehmen aus dem Berichtskreis an einer Fusion beteiligt war, wurde diese jedem der Unternehmen zugerechnet. Bereinigt um diese Doppelzählungen ergibt sich mit 1 148 (1996/97: 834) die Anzahl der Zusammenschlüsse mit Beteiligung von mindestens einem Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“. Gegenüber der vorhergehenden Berichtsperiode erhöhte sich die Zahl der Fusionen unter Beteiligung der „100 Größten“ um 29 %.

428. Die Gesamtzahl der dem Bundeskartellamt 1998/99 angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse betrug 3 070 und lag damit unter der entsprechenden Zahl für den Zeitraum 1996/97, in dem 3 185 Fusionen gemeldet worden waren. Die hundert größten Unternehmen waren an 37,4 % aller Zusammenschlüsse beteiligt. Verglichen mit dem Anteilswert der Vorperiode von 26,2 % ergibt sich eine im Vergleich zur Gesamtheit aller Unternehmen erhöhte Zusammenschlussaktivität der betrachteten Großunternehmen.

429. In Tabelle III.23 ist für jedes Unternehmen aus dem Berichtskreis die Zahl der Zusammenschlüsse, an denen

es beteiligt war, angegeben. Da die Anzeigepflicht für Anschlussfälle, die gemäß § 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB a. F. bestand, seit Inkrafttreten der sechsten GWB-Novelle am 1. Januar 1999 nicht mehr besteht, beziehen sich die Einträge in der letzten Spalte der Tabelle III.23 ausschließlich auf das Jahr 1998.

1998/99 wuchsen 91 (1996/97: 86) der hundert größten Unternehmen extern. Durch besonders viele Engagements zeichneten sich wie in den Vorjahren die Unternehmen in der oberen Hälfte der Rangfolge aus. Ihre Zusammenschlussbeteiligungen summierten sich auf 913 oder 75,7 % (1996/97: 675 oder 75,9 %) aller Fusionen, die den „100 Größten“ zuzurechnen waren.

Unter den 25 größten Unternehmen befand sich kein einziges, das nicht mindestens einen Zusammenschluss verzeichnete. Die geringste Aktivität entfaltete die Bayerische Motoren Werke AG sowie die Ford Motor Company mit jeweils zwei vollzogenen Zusammenschlüssen. An zehn und mehr Zusammenschlüssen waren insgesamt 37 (1996/97: 32) Unternehmen beteiligt, wobei die RWE AG mit 100 Fällen sowie die Veba AG mit 85 vollzogenen Fusionen erneut die höchste Zusammenschlussaktivität aufwiesen. Deutlich seltener zeigten die VIAG Aktiengesellschaft (46 Zusammenschlüsse), die RAG Aktiengesellschaft (40 Zusammenschlüsse), die Preussag AG (38 Zusammenschlüsse), die DaimlerChrysler AG (38 Zusammenschlüsse), sowie die Deutsche Lufthansa AG (37 Zusammenschlüsse) den Vollzug von Zusammenschlüssen an.

Wie in den Vorperioden zeichneten sich vor allem die Energieunternehmen durch ausgeprägte Fusionsaktivitäten aus. Für die anderen Branchen konnte eine einheitliche Tendenz nicht festgestellt werden.

430. Bei Einteilung der Unternehmen in 25er-Ranggruppen ergibt sich, dass die 25 größten Unternehmen an mehr als der Hälfte der Zusammenschlüsse beteiligt waren (vgl. Tabelle III.24). 1998/99 betrug ihr Anteil 50,1 %, im Berichtszeitraum 1996/97 waren es 54,9 %. Für die jeweils nächste Ranggruppe ergibt sich jeweils annähernd exine Halbierung des Anteils an den angezeigten vollzogenen Zusammenschlüssen.

Tabelle III.22:

Aufschlüsselung der Mandatsträger in den Kontrollorganen der hundert größten Unternehmen 1996 und 1998 nach Gruppen

Gruppenzugehörigkeit	Anteil an der Gesamtzahl der Mandate (%)	
	1998	1996
Mitglieder der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, davon:	9,4	11,5
Vertreter von Banken	3,4	4,9
Vertreter von Versicherungen	1,1	1,3
Vertreter		
von Banken	1,3	1,5
von Versicherungen,	0,5	0,6
die nicht gleichzeitig in der Geschäftsführung eines Unternehmens der „100 Größten“ sind ¹		
Gewerkschaftsvertreter	12,4	12,1
Angestellte des Unternehmens (Betriebsrat, leitende Angestellte)	33,8	33,3
Nicht zuzuordnen	42,6	41,0
Insgesamt	100,0	100,0
Gesamtzahl der Mandate	1 725	1 710

¹ Hierzu zählen

- Vertreter von Banken oder Versicherungen, die nicht zu den „100 Größten“ gehören,
- ehemalige Geschäftsführungsmitglieder von Banken oder Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten“, sofern sie noch Mitglied des Aufsichtsrates sind, sowie
- nicht zur Geschäftsführung gehörende Mitarbeiter von Banken und Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten“.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.23:

**Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt 1998 und 1999
angezeigten Zusammenschlüssen**

Rang 1998	Unternehmen	Zusammenschlüsse	
		insgesamt	davon Anschlussfälle
1	Deutsche Telekom AG	9	0
2	DaimlerChrysler AG	38	0
3	Volkswagen AG	6	0
4	Siemens AG	36	0
5	Deutsche Post AG	4	0
6	Deutsche Bahn AG	21	0
7	RWE AG	100	2
8	Deutsche Bank AG	18	0
9	Bayer AG	8	0
10	VEBA AG	85	8
11	BASF AG	23	0
12	Robert Bosch GmbH	7	0
13	Mannesmann AG	18	0
14	RAG Aktiengesellschaft	40	0
15	Thyssen AG (ThyssenKrupp AG)	33	1
16	Metro AG	17	0
17	Bayerische Motoren Werke AG	2	0
18	Deutsche Lufthansa AG	37	0
19	General Motors-Gruppe Deutschland (General Motors Corporation)	2	0
20	VIAG Aktiengesellschaft	46	0
21	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	11	0
22	Generali-Gruppe Deutschland (Aachener und Münchener Beteiligungs-AG)	5	0
23	Dresdner Bank AG	7	0
24	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	14	0
25	Ford-Werke AG (Ford Motor Company)	2	0
26	MAN AG	10	0

noch Tabelle III.23:

Rang 1998	Unternehmen	Zusammenschlüsse	
		insgesamt	davon Anschlussfälle
27	Karstadt AG (Karstadt Quelle AG)	4	0
28	Preussag AG	38	6
29	AXA-Gruppe Deutschland (AXA S.A.)	4	0
30	Commerzbank AG	11	0
31	Rewe KGaA (Rewe-Zentral AG)	14	0
32	VEW Aktiengesellschaft	28	0
33	IBM-Gruppe Deutschland (IBM International Business Machines Corporation)	7	0
34	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	3	0
35	Bertelsmann AG	25	5
36	ZF Friedrichshafen AG (Stadt Friedrichshafen AG)	7	0
37	Hoechst AG	17	1
38	Energie Baden-Württemberg AG	22	1
39	Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH (Freie und Hansestadt Hamburg)	31	1
40	Asea Brown Boveri AG (ABB / Schweiz)	4	0
41	Henkel KGaA	5	0
42	Continental AG	2	1
43	Rheinmetall AG (Gesellschafterstamm Röchling)	14	0
44	Otto Versand GmbH & Co (Otto AG für Beteiligungen)	16	6
45	Allianz Aktiengesellschaft	11	0
46	Metallgesellschaft AG	15	0
47	Bankgesellschaft Berlin AG	16	2
48	Linde AG	9	1
49	Walter Holding AG (Ignatz Walter AG)	1	0
50	Schickedanz-Gleichordnungskonzern (Schickedanz- Holding-Stiftung & Co.KG)	5	0
51	Philip Morris-Gruppe Deutschland (Philip Morris Company)	0	0
52	Carl-Zeiss-Stiftung	6	0
53	Deutsche Babcock AG (Babcock Borsig AG)	10	1

noch Tabelle III.23:

Rang 1998	Unternehmen	Zusammenschlüsse	
		insgesamt	davon Anschlussfälle
54	Landesbank Baden-Württemberg	34	0
55	Ruhrgas Aktiengesellschaft	3	0
56	Philips GmbH (Koninklijke Philips Electronics N.V.)	6	0
57	Spar Handels-AG	3	0
58	Degussa AG	1	0
59	Axel Springer Verlag AG (Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co)	24	0
60	Roche-Gruppe Deutschland (Roche-Holding AG)	1	0
61	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG	16	0
62	SAP AG	5	0
63	BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH	3	0
64	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.	2	0
65	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	34	0
66	Compagnie de Saint Gobain	17	0
67	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	3	0
68	Philipp Holzmann AG	9	0
69	Unilever-Gruppe Deutschland (Unilever N.V.)	0	0
70	Hewlett-Packard Gruppe Deutschland (Hewlett- Packard Corporation)	0	0
71	Wacker-Chemie GmbH	3	0
72	Flughafen Frankfurt/Main AG	7	0
73	Merck KFAA	4	0
74	Diehl Stiftung & Co. (Diehl Gesellschafterstiftung)	1	0
75	Alcatel-Gruppe Deutschland (Alcatel-S.A.)	8	0
76	Deutsche Postbank AG	1	0
77	Shell-Gruppe Deutschland (N.V. Koninklijke Nederlandsche Petroleum Maatschappij/Royal Dutch Petroleum Company)	23	10
78	Schering AG	1	0
79	Clariant GmbH (Clariant AG)	4	0

noch Tabelle III.23:

Rang 1998	Unternehmen	Zusammenschlüsse	
		insgesamt	davon Anschlussfälle
80	Salzgitter AG	1	0
81	adidas-Salomon AG	1	0
82	C. H. Boehringer Sohn KG	0	0
83	R+V Versicherung AG	1	0
84	Nestlé Deutschland AG (Nestlé S.A)	7	0
85	Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt	6	0
86	Procter & Gamble-Gruppe Deutschland (Procter & Gamble Corporation)	1	0
87	Freudenberg & Co.	7	0
88	AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG	3	0
89	Tchibo Holding AG	0	0
90	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	4	0
91	Neckarwerke Stuttgart AG	3	0
92	Miele & Cie. GmbH & Co.	0	0
93	Debeka-Gruppe (Debeka Krankenversicherungsverein a. G.)	0	0
94	Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft	1	0
95	KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft	0	0
96	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	22	0
97	Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft	4	0
98	Beiersdorf AG	0	0
99	Parion-Gruppe (Parion Konzern OHG)	5	0
100	Adolf Würth GmbH & Co KG	3	0

Quelle: Angaben des Bundeskartellamtes

Tabelle III.24:

**Häufigkeit der Beteiligungen der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1998
an Unternehmenszusammenschlüssen 1998/1999 nach Ranggruppen**

Die auf Rang ... bis ... stehenden Unternehmen	waren ...mal an Zusammenschlüssen beteiligt	Das entspricht einem Anteil von ... % an der Gesamtzahl
1 bis 25	589	48,8
26 bis 50	319	26,5
51 bis 75	200	16,6
76 bis 100	98	8,1
Insgesamt	1 206	100,0

Quelle: Eigene Erhebungen nach Angaben des Bundeskartellamtes

KAPITEL IV

Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlusskontrolle**1. Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen****1.1 Die Entwicklung der Missbrauchsaufsicht in der Amtspraxis**

431. Die Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen bleibt innerhalb der Amtspraxis des Bundeskartellamtes (BKartA) weiterhin von eher nachgeordneter Bedeutung. Daran hat auch die Ausgestaltung des neuen § 19 Abs. 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) als echte, unmittelbar wirkende Verbotsnorm nichts geändert. Das Bundeskartellamt hält einen weiteren Rückgang der Amtspraxis für möglich, wenn die Neuregelung die erwartete bessere Vorfeldwirkung entfaltet.¹⁾ Diese Erwartung wird auch dadurch gestützt, dass der Gesetzgeber auf diesem Felde den Zivilrechtsweg eröffnet hat. Das heißt, Unternehmen können sich gegen den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung ohne Einschaltung der Kartellbehörden mit zivilrechtlichen Schadensersatz- und Unterlassungsklagen wehren.

432. Schwerpunkte der Missbrauchsaufsicht im Berichtszeitraum lagen in den Bereichen Energiewirtschaft und Telekommunikation. Der Reichweite des neugeschaffenen Netzzugangstatbestands des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB wird derzeit vorrangig im Hinblick auf die Öffnung der Strommärkte getestet. Darüber hinaus hat das Bundeskartellamt die Vorschrift bei der Erzwingung des Zugangs zum Fährhafen Puttgarden für Wettbewerber angewendet. Die hier ergangene Untersagungsverfügung wurde mit der Anordnung der sofortigen Vollziehbarkeit verknüpft. Das Oberlandesgericht hat diese jedoch im Fall Puttgarden aufgehoben und die aufschiebende Wirkung bis zu einer rechtskräftigen Entscheidung in der Hauptsache wieder hergestellt. Erste Erfahrungen hat das Amt zudem mit dem neuen § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB gemacht, der unter bestimmten Voraussetzungen Verkäufe unter Einstandspreisen verbietet. Das Amt hält – trotz verbreiteter Skepsis – die Vorschrift für praktikabel und umsetzbar. Wegen des allgemeinen Interesses an der Anwendungspraxis wird gegenwärtig erwogen, Verwaltungsgrundsätze zur Anwendung der Norm zu veröffentlichen.

433. Der Stellenwert der kartellbehördlichen Preishöhenkontrolle ist, wie in den Jahren zuvor, gering. Anwen-

dungsschwerpunkte lagen im Bereich der leitungsgebundenen Energiewirtschaft. Daneben hat das Bundeskartellamt die Preisgestaltung der Deutschen Telekom AG bei der Bereitstellung von Teilnehmerdaten überprüft.

1.2 Preismissbrauch**1.2.1 Flugpreisspaltung**

434. Das Bundeskartellamt hatte der Deutschen Luft Hansa AG (DLH) im Februar 1997 untersagt, auf der Flugstrecke zwischen Berlin und Frankfurt ein Entgelt zu fordern, das um mehr als 10 DM über dem Preis auf der Vergleichsstrecke zwischen Berlin und München liegt.²⁾ Die DLH hatte zwischen beiden Strecken eine Preisspaltung derart vorgenommen, dass die Preise auf ihrer Monopolverbindung Berlin–Frankfurt zum Teil erheblich über den Preisen auf der Verbindung Berlin–München lagen, auf der die DLH einem intensiven Wettbewerb durch die Deutsche British Airways ausgesetzt war. Der Argumentation der DLH zufolge wurden auf beiden Strecken keine kostendeckenden Preise erzielt, was einen Preismissbrauch per se ausschließe. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes kann ein im Wettbewerb stehendes Unternehmen jedoch keine Garantie für volle Kostendeckung beanspruchen. Zudem können die Kosten des Marktbeherrschers kein relevanter Maßstab sein, da diese keinem Wettbewerb ausgesetzt sind. Für die Missbrauchsaufsicht seien vielmehr die Preise relevant, die – unabhängig vom Grad der Kostendeckung – im Wettbewerb durchgesetzt werden können.

435. Dieser Auffassung des Kartellamtes folgte das Kammergericht nicht.³⁾ Es hob die Entscheidung mit der Begründung auf, für eine Missbrauchsverfügung bestehe dann kein Raum, wenn das preisspaltende Unternehmen auf keinem der betroffenen Märkte kostendeckende Preise erziele. Voraussetzung für einen Preismissbrauch sei vielmehr, dass der beanstandete Preis über die langfristig voll zugewiesenen einschlägigen Kosten des Luftfahrtunternehmens einschließlich einer angemessenen Kapitalverzinsung hinausgeht. Dabei sei eine streckenbezogene Sicht anzuwenden. Dieser allgemeine Grundsatz gelte in besonderem Maße für den innereuropäischen Luftverkehr. Denn nach den luftfahrtrechtlichen Vorschriften der

¹⁾ Vgl. Bericht des Bundeskartellamtes über die Tätigkeit in den Jahren 1997/98 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, BT-Drs. 14/1139, S. 20 f.

²⁾ Vgl. Monopolkommission, Marktöffnung umfassend verwirklichen, Hauptgutachten 199 6/1997, Baden-Baden 1998, Tz. 311 ff.

³⁾ KG, Beschluss vom 26. November 1997, Kart 9/97, WuW/E DE-R 124.

Gemeinschaft haben die zuständigen Behörden im Interesse der Flugsicherheit dafür Sorge zu tragen, dass die von den Fluggesellschaften geforderten Entgelte die Erzielung angemessener Gewinne ermöglichen.

436. In seiner Entscheidung vom 22. Juli 1999 folgt der Bundesgerichtshof dieser Argumentation insoweit, als er feststellt: Eine Preisspaltung kann dann sachlich gerechtfertigt sein, wenn das höhere Entgelt nicht einmal die Selbstkosten des marktbeherrschenden Unternehmens deckt, dieses vielmehr Verluste erleidet, die in anderer Weise ausgeglichen werden müssen.⁴⁾ Die in § 19 Abs. 4 Nr. 3 GWB als Anwendungsfall eines Ausbeutungsmissbrauchs qualifizierte Preisspaltung eines marktbeherrschenden Unternehmens setze voraus, dass das betroffene Unternehmen seine starke Stellung zulasten der Marktgegenseite in einer Weise ausnutzt, die ihm nur deswegen eröffnet sei, weil es wegen seiner marktbeherrschenden Stellung auf die Interessen seiner Abnehmer keine Rücksicht nehmen müsse, vor allem auch keinem durch Wettbewerber verursachten Rationalisierungsdruck ausgesetzt sei. Dieses Unwerturteil – so der Bundesgerichtshof – sei jedenfalls dann nicht gerechtfertigt, wenn das marktbeherrschende Unternehmen auch bei ordnungsgemäßer Zuordnung der bei ihm entstehenden Kosten und bei Ausschöpfung etwaiger Rationalisierungsreserven lediglich Einnahmen erziele, die die Selbstkosten nicht decken. Kein Unternehmen könne im Wege der Preissmissbrauchsaufsicht dazu gezwungen werden, entweder seine Leistung zu nicht kostendeckenden Preisen anzubieten oder sich aus dem Wettbewerb gänzlich zurückzuziehen. Dies aber wäre die Folge der Auffassung des Bundeskartellamtes. Das Amt sehe im vorliegenden Fall die Aufgabe der Preissmissbrauchsaufsicht darin, das marktbeherrschende Unternehmen ohne Rücksicht auf dessen Kostensituation zu Effizienzsteigerungen und Angebotsverbesserungen zu zwingen.

437. Der Bundesgerichtshof hat den Beschluss des Kammergerichts aufgehoben und zur anderweitigen Verhandlung an das Kammergericht zurückverwiesen. Begründet wird dies damit, dass das Beschwerdegericht seine Annahme, die DLH könne auf der Berlin–Frankfurt-Strecke ihre Flugbetriebskosten nicht durch die hier geforderten höheren Entgelte decken, nicht durch tatrichterliche Feststellungen dargelegt habe. Das Kammergericht hatte die auf verschiedene Auskunftersuchen des Bundeskartellamtes seitens der DLH gemachten Angaben und vorgelegten Berechnungen als richtig unterstellt, jedoch keine ergänzenden Ermittlungen über das Vorhandensein einer Verlustsituation durchgeführt. Dazu hätte es nach Auffassung des Bundesgerichtshofs jedoch Anlass gegeben. Die bloße Behauptung des marktbeherrschenden Unternehmens, die festgestellte Preisspaltung stelle kein missbräuchliches Verhalten dar, reiche nicht aus. Bei der Feststellung, ob der Preisunterschied durch sachliche Gründe gerechtfertigt und die indizielle Bedeutung der Preisspaltung damit ausgeräumt sei, treffe das Unternehmen eine gesteigerte Mitwirkungspflicht.

⁴⁾ BGH, Beschluss vom 22. Juli 1999, KVR 12/98, WuW/E DE-R 375.

438. Die Monopolkommission teilt die von Kammergericht und Bundesgerichtshof vertretene Auffassung zur Feststellung eines Preissmissbrauchs nicht. Sie hat bereits früher darauf hingewiesen, dass es für die Feststellung eines Preissmissbrauchs nicht darauf ankommt, ob unternehmerischer Gewinn erzielt wird oder welchen Beitrag der in Rede stehende Preis zu der Kostendeckung des Unternehmens leistet, sondern dass es allein darauf ankommt, ob ein Preis im Wettbewerb durchsetzbar wäre.⁵⁾ Damit kommt es entscheidend auf die Ermittlung des wettbewerbsanalogen Preises an. Hinreichend objektiv ist dies auf der Grundlage des Vergleichsmarktkonzeptes möglich.

439. Die Feststellung eines Preissmissbrauchs auf der Grundlage eines Preis-Kosten-Vergleichs ist demgegenüber problematisch. Zum einen werden Wettbewerbsbehörden und Justiz kaum in der Lage sein, die bei einem Unternehmen vorhandenen Rationalisierungsreserven abzuschätzen und die Kosten der effizienten Leistungserstellung verlässlich zu ermitteln. Orientieren sie sich stattdessen an den tatsächlichen Kosten, so fehlt dem Unternehmen der Anreiz, diese Kosten gering zu halten und effizient zu produzieren.

Zum anderen ist die Zuordnung einzelner Kostenbestandteile immer willkürlich. Dies gilt insbesondere für Fixkosten- und Gemeinkostenelemente. Wenn der Bundesgerichtshof von einer ordnungsgemäßen Zuordnung der „entstehenden Kosten“ und von „Selbstkosten“ redet, lässt er unklar, wie Gemeinkosten und Fixkosten zu behandeln sind. Wenn das Kammergericht von „langfristig voll zugewiesenen einschlägigen Kosten“ spricht, stellt es auf „langfristige“ Durchschnittskosten unter Einbezug aller der betreffenden Aktivität zurechenbaren Fixkosten ab; der Status der Gemeinkosten bleibt auch hier unklar. Aus wissenschaftlicher Perspektive ist dazu anzumerken, dass die Zuordnung von Gemeinkosten immer willkürlich ist.

Auch die Zuordnung „einschlägiger“ Fixkosten ist problematisch, wenn die betreffende Aktivität im Verbund mit anderen durchgeführt wird. Werden verschiedene Aktivitäten im Verbund durchgeführt, so wird die Preis- und Angebotspolitik des Unternehmens die anfallenden Verbundeffekte berücksichtigen. Neben den Preis-Kosten-Margen der einzelnen Angebote wird das Unternehmen auf Nachfrageeffekte achten, auf mittelbare Effekte bei verbundenen Gütern wie auf unmittelbare Effekte bei dem betroffenen Gut selbst. Gibt es Nachfragekomplementaritäten zwischen Gütern, etwa zwischen Flügen auf der Strecke Frankfurt–Berlin und Flügen auf der Strecke Frankfurt–New York, so kann es für das Unternehmen attraktiv sein, das Gesamtportefeuille seiner Preise und Angebote so zu gestalten, dass das eine oder andere Angebot für sich genommen Verluste zu machen scheint; diesen Verlusten entsprechen dann höhere Gewinne bei anderen Aktivitäten.

⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserrfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 510.

Ein solcher paradox anmutender Befund ist um so wahrscheinlicher, je mehr der Preis-Kosten-Vergleich für das einzelne Angebot neben den Grenzkosten oder den variablen Durchschnittskosten auch Fixkosten und Gemeinkostenelemente berücksichtigt. Für die kurzfristige Preis- und Angebotspolitik des Unternehmens sind diese Kostenelemente unerheblich; selbst „einschlägige“ fixe Kosten werden nicht unbedingt dort gedeckt, wo sie anfallen, sondern – zumindest teilweise – dort, wo die Marktsituation die erforderlichen Margen hergibt.⁶⁾ Im Rahmen eines Angebotsverbunds kann dies auch langfristig im Unternehmensinteresse liegen. Für Gemeinkosten, die hier nur einzelnen Aktivitäten erkennbar zugerechnet werden können, gilt a fortiori dasselbe. Ob die Marktsituation die erforderlichen Margen hergibt, hängt neben den Verbundzusammenhängen mit anderen Märkten vor allem von der Wettbewerbssituation – und damit verbunden von der Nachfrageelastizität – in dem betreffenden Teilmarkt ab. Der Befund, dass die Lufthansa AG auf der Strecke Frankfurt–Berlin bei vergleichbaren Grenzkosten höhere Preise verlangt als auf der Strecke München–Berlin, entspricht dem Umstand, dass aufgrund der De-facto-Monopolsituation die relevante Preiselastizität auf der Strecke Frankfurt–Berlin deutlich niedriger ist. Wenn gleichwohl auch auf dieser Strecke möglicherweise die fixen Kosten nicht voll gedeckt werden, so ist davon auszugehen, dass die Gestaltung von Preisen und Angeboten für beide Strecken wesentlich von Verbundeffekten bestimmt wird. Für die Einschätzung, dass die höheren Preise auf der Strecke Frankfurt–Berlin die größere Marktmacht der Lufthansa auf diesem Markt reflektieren, ist dies aber nicht von Belang.

440. Die Monopolkommission spricht sich dafür aus, bei dem vom Bundesgerichtshof geforderten Preis-Kosten-Vergleich so weit wie möglich auf Grenzkosten, ersatzweise auf variable Durchschnittskosten, abzustellen. Auch die Erfassung dieser Kostenelemente ist problematisch; schon die Frage, ob bei den Abschreibungen – hier insbesondere für Flugzeuge – auf historische Anschaffungskosten oder auf Wiederbeschaffungskosten abgestellt werden soll, bietet erheblichen Spielraum für Willkür. Ein Abstellen auf Grenzkosten böte aber wenigstens die Möglichkeit, das Ausschöpfen von Marktmacht beim Erwirtschaften von Deckungsbeiträgen in die Missbrauchsaufsicht einzubeziehen und diese wenigstens ein Stück weit gegenüber der Zurechnungsproblematik von Gemein- und Fixkosten zu immunisieren. Die grundsätzliche Einschätzung der Monopolkommission, dass ein Vorgehen ohne Preis-Kosten-Vergleich nur anhand von Vergleichsmärkten vorzuziehen sei, wird von dieser Stellungnahme nicht berührt.

1.2.2 Missbräuchlich überhöhte Preise für die Überlassung von Teilnehmerdaten

441. Das Bundeskartellamt hat im Jahr 1998 gegen die Deutsche Telekom AG (DTAG) ein Verfahren wegen miss-

bräuchlich überhöhter Preise und unbilliger Behinderung anderer Unternehmen geführt. Der DTAG wurde vorgeworfen, für die Weitergabe von Teilnehmerdaten an andere Unternehmen sachlich nicht gerechtfertigte Preise zu fordern. Darüber hinaus bestand der Verdacht, die Telekom stelle die Daten nicht in dem Umfang zur Verfügung, der für das Angebot alternativer Auskunftsdienste und die Herausgabe von Teilnehmerverzeichnissen notwendig ist.

442. Teilnehmerdaten sind Datensätze, in denen Telefonnummern mit Informationen über den zugehörigen Teilnehmeranschluss, wie Name und Adresse des Anschlussinhabers, verknüpft sind. Sie stellen das Vorprodukt für das Angebot von Auskunftsdiensten und die Herausgabe von Teilnehmerverzeichnissen dar. Im Jahr 1998 verfügte die DTAG über rund 45,2 Millionen Teilnehmeranschlüsse. Von diesen wünschten etwa 34 Millionen Kunden einen Eintrag in das Telefonbuch und ca. 36 Millionen Kunden die Aufnahme in die Teilnehmerdatenbank der DTAG zur Auskunftserteilung. Diese Teilnehmerdaten wurden anderen Anbietern von Printverzeichnissen bzw. einer telefonischen Auskunftserteilung gegen Entgelt zur Verfügung gestellt. Daneben verfügt die DTAG über mehr als 4 Mio. erweiterte Datensätze, in denen z. B. zusätzliche Eintragungen auf Kundenwunsch enthalten sind, weitere eigenrecherchierte Datensätze und Datensätze anderer Netzbetreiber. Diese wurden zwar der konzernzugehörigen DeTeMedien, nicht jedoch Dritten überlassen. Hierin sah das Kartellamt eine sachlich nicht gerechtfertigte unbillige Behinderung von Wettbewerbern, deren Tätigkeit auf den relevanten Märkten erheblich beeinträchtigt sei, da sie mit qualitativ schlechterem Datenmaterial gegen die marktbeherrschende DTAG konkurrieren müssen.

443. Darüber hinaus wurden die Entgelte der Telekom für die Überlassung der Teilnehmerdaten als missbräuchlich überhöht angesehen. Als Maßstab für einen zulässigen Preis hatte das Kartellamt auf § 12 Abs. 1 Telekommunikationsgesetz (TKG) abgestellt. Danach können Lizenznehmer, die Sprachkommunikationsdienstleistungen für die Öffentlichkeit anbieten, für die Bereitstellung ihrer Teilnehmerdaten an andere Lizenznehmer nur solche Entgelte verlangen, die sich an den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung orientieren.⁷⁾ Tatsächlich waren die Erlöse der DTAG aus dem Verkauf der Teilnehmerdaten im Jahr 1998 nahezu dreimal so hoch, wie die von den Unternehmen selbst genannten Kosten für deren Bereitstellung.

444. Das Missbrauchsverfahren wurde Anfang 1999 eingestellt, nachdem die DTAG die Preise für ihre Teilnehmerdaten deutlich gesenkt und die zugrunde liegende Preisstruktur wesentlich verändert hat. Darüber hinaus hatte sich die Telekom im Lauf des Verfahrens bereit erklärt, ihre Teilnehmerdaten anderen Unternehmen vollständig zur Verfügung zu stellen. Mit diesen Zugeständnissen – so die Kartellbehörde – haben sich die

⁶⁾ Laffont, J. J./Tirole, J., *Competition in Telecommunications*, Cambridge, Mass./London 1999, Abschnitt II.2.

⁷⁾ Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1997/98, a.a.O., S. 153.

Voraussetzungen für das Entstehen von wesentlichem Wettbewerb auf den Märkten für Auskunftsdienst und Teilnehmerverzeichnisse strukturell entscheidend verbessert.

445. Die Zuständigkeit des Bundeskartellamtes für das Missbrauchsverfahren im Bereich der Teilnehmerdaten war nicht umstritten. Zwar siedelt das TKG die Befugnis der Verhaltenskontrolle über marktbeherrschende Telekommunikationsunternehmen bei der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) an. Diese bleibt allerdings beschränkt auf die präventive und nachträgliche Entgeltregulierung nach §§ 23 ff. TKG sowie die besondere horizontale Missbrauchsaufsicht im Hinblick auf die Gewährleistung des diskriminierungsfreien Netzzugangs nach § 33 TKG. Die Entgeltregulierung nach §§ 23 ff. TKG bezieht sich auf Entgelte für Telekommunikationsdienstleistungen. Die Bereitstellung von Teilnehmerdaten kann nicht hierunter gefasst werden. § 12 TKG, welcher die Bereitstellung von Teilnehmerdaten regelt, enthält keine explizite Eingriffsbefugnis für die Regulierungsbehörde. Diese Auffassung wird sowohl von der Regulierungsbehörde als auch vom Bundeskartellamt vertreten. Selbst für den Fall, dass ein beanstandetes Verhalten unter die Normen des TKG zu subsumieren sei, bleibe das Bundeskartellamt zuständig, soweit die Regulierungsbehörde keine Eingriffsmöglichkeiten nach TKG sehe. Außer Frage steht die Anwendbarkeit von Gemeinschaftsrecht durch das Bundeskartellamt.

1.3 Behinderungsmissbrauch

1.3.1 Zugang zu wesentlichen Einrichtungen

446. Im Zuge der Sechsten GWB-Novelle hat der Gesetzgeber die Missbrauchstatbestände des § 19 Abs. 4 GWB um eine eigenständige Regelung bei der Verweigerung des Zugangs zu wesentlichen Einrichtungen ergänzt. Wesentliche Einrichtungen sind vor allem Netze, aber auch andere Infrastruktureinrichtungen, deren Nutzung für die Aufnahme oder die Aufrechterhaltung von Wettbewerb auf vor- oder nachgelagerten Märkten unerlässlich ist. Der Zugang gegen angemessenes Entgelt ist zu gewähren, wenn es anderen Unternehmen aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen ohne die Mitbenutzung der Ressourcen des Marktbeherrschers nicht möglich ist, auf vor- oder nachgelagerten Märkten als Wettbewerber tätig zu werden. Dies gilt nicht, wenn die Mitbenutzung des Netzes oder der Infrastruktureinrichtung aus betriebsbedingten oder sonstigen Gründen nicht möglich oder nicht zumutbar ist.

Das Bundeskartellamt hat die Reichweite des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB in zwei Verfahren getestet. Im ersten Fall ging es um die Verweigerung der Stromdurchleitung seitens der Berliner BEWAG AG. In einem weiteren Verfahren wurde der Zugang zum Fährhafen Puttgarden verweigert.

447. Richtungweisend für die Öffnung des Strommarktes ist die Anwendung des neuen Netzzugangsanspruchs

im Missbrauchsverfahren „Berliner Stromdurchleitung“⁸⁾ Der Verhinderung von ungerechtfertigter Durchleitungsverweigerung kommt große wettbewerbspolitische Bedeutung zu. Denn mit der Verweigerung der Durchleitung ist es einem Energieversorgungsunternehmen (EVU) möglich, den Markteintritt von Konkurrenten zu verhindern.

Im Sommer des Jahres 1999 beantragte RWE die Nutzung des Westberliner Netzes der BEWAG, um in diesem Gebiet einen industriellen Großkunden beliefern zu können. Die BEWAG lehnte dies mit der Begründung ab, dass ausreichende Netzkapazitäten hierfür nicht vorhanden seien und ihr daher die Durchleitung aus technischen Gründen nicht zumutbar sei.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes war diese Verweigerung missbräulich im Sinne des § 19 Abs. 1 i. V. m. Abs. 4 Nr. 1 und 4 sowie § 20 Abs. 1 GWB. Das Bundeskartellamt verpflichtete in seiner Entscheidung die BEWAG, die Stromdurchleitung zu den von ihr veröffentlichten Durchleitungsentgelten durchzuführen. Die BEWAG hat hiergegen Beschwerde beim Kammergericht Berlin eingelegt.

Aus Sicht des Bundeskartellamtes nimmt die BEWAG sowohl auf dem Markt für Stromdurchleitung, also dem Transport von Strom, als auch auf dem Markt für Endkundenversorgung eine marktbeherrschende Stellung ein. Der räumlich relevante Markt sei der Westberliner Markt. Für die Stromdurchleitung ist die räumliche Marktabgrenzung und die Frage der Marktbeherrschung unstrittig, da das Berliner Stromnetz im Eigentum der BEWAG ist und alternative Netze nicht zur Verfügung stehen. Beim Markt für Endkunden ist auch nach Auffassung der Monopolkommission auf den Westberliner Markt und nicht etwa auf einen überregionalen oder gar nationalen Markt abzustellen. Stromdurchleitung findet bisher nur in sehr wenigen Fällen statt, sodass ein Eindringen von Wettbewerbern in die ehemaligen Versorgungsgebiete der Energieversorgungsunternehmen (im Fall der BEWAG das Westberliner Stadtgebiet) noch selten sind. Räumlich relevant sind daher auch bei der Endkundenversorgung die ehemaligen Versorgungsgebiete.

448. Als marktbeherrschendes Unternehmen muss die BEWAG den Zugang zu Infrastruktureinrichtungen ermöglichen, wenn diese, wie im Falle des Stromnetzes, notwendig sind, um auf dem nachgelagerten Markt für Endkundenversorgung mit Strom tätig zu werden. Dies war weitgehend unstrittig. Die BEWAG berief sich allerdings darauf, dass ihr eine Durchleitung mangels ausreichender Kapazitäten nicht zumutbar sei. Die von der BEWAG vorgebrachten Engpassprobleme wurden vom Bundeskartellamt nicht akzeptiert. Dem Netzbetreiber stehe grundsätzlich kein Vorrecht bei der Nutzung seines eigenen Netzes zu. Sein Nutzungsbegehren sei gleichberechtigt mit den Durchleitungsbegehren anderer Unternehmen zu behandeln. Dies ergebe sich auch aus

⁸⁾ WuW/E DE-V 149.

der Elektrizitätsbinnenmarkttrichtlinie der Europäischen Union (Art. 7 Abs. 5) und der Wertung des Energiewirtschaftsgesetzes, das auf eine Öffnung der Netze abzielt. Dies bedeutet einen erheblichen Eingriff in die Eigentumsrechte des Netzbetreibers. Die Monopolkommission teilt die Auffassung des Bundeskartellamtes, dass zumindest in der Phase der Marktöffnung ein solcher Eingriff notwendig und vor dem Hintergrund der monopolistischen Vergangenheit der Branche auch gerechtfertigt ist.

Die BEWAG brachte weiterhin vor, dass sie zukünftige zusätzliche Durchleitungswünsche berücksichtigen müsse. Das Bundeskartellamt lehnte richtigerweise die Berücksichtigung von möglichen, aber noch gar nicht vorliegenden Kapazitätsanmeldungen ab. Darüber hinaus sei ein Kapazitätsengpass auch deshalb unwahrscheinlich, da es nur zu einer Substitution des Strombezugs, der vorher von der BEWAG an den Endkunden geliefert wurde, durch RWE kommt. Im Umfang des Strombezugs des Kunden stehe also zumindest innerhalb des Berliner Netzes genügend Kapazität zur Verfügung. Auch nach Ansicht der Monopolkommission dürften Kapazitätsengpässe innerhalb des Verteilnetzes in der Regel keine Rolle spielen, wenn ein Kunde von einem Konkurrenten des Netzbetreibers abgeworben wird, da sich in diesem Falle innerhalb des Verteilnetzes nichts ändert.

449. Im Dezember 1999 hat das Bundeskartellamt der Scandlines Deutschland GmbH, an der indirekt je zur Hälfte die Deutsche Bahn AG und das Königreich Dänemark beteiligt sind, untersagt, konkurrierenden Anbietern von Fährdienstleistungen den Zugang zum Fährhafen Puttgarden/Fehmarn gegen ein angemessenes Entgelt zu verweigern. Grundlage des Missbrauchsverfahrens nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB und Art. 82 EGV sind die Beschwerden von zwei Wettbewerbern, die – unabhängig voneinander – einen regelmäßigen Fährverkehr auf der so genannten Vogelfluglinie, d. h. der Fährverbindung von Puttgarden nach Rödby in Dänemark, aufnehmen wollen, dies jedoch nicht können, da ihnen die Scandlines Deutschland als Eigentümerin des Fährhafens Puttgarden dessen Mitbenutzung verweigert.

450. Die Scandlines Deutschland GmbH gehört – wie der ehemals staatliche dänische Fährbetrieb Scandlines A/S – zu der gemeinsam von der Deutschen Bahn AG und dem Königreich Dänemark beherrschten Holdinggesellschaft Scandlines AG, Rostock. Scandlines Deutschland und Scandlines A/S betreiben gemeinsam mit insgesamt 48 Schiffen auf 24 Linien Fährverbindungen von und nach Deutschland, Dänemark, Schweden und dem Baltikum. Unter anderem sind sie die einzigen Anbieter von Fährverbindungen auf der Route zwischen Puttgarden und Rödby. Die zugehörigen Häfen wurden 1963 von der Bundesrepublik Deutschland und dem dänischen Staat errichtet, um eine direkte Verbindung zwischen Hamburg und Kopenhagen über den 18 km breiten Fehmarnbelt zu gewährleisten. Heute stehen die Fährhäfen Puttgarden und Rödby im Eigentum der Scandlines Deutschland GmbH bzw. der Scandlines A/S.

Die Verbindung Puttgarden–Rödby, die wegen ihrer idealen Linienführung „Vogelfluglinie“ genannt wird, ist die mit Abstand aufkommenstärkste Route zwischen Deutschland und Skandinavien. Für die nähere Zukunft wird wegen der Eröffnung der Öresund-Brücke im Sommer 2000 noch eine weitere Steigerung des Verkehrsaufkommens um bis zu 40 % erwartet.

451. Beschwerdeführer sind zum einen die zur norwegischen Eidsiva Rederi ASA gehörende easy-line A/S und zum anderen ein Konsortium, dem die Stena Rederi AB, die dänische Difko A/S sowie der dänische Reeder Ole Lauritzen angehören. Beide Betreiber wollen einen stündlich verkehrenden Fährdienst mit zwei Schiffen für Passagiere, PKW, Busse und LKW zwischen Puttgarden und Rödby aufnehmen und begehren hierfür das Recht zur Mitbenutzung der land- und hafenseitigen Infrastruktur des Fährhafens Puttgarden. Scandlines Deutschland lehnt dies ab. Auf der dänischen Seite ist easy-line daran interessiert, den Fährhafen Rödby zu nutzen. Der zweite Interessent, das schwedisch-dänische Konsortium, plant die Errichtung eines eigenen Hafens neben dem Fährhafen Rödby.

452. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ist der Fährhafen Puttgarden eine Infrastruktureinrichtung im Sinne von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB. Dies ergebe sich bereits daraus, dass der neue Missbrauchstatbestand unter Hinweis auf eine Entscheidung der Europäischen Kommission in das Gesetz aufgenommen wurde, die einen Fährhafen als wesentliche Einrichtung im Sinne von Art. 86 EGV a.F. qualifizierte.⁹⁾ Scandlines Deutschland ist – so das Amt – Normadressat des § 19 Abs. 4 GWB und Art. 82 EGV, da das Unternehmen sowohl auf dem sachlich relevanten Markt für die Bereitstellung von Hafeneinrichtungen auf deutscher Seite der Fährstrecke Puttgarden-Rödby, als auch auf dem nachgelagerten Markt für die Erbringung von Fährleistungen zwischen den dänischen Inseln einerseits und dem westlichen Teil der Bundesrepublik Deutschlands und Europas andererseits (Fährdienste für Dänemark-Verkehre) marktbeherrschend ist. Von alternativen Fährrouen und von der einzigen Festverbindung, der Storebelt-Brücke, gehe lediglich Restwettbewerb aus. Dieser reiche nicht aus, um die Marktbeherrschung bei den über die Vogelfluglinie geführten Dänemark-Verkehren in Frage zu stellen.

453. Die Verweigerung des Zugangs zum Fährhafen Puttgarden ist missbräuchlich, da es den Beschwerdeführern nicht möglich sei, ohne die Mitbenutzung der Einrichtung des Marktbeherrschers einen Fährdienst auf der Vogelfluglinie zu begründen. Die Nutzung von anderen in der Nähe von Puttgarden gelegenen Häfen, wie Orth, Burgstaaken, Heiligenhafen, Neustadt/Holstein oder Travemünde stellte keine Alternative dar, da die Fahrtzeit zwischen diesen Häfen und Rödby doppelt so lang oder länger wäre. Als Ausweichalternative kommt ein Hafenneubau in Puttgarden in Betracht. Dies allerdings – so das

⁹⁾ Vgl. Begründung zum Regierungsentwurf vom 29. Januar 1998, BT-Drs. 13/9720, abgedruckt in: WuW, Sonderveröffentlichung GWB (1998), S. 63 ff, hier S. 73.

Amt – ist derzeit aus rechtlichen und tatsächlichen Gründen nicht möglich.

454. Gegen die Mitbenutzung der vorhandenen Hafenanlagen durch Wettbewerber sprechen weder betriebsbedingte noch sonstige Gründe. Möglich ist dies, den Ermittlungen des Kartellamtes zufolge, nach geeigneten baulichen und organisatorischen Veränderungen in jedem Fall für einen weiteren Fährdienstbetreiber. Zwar werde Scandlines Deutschland durch die Mitbenutzung in der Freiheit beschränkt, ihre Hafenanlage nach eigenen Vorstellungen zu nutzen und zu gestalten. Auch sei wegen der notwendigen Baumaßnahmen mit vorübergehenden Störungen der Betriebsabläufe zu rechnen. Gleichwohl sei die Mitbenutzung zumutbar, da bei der erforderlichen Abwägung der Interessen von Scandlines an der Abwehr solcher Beeinträchtigungen einerseits und dem öffentlichen Interesse an einer Öffnung des Marktes für den Wettbewerb andererseits, Letzteres nach Auffassung der Kartellbehörde überwiegt.

455. Mit Beschluss vom 21. Dezember 1999 untersagte das Bundeskartellamt Scandlines Deutschland, den beiden Beschwerdeführern den Zugang zu den see- und landseitigen Infra- und Suprastrukturen des Fährhafens Puttgarden gegen angemessenes Entgelt zu verweigern. Dabei steht es Scandlines frei, das Recht der Mitbenutzung nur einem der beiden Beschwerdeführer einzuräumen. Scandlines wird weiterhin untersagt, sich zu weigern, die für die Mitbenutzung des Fährhafens erforderlichen Vorkehrungen im Einvernehmen mit dem ausgewählten Nutzungsberechtigten zu treffen bzw. diese Vorkehrungen zu ermöglichen. Beide Verpflichtungen traten zum 1. März 2000 in Kraft. Die sofortige Vollziehung der Verfügung wurde angeordnet.

456. Adressat der Verfügung ist allein die Scandlines Deutschland GmbH. Betroffen davon ist zugleich die Deutsche Bahn AG als Eigentümerin der Gleis- und Rangieranlagen, die etwa ein Drittel des Hafengeländes in Puttgarden ausmachen. Obwohl diese Anlagen größtenteils nicht genutzt werden, hat sich die Bahn bislang nachdrücklich geweigert, einem Abbau der ungenutzten Gleisanlagen und einer Umwidmung der Flächen für den Fährbetrieb zuzustimmen. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ist der Deutschen Bahn AG als mitbeherrschender Muttergesellschaft der Scandlines Deutschland deren Alleinstellung als Anbieterin von Hafenleistungen in Puttgarden und von Fährleistungen auf der Vogelfluglinie zuzurechnen. Insoweit können die Regelungen des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB und Art. 82 EGV auch angewendet werden, wenn das Eigentum an der Infrastruktureinrichtung auf mehrere Unternehmen verteilt ist. Jedenfalls gilt dies – so das Amt –, wenn die Eigentümer wie im vorliegenden Fall zu einem Unternehmensverbund gehören.

457. Scandlines hat gegen den Beschluss Beschwerde beim Oberlandesgericht Düsseldorf eingelegt. Infrage steht vor allem, ob die Mitbenutzung des Hafens betriebsbedingt überhaupt möglich bzw. zumutbar ist. Daneben greift Scandlines die Anordnung der sofortigen

Vollziehbarkeit der Verfügung an. Das Bundeskartellamt hat diese angeordnet, da es bei einer Ausnutzung des Rechtsrahmens unter aufschiebender Bedingung möglich erscheint, dass der Betrieb einer zweiten Fährverbindung nicht mehr realisiert wird. Dies wäre möglicherweise dann der Fall, wenn in den nächsten 12–15 Jahren eine feste Fehmarnbelt-Querung errichtet werden sollte. Würde die Rechtskraft der Verfügung bis zur letztinstanzlichen Entscheidung aufgehoben, besteht die Gefahr, dass die Zugangsbegehren wegen der Kürze der verbleibenden Nutzungsmöglichkeit im Vergleich zu den notwendigen Investitionen nicht mehr aufrechterhalten werden. Insoweit liegt – so das Amt – die Anordnung der sofortigen Vollziehbarkeit nicht nur im Interesse der zugangsbegehrenden Unternehmen, sondern auch im öffentlichen Interesse.

458. Dem gegenüber steht das Interesse der Hafeneigentümerin, den Zugang bis zur abschließenden Klärung der Rechtslage zu verweigern. Aus ihrer Sicht geht es nicht lediglich um eine Nutzungsbeeinträchtigung im Hinblick auf ihr Eigentum, sondern vor allem um zusätzliche Kosten und um Umsatz- und Gewinneinbußen, die sich aus der Mitbenutzung und der Konkurrenzsituation ergeben. Das Bundeskartellamt hat diesem Aspekt insoweit Rechnung getragen, als die sofortige Vollziehbarkeit der Verfügung unter der aufschiebenden Bedingung angeordnet wurde, dass die ausgewählte Nutzungsberechtigte dem Hafeneigentümer Scandlines rechtsverbindlich zusagt, im Falle der rechtskräftigen Aufhebung des Beschlusses alle nachweisbar aus der Mitnutzung resultierenden Aufwendungen und Gewinneinbußen zu erstatten und hierfür angemessene Sicherheiten zu leisten.

Die Monopolkommission steht einer solchen Bedingung eher kritisch gegenüber. Sie überträgt das gesamte wirtschaftliche Risiko, nämlich die Aufwendungen des Marktzutritts und die sich daraus ergebenden Aufwendungen und Mindereinnahmen des eingesessenen Marktbeherrschers, auf den zugangsbegehrenden Newcomer. Dies dürfte eine nur schwer überwindbare Marktzugangsbarriere sein, die im unmittelbaren Widerspruch zu dem marktöffnenden Charakter des Kartellamtsbeschlusses steht.

Inzwischen hat das OLG Düsseldorf der Beschwerde gegen die sofortige Vollziehbarkeit der Verfügung stattgegeben. Die schriftliche Begründung steht noch aus.

1.3.2 Verkäufe unter Einstandspreis

459. Gemäß § 20 Abs. 4 GWB dürfen Unternehmen mit einer im Vergleich zu kleinen und mittleren Wettbewerbern überlegenen Marktmacht diese nicht unbillig behindern, indem sie Waren oder gewerbliche Leistungen nicht nur gelegentlich unter Einstandspreis anbieten. Rechtmäßig ist dies, wenn es dafür eine sachliche Begründung gibt. Das Bundeskartellamt hat aufgrund von Eingaben mittelständischer Lebensmittelhändler gegen die Metro AG und die Rewe AG wegen des Verdachts auf unbillige Behinderung durch Untereinstandspreis-Verkäufe ermittelt.

In beiden Fällen hat sich der Verdacht auf einen Verstoß gegen die im Rahmen der Sechsten Kartellrechtsnovelle eingeführten Norm nicht bestätigt.

460. Ende Juni 1999 hat die Rewe Zentral AG ihre Verkaufspreise für eine Reihe von Markenartikeln bundesweit für alle Vertriebsschienen erheblich und dauerhaft gesenkt. Ähnlich verfuhr die Metro AG im Juli 1999. Auf der Grundlage entsprechender Eingaben mittelständischer Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels überprüfte das Kartellamt die Preisgestaltung bei insgesamt 18 Produkten (15 Food- und drei Non-Food-Artikel) der Rewe und zehn Produkten der Metro. Bei den Handelsunternehmen wurden die Einstandspreise, bei den Lieferanten die Abgabepreise überprüft. Im Fall der Metro lagen die Verkaufspreise von acht der zehn überprüften Produkte deutlich über dem Einstandspreis. Bei zwei Artikeln gab es Zweifel, die allerdings ausgeräumt werden konnten. Bei der Rewe wurden 13 der insgesamt 18 untersuchten Artikel eindeutig nicht unter Einstandspreis verkauft. In zwei Fällen konnte der Einstandspreis nicht abschließend festgestellt werden. Bei den verbleibenden drei Produkten lag der Verkaufspreis zwar geringfügig (0,6–3,1 %) unter dem Einstandspreis, dafür gab es jedoch jeweils eine sachliche Rechtfertigung.

461. Metro und Rewe sind nach den Feststellungen des Bundeskartellamtes Normadressaten von § 20 Abs. 4 GWB. Sie sind aufgrund ihrer Marktstellung und bundesweiten Verbreitung Unternehmen mit einer überlegenen Marktmacht gegenüber kleinen und mittleren Einzelhändlern des Lebensmittelhandels. Dazu zählt das Amt auch selbständige Händler der Verbundgruppen EDEKA, Rewe und Spar.

Die Preise solcher Unternehmen sind missbräuchlich im Sinne von § 20 Abs. 4 GWB, wenn sie nicht nur gelegentlich unterhalb des Einstandspreises liegen. Dies ist gegeben, wenn Preisaktionen kontinuierlich mehrere Wochen andauern – im Fall der Rewe waren es zunächst drei Monate – oder wiederkehrend über längere Zeiträume jeweils mehrere Wochen laufen. Dabei muss sich die Preissetzung nicht zwingend auf immer dasselbe Produkt beziehen. Erfasst werden auch längere, d. h. mehrwöchige Preissenkungen, die wechselnde Artikel betreffen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Aktionen auf demselben räumlich relevanten Markt stattfinden. Führt ein Filialunternehmen kurzfristige Preisaktionen auf jeweils verschiedenen räumlichen Märkten durch, sind die dort ansässigen mittelständischen Wettbewerber „nur gelegentlich“ betroffen.

462. Für die Ermittlung der Einstandspreise stellt das Bundeskartellamt fest, dass diese nur im Einzelfall anhand der konkreten Vereinbarungen zwischen einem Handelsunternehmen und seinem Lieferanten festgestellt werden können. Ausgangspunkt für die Ermittlung des Einstandspreises ist der Listenpreis des Lieferanten, von dem alle preiswirksamen Konditionen, die ihren rechtlichen Grund in den Beschaffungsverträgen zwischen Lieferanten und Abnehmern haben, abzuziehen sind. Hierzu

zählen die so genannten Jahresvereinbarungen, die den allgemeinen Konditionen-Rahmen für die Beschaffung bzw. Belieferung darstellen, sowie die zusätzlichen im Lauf eines Jahres getroffenen Vereinbarungen, die entweder im Zusammenhang mit einer konkreten Warenstellung stehen oder auch unabhängig davon getroffen worden sein können. Das Bundeskartellamt geht grundsätzlich davon aus, dass alle vereinbarten Konditionen warenbezogen sind. Dies gilt auch dann, wenn sie nicht ausdrücklich auf die Förderung bestimmter Produkte oder Sortimentsteile Bezug nehmen. Insoweit hat die häufig unterschiedliche und wechselnde Bezeichnung der Leistungen und Vergünstigungen keine Bedeutung für ihre Berücksichtigung als eine preisrelevante und damit zu berücksichtigende Kondition.

463. Die konkrete Berechnung des Einstandspreises geht von dem in Rechnung gestellten Preis (Rechnungspreis) eines Lieferanten aus. Dieser berücksichtigt alle direkt zurechenbaren Abzüge wie Skonti, Rabatte usw. Sämtliche weiteren Konditionen, wie Jahresboni, Werbekostenzuschüsse, Verkaufsförderungsentgelte, Umsatzvergütungen usw., die einem Abnehmer vom Lieferanten pauschal eingeräumt werden, berücksichtigt das Amt entsprechend dem Umsatzanteil, den der jeweilige Artikel an dem gesamten Liefersortiment des betroffenen Herstellers hat. Das gilt grundsätzlich auch dann, wenn eine Vergütung ausdrücklich für die Förderung eines einzelnen Produktes, für eine befristete Verkaufsaktion oder für eine bestimmte Vertriebsschiene vereinbart wird. Das Kartellamt räumt allerdings ein, dass eine derartige Zuordnung von Fördermaßnahmen im Rahmen der Prüfung der sachlichen Rechtfertigung von Untereinstandspreisen Berücksichtigung finden kann. Voraussetzung für die Anerkennung pauschal vereinbarter und nachträglich zu gewählender Vergütungen ist, dass sie mit hinreichender Sicherheit zum Zeitpunkt der Preisfestsetzung auch tatsächlich zu erwarten sind. Ungewisse Rabatte wie solche, die von der Steigerung des Jahresumsatzes abhängig sind, werden bei der Ermittlung des Einstandspreises nicht berücksichtigt.

464. Nach Auffassung der Kartellbehörde sind sämtliche Konditionen unabhängig vom Anlass ihrer Einaräumung bzw. ihres Zustandekommens zu berücksichtigen. Insoweit würde eine Kondition auch dann einbezogen, wenn sie aufgrund einer nachfragemächtigen Stellung des Handelsunternehmens eingeräumt wurde. Nicht berücksichtigt werden allerdings Konditionen, die rechtswidrig erlangt wurden oder die für den Abnehmer lediglich durchlaufende Posten darstellen.

465. Untereinstandspreise stellen dann keine unbillige Behinderung mittelständischer Handelsunternehmen dar, wenn es für sie eine sachliche Rechtfertigung gibt. Für den Nachweis gilt die Beweislastumkehr zulasten des Handelsunternehmens, welches Produkte unter Einstandspreis anbietet. Sachlich gerechtfertigt sind Untereinstandspreise, wenn Waren zu verderben drohen oder modisch obsolet werden. Als Argument hinzu tritt der Einstieg in Wettbewerbspreise, wobei die Preisreaktion des markt-

mächtigen Unternehmens sowohl der Höhe nach als auch im Hinblick auf ihr sachliches und räumliches Ausmaß angemessen sein muss. Ein einzelnes, zeitlich und räumlich begrenztes Preisangebot eines Wettbewerbers rechtfertigt nicht den bundesweiten Verkauf einer größeren Anzahl von Produkten unterhalb der Einstandspreise. Das Bundeskartellamt stellt fest, dass es für den Rechtfertigungsgrund „Einstieg in Wettbewerbspreise“ nicht darauf ankommt, ob diese ihrerseits unter Einstandspreisen liegen und damit gegebenenfalls rechtswidrig sind.

466. Bei der Prüfung der sachlichen Rechtfertigung ist das Schutzinteresse von mittelständischen Einzelhändlern gegen unbillige Behinderungen gegen das Interesse des Unternehmens mit überlegener Marktmacht, die eigenen Wettbewerbschancen zu wahren oder zu verbessern, abzuwägen. Dabei kommt es maßgeblich auf die Zielrichtung (z. B. Verdrängungsabsicht) und das Ausmaß der Beeinträchtigung der Wettbewerbsbedingungen an. Ein Preisangebot, das den Einstandspreis nur marginal unterschreitet und noch über den am Markt vorgefundenen Preisangeboten liegt, führt zu keiner Behinderung.

467. Die Monopolkommission hat die Aufnahme eines Verbots von Verkäufen zu Untereinstandspreisen in das Kartellgesetz von Beginn an kritisch gesehen.¹⁰⁾ Nach ihrer Auffassung bedeutet dies den Einstieg in eine staatliche Preisreglementierung, die zum Nachteil der Verbraucher preiserhöhend wirkt. Die ersten vom Bundeskartellamt geprüften Fälle bestätigen die Annahme, dass es in der Praxis schwierig ist, den genauen Einstandspreis festzustellen. Auch auf Seiten der Handelsunternehmen, die als Normadressaten des § 20 Abs. 4 GWB in Betracht kommen, bestehen erhebliche Unsicherheiten im Hinblick auf die Rechtmäßigkeit von Preisaktionen. Aus Sicht der Monopolkommission ist es daher begrüßenswert, dass das Bundeskartellamt die beiden bisherigen Verfahren mit ausführlichen Begründungen abgeschlossen hat, die den Unternehmen als Orientierung dienen können. Zugleich macht die bisherige Praxis deutlich, dass die Annahme, die führenden Handelsunternehmen verfolgten per Preisdumping gezielte Verdrängungsstrategien gegenüber dem mittelständischen Handel, offensichtlich unbegründet ist.

1.3.3 Nachträgliche Konditionenanpassung

468. Im Februar 1999 hat das Bundeskartellamt der Metro MGE Einkaufs GmbH gemäß § 20 Abs. 2 und 3 GWB untersagt, Lieferanten zu veranlassen, ihre Lieferkonditionen rückwirkend zu reduzieren bzw. entsprechende Ausgleichszahlungen zu leisten. Nach den Ermittlungen des Amtes hatte die Metro im Anschluss an die Übernahme der allkauf-Gruppe Mitte 1998, Lieferanten aufgefordert, einen Kooperationsbonus zwischen 1 und 2,5 % der mit Metro/allkauf getätigten Gesamtumsätze zu zahlen sowie eine rückwirkend ab dem 1. Januar 1998

gerechnete Konditionenanpassung vorzunehmen. Zur Aufklärung des Sachverhalts hatte die Kartellbehörde aus der Vielzahl von Lieferunternehmen 20 Unternehmen nach dem Zufallsprinzip ausgesucht und förmlich um Auskunft gebeten.

469. Nach eigenen Angaben besitzt Metro als eines der größten europäischen Handelsunternehmen mehr als 3 000 Lieferanten im Bereich Food und mehr als 4 000 Lieferanten von Non-Food-Artikeln. Im Bereich Food waren etwa 600 Unternehmen sowohl Lieferanten der Metro als auch von allkauf. Der Konditionenabgleich hatte ergeben, dass etwa 100 Unternehmen der allkauf-Gruppe und knapp 500 Unternehmen der Metro die besseren Konditionen eingeräumt hatten. Lediglich elf Lieferanten hatten beiden Abnehmern gleiche Konditionen gewährt. Bei Non-Food-Artikeln hatten weniger als zehn Unternehmen allkauf die besseren Konditionen und lediglich ein Unternehmen gleiche Konditionen für beide Handelsunternehmen eingeräumt.

470. Nach § 20 Abs. 3 GWB dürfen marktbeherrschende Unternehmen ihre Marktstellung nicht dazu ausnutzen, andere Unternehmen im Geschäftsverkehr zu veranlassen, ihnen ohne sachlich gerechtfertigten Grund Vorzugskonditionen zu gewähren. Dies gilt auch für Unternehmen unterhalb der Marktbeherrschungsschwelle, soweit von ihnen kleine und mittlere Anbieter oder Nachfrager in der Weise abhängig sind, dass ausreichende und zumutbare Möglichkeiten, auf andere Unternehmen auszuweichen, nicht bestehen. Im konkreten Fall trifft nach Auffassung des Kartellamtes letzteres zu. Metro ist weder im Food- noch im Non-Food-Bereich allein oder innerhalb eines Oligopols marktbeherrschend, jedoch ein im Verhältnis zu den von ihr abhängigen Lieferanten marktstarker Nachfrager.

471. Kleine und mittlere Unternehmen im Sinne des § 20 Abs. 3 GWB sind nach Auffassung des Kartellamtes solche mit Gesamtumsätzen von höchstens 500 Mio. DM. Als Kriterium für das Tatbestandsmerkmal der nachfragebedingten Abhängigkeit von der Metro legt das Amt den Abnahmeanteil des Nachfragers am Absatz des jeweiligen Anbieters sowie die Position des Händlers auf den Endverbrauchermärkten zugrunde. Danach gelten solche Lieferanten als abhängig und ohne ausreichende und zumutbare Ausweichmöglichkeit, bei denen der Anteil des Umsatzes mit der Metro mindestens 7,5 % ihres Gesamtumsatzes ausmacht. Keiner dieser Lieferanten besitzt im Hinblick auf die Metro ein vergleichbar entgegengerichtetes Marktmachtpotential.

472. Die von der Metro auferlegten Vorzugskonditionen wurden ohne sachlich gerechtfertigten Grund verlangt. Dies betrifft nach Auffassung der Kartellbehörde jedenfalls die rückwirkende Konditionenanpassung. Üblicherweise werden Konditionen in den Jahresgesprächen zwischen Handelsunternehmen und Lieferant durch Rahmenvereinbarungen festgelegt, die im Grundsatz während der Laufzeit nicht verändert werden. Innerhalb der Vertragslaufzeit sind Anpassungen nur im Zusammenhang mit Sortimentsveränderungen oder Vermarktungsaktivitäten

¹⁰⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 99.

üblich. Der Erwerber eines anderen Unternehmens – so das Amt – übernimmt zum Zeitpunkt der Übernahme bestehende Verpflichtungen und kann diese nicht einseitig zulasten Dritter kündigen, auch wenn diese für ihn ungünstiger sind.

Dies trifft nach Auffassung der Monopolkommission für die gesamte Laufzeit bestehender Verträge zu. Das Kartellamt lässt diese Frage offen und stellt dahin, ob die Metro ab dem Zeitpunkt des Vollzugs der Übernahme missbrauchsfrei eine Konditionenanpassung vornehmen konnte. In jedem Fall missbräuchlich im Sinne von § 20 Abs. 3 GWB sei die rückwirkende Konditionenanpassung. Metro hat gegen den Beschluss Beschwerde beim Kammergericht eingelegt. Eine Entscheidung steht noch aus.

2. Zusammenschlusskontrolle

2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen

473. Wird die quantitative Betrachtung der Zusammenschlussaktivitäten, wie bisher üblich, auf die Anzahl der beim Bundeskartellamt angezeigten vollzogenen Unternehmenszusammenschlüsse bezogen, zeigt sich für den Berichtszeitraum ein Rückgang der Fallzahlen. Augenfäl-

lig wird dies vor allem für das Jahr 1999 (vgl. Tabelle IV.1). Diese Sicht täuscht. Die Fusionskontrollstatistik erfasst Zusammenschlüsse bisher nicht in dem Jahr, in dem sie angemeldet oder tatsächlich vollzogen wurden, sondern in dem Jahr, in dem der Vollzug von den Unternehmen gemeldet wurde. Unterlassen die Unternehmen die Vollzugsmeldung oder verspätet sich diese, führt dies zu Verzerrungen der Statistik. Für das Jahr 1999 war dieser Effekt, wie die Anzahl der registrierten Neuanmeldungen (1998: 1667; 1999: 1633) zeigt, besonders bedeutsam. Um solche Verzerrungen für die Zukunft auszuschließen, plant das Kartellamt, bei der Fusionskontrollstatistik zukünftig auf die Zahl der Anmeldungen abzustellen.

474. Im Jahr 1998 waren 1 300 der 1 888 Fusionen präventiv kontrollpflichtig, 391 nachträglich kontrollpflichtig und 197 nicht kontrollpflichtig. Nach neuem Recht entfällt die nachträgliche Zusammenschlusskontrolle. Sämtliche angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse sind entweder präventiv oder nicht kontrollpflichtig. Die Fusionskontrollstatistik für 1999 weist demnach nur noch 33 (nach altem Recht) nachträglich kontrollpflichtige vollzogene Zusammenschlüsse aus.

475. Nach der Art der Diversifikation dominierten wiederum die horizontalen Zusammenschlüsse. In den beiden Jahren des Berichtszeitraums fanden insgesamt 2 660 Fusionen zwischen Unternehmen auf derselben Marktstufe

Tabelle IV.1:

Übersicht über die Anzahl der angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse und der vom Bundeskartellamt ausgesprochenen Untersagungen, gegliedert nach Berichtszeiträumen der Monopolkommission

Berichtszeitraum	Anzeigen vollzogener Zusammenschlüsse	Zahl der Untersagungen
1973/1975	773	4
1976/1977	1 007	7
1978/1979	1 160	14
1980/1981	1 253	21
1982/1983	1 109	10
1984/1985	1 284	13
1986/1987	1 689	5
1988/1989	2 573	16
1990/1991	3 555	8
1992/1993	3 257	6
1994/1995	3 094	8
1996/1997	3 185	9
1998/1999	3 070	8
davon: 1998	1 888	6
1999	1 182	2
Insgesamt	27 009	129

statt. In 140 Fällen fusionierten Unternehmen vor- und nachgelagerter Marktstufen. Die verbleibenden 267 Zusammenschlüsse waren konglomerater Art, d. h. es wurden Unternehmen zusammengeführt, die bisher auf voneinander unabhängigen Märkten tätig waren.

476. Ab dem 1. Januar 1999 greifen die geänderten Verfahrensabläufe der Fusionskontrolle. Sämtliche kontrollpflichtigen Zusammenschlüsse sind vor Vollzug anzumelden. Alle Fälle im so genannten Hauptprüfungsverfahren werden durch eine Verfügung des Bundeskartellamtes freigegeben oder untersagt. Eine Freigabe kann nunmehr unter Bedingungen und Auflagen erfolgen.

Im Jahr 1999 wurde in etwa 60 Fällen das Hauptprüfungsverfahren eingeleitet, 39 Verfahren wurden mit einer Verfügung abgeschlossen.¹¹⁾ Die Zahl der so genannten Zweite-Phase-Fälle lag im Jahr 1998 mit etwa 240 deutlich höher. Als einen Grund für diese Entwicklung nennt das Bundeskartellamt die stärkere Verlagerung von wettbewerblich kritischen Fällen in das Vorfeld der Fusionskontrolle. Von Vorfeldwirkung wird dann gesprochen, wenn Unternehmen bei wettbewerblich kritischen Fusionsvorhaben bereits vor der offiziellen Anmeldung den Kontakt zum Bundeskartellamt suchen. Solche Vorgespräche führen häufig zu Modifizierungen oder zu einer Aufgabe des Zusammenschlussvorhabens. Die Vorfeldwirkung dürfte an Bedeutung zunehmen, seitdem Beschwerden von Wettbewerbern gegen Freigabeverfügungen möglich sind. Aktuell schlägt sich dieser Trend in der Statistik allerdings noch nicht nieder. 22 Vorfeldwirkungsfällen im Jahr 1998 stehen 19 Fälle im Jahr 1999 gegenüber. Die Gesamtzahl der Zusammenschlussvorhaben, die bereits im Vorfeld einer offiziellen Anmeldung modifiziert oder aufgegeben wurde, hat sich damit seit Einführung der Fusionskontrolle auf insgesamt 319 erhöht.

477. Im Berichtszeitraum sind insgesamt acht Zusammenschlüsse untersagt worden:

- (1) Verlag Dierichs GmbH & Co. KG/-Werra Verlag Kluthe KG
(nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
(Beschluss vom 27. Januar 1998, B 6 – 152/96, WuW/E DE-V 19)
- (2)/(3) Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften und Beteiligungs KG/ Zeitungsverlag Iserlohn Iserlohner Kreisanzeiger und Zeitung Wichelhoven Verlags-GmbH & Co. KG (WAZ/IKZ)
 - Untersagung des bereits 1992 vollzogenen Erwerbs von 24,064 % der Kommanditanteile der IKZ durch Herrn Klaus-Harald Wichelhoven als Treuhänder für die WAZ

¹¹⁾ Das Bundeskartellamt veröffentlicht eine Entscheidungsliste und Entscheidungstexte im Internet, vgl. <http://www.bundeskartellamt.de>.

- Untersagung des im Jahre 1994 vollzogenen Erwerbs von weiteren 24,064 % der Kommanditanteile der IKZ durch Herrn Wichelhoven (Rechtsbeschwerde ist anhängig)

Beschlüsse vom 27. Februar 1998, B 6 – 154/96, WuW/E DE - V 40 (Untersagung vom Kammergericht bestätigt, Beschluss vom 16. Dezember 1998, Kart 14/98)

- (4) Bertelsmann AG (CLT-UFA S.A)/Premiere Media GmbH & Co KG/ Ufa Film- und Fernseh GmbH Service Gesellschaft & Co. OHG (Premiere) (Beschwerde zurückgezogen, rechtskräftig)
Beschluss vom 1. Oktober 1998, B 6 – 72/98, WuW/E DE-V 53
- (5) PTB Pay-TV Beteiligungs GmbH (Kirch-Gruppe)/Premiere Medien GmbH & Co. KG (wurde als einheitlicher Vorgang mit CLT-UFA/Premiere behandelt)
(Beschwerde zurückgezogen, rechtskräftig)
Beschluss vom 1. Oktober 1998, B 6 – 78/98, WuW/E DE-V 53
- (6) Thüringische Landeszeitung Verlag GmbH & Co. KG/R & B Werbe- und Verlagsgesellschaft mbH (Beschwerde zurückgezogen, rechtskräftig)
Beschluss vom 23. Oktober 1998, B 6 – 35/98
- (7) Pfeleiderer AG/Wayss & Freitag AG
(Beschwerde eingelegt)
Beschluss vom 21. April 1999, B 1 – 275/98
- (8) Henkel KGaA/Luhns GmbH
(rechtskräftig)
Beschluss vom 20. September 1999, B 3 – 20/99

478. Für die 129 Untersagungen seit Beginn der Fusionskontrolle ergibt sich zum 31. Dezember 1999 folgender Verfahrensstand:¹²⁾

- 74 Untersagungen sind rechtskräftig oder übereinstimmend für erledigt erklärt worden, sieben davon im Berichtszeitraum.
- 17 Untersagungen wurden vom Bundeskartellamt zurückgenommen.
- 22 Untersagungen wurden vom Kammergericht oder vom Bundesgerichtshof rechtskräftig aufgehoben.
- In sechs Fällen wurde ein untersagter Zusammenschluss vom Bundesminister für Wirtschaft vollständig oder unter Auflagen genehmigt.¹³⁾

¹²⁾ Vgl. die ausführliche Übersicht in Anhang B.

¹³⁾ Die Gesamtzahl der Ministererlaubnisfälle beträgt bis heute 16. Fünf Erlaubnisansträgen wurde nicht stattgegeben, in weiteren fünf Fällen wurde der Antrag der Unternehmen vor der Entscheidung des Ministers zurückgenommen. Erfasst werden diese Fälle in der Kategorie „rechtskräftige oder übereinstimmend für erledigt erklärte Untersagungen“.

- Gegen fünf Untersagungen läuft das Beschwerdeverfahren vor dem Kammergericht. In zwei dieser Fälle ruht das Verfahren.¹⁴⁾
- In weiteren fünf Fällen ist die Rechtsbeschwerde vor dem Bundesgerichtshof anhängig.

2.2 Zusammenschlusstatbestand

479. Die Auswertung der beim Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse nach der Art des Zusammenschlusstatbestandes zeigt, dass die Tatbestände Anteilserwerb, Vermögenserwerb und Gründung von Gemeinschaftsunternehmen, wie schon in den früheren Berichtsperioden, weiterhin dominieren (vgl. Tabelle IV.2). Der im Rahmen der Sechsten GWB-Novelle in Anlehnung an das Europäische Recht der Fusionskontrolle eingeführte Zusammenschlusstatbestand des Kontrollerwerbs gemäß § 37 Abs. 1 Nr. 2 GWB hat in der

¹⁴⁾ Inzwischen ist vor dem Kammergericht zusätzlich die Beschwerde gegen die im Januar 2000 erfolgte Untersagung der geplanten Übernahme der OTZ Ostthüringer Zeitung Verlag GmbH & Co. KG durch die Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften und Beteiligungs KG anhängig.

bisherigen Amtspraxis noch keine nennenswerte Wirkung entfaltet. Dies liegt vor allem daran, dass der Gesetzgeber beim Übergang zum Konzept des Kontrollerwerbs im Wesentlichen das bisherige System der Einzelatbestände beibehalten hat. Die überwiegende Zahl der kontrollpflichtigen Fusionen wird damit sowohl Einzelatbestände als auch den Tatbestand des Kontrollerwerbs erfüllen. Im Berichtszeitraum waren im Rahmen der Amtspraxis die Reichweite der Verbundklausel, das Vorliegen eines Zusammenschlusses, wenn die beteiligten Unternehmen bereits vorher zusammengeschlossen waren, und die weitergehende Anwendung des Zusammenschlusstatbestandes des wettbewerblich erheblichen Einflusses von Bedeutung.

2.2.1 Reichweite der Verbundklausel

480. Über die Fortentwicklung der Amtspraxis bei der Anwendung der *Verbundklausel* des § 36 Abs. 2 Satz 1 GWB (§ 23 Abs. 1 Satz 2 a.F.) hat das Bundeskartellamt in seinem letzten Tätigkeitsbericht ausführlich berichtet.¹⁵⁾ Nach der Verbundklausel werden im Rahmen der

¹⁵⁾ Vgl. Tätigkeitsbericht 1997/98, a.a.O., S. 14 ff.

Tabelle IV.2:

Art des Zusammenschlusstatbestandes der beim Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse

Zusammenschlusstatbestände gemäß § 23 Abs. 2 Nr. 1 bis 6 GWB a.F. bzw. § 37 Abs. 1 Nr. 1 bis 4 GWB n.F.	1998	1999
– Vermögenserwerb	414	240
– Anteilserwerb	975	591
darunter: Minderheitsbeteiligungen	(92)	(49)
Mehrheitsbeteiligungen	(883)	(542)
– Gemeinschaftsbeteiligungen	467	282
– Gemeinschaftsunternehmen mit gemeinsamer Kontrolle	-	37
– Vertragliche Bindung	8	1
– Personengleichheit	1	-
– Kontrollerwerb durch Vertrag oder in sonstiger Weise ¹	-	13
– Sonstige Verbindung ²	22	6
– Wettbewerblich erheblicher Einfluss	1	12
Gesamt	1 888	1 182

¹ Im Rahmen der Sechsten GWB-Novelle eingeführter Zusammenschlusstatbestand (§ 37 Abs. 1 Nr. 2 GWB).

² Der Zusammenschlusstatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB a.F. wurde gestrichen. Die verbliebenen sechs Fälle im Jahr 1999 wurden nach altem Recht abgeschlossen.

Quelle: Bundeskartellamt

Fusionskontrolle abhängige oder herrschende Unternehmen im Sinne von § 17 des Aktiengesetzes oder Konzernunternehmen im Sinne des § 18 Aktiengesetz als einheitliche Unternehmen angesehen. Für die Annahme einer wettbewerblichen Einheit genügt nach der vom Kammergericht im Fall Tukan/Deil bestätigten Auffassung des Bundeskartellamtes ein faktischer Gleichordnungskonzern, der weder das Vorhandensein gemeinsamer Leitungsorgane noch irgendwelche vertraglichen Bindungen voraussetzt.¹⁶⁾ Entscheidend ist vielmehr, dass ein die Unternehmen als wettbewerbliche Einheit leitender Einfluss effektiv vorhanden ist. Dabei kann die einheitliche Leitung durch eines der Unternehmen, durch eine im Hintergrund stehende Unternehmerpersönlichkeit oder durch familiäre Bindungen gewährleistet werden.

481. In Fortsetzung dieser Amtspraxis sah das Bundeskartellamt in dem Ende August 1999 vorsorglich angemeldeten Vorhaben des Erwerbs einer Mehrheitsbeteiligung an der Pro Sieben Media AG durch die KirchMedia GmbH & Co. KGaA keinen kontrollpflichtigen Zusammenschluss. KirchMedia hatte vorgetragen, die von Thomas Kirch gehaltene Beteiligung von 58,4 % des stimmberechtigten Grundkapitals an Pro Sieben im Wege des Aktientausches übernehmen zu wollen. Im Gegenzug sollte Thomas Kirch eine Beteiligung an der KirchMedia erhalten. Ein Zusammenschlusstatbestand im Sinne von § 37 GWB war nicht verwirklicht, da die Kirch- und die Pro-Sieben-Gruppe bereits zuvor einen faktischen Gleichordnungskonzern bildeten. Für diese Auffassung des Kartellamtes stand insbesondere die Erwägung, dass beide Unternehmen auf den Fernsehmärkten von Beginn an gleichgerichtete Interessen und Ziele vertreten haben. Die Monopolkommission teilt diese Auffassung.

2.2.2 Verstärkung einer bereits bestehenden Unternehmensverbindung

482. In weiteren Fällen hatte das Bundeskartellamt darüber zu entscheiden, ob der Anteilserwerb eines Unternehmens, das mit der Zielgesellschaft bereits vorher verbunden war, unter die Zusammenschlusskontrolle fällt. Nach § 37 Abs. 2 Satz 1 GWB liegt ein Zusammenschluss auch dann vor, wenn die beteiligten Unternehmen bereits vorher zusammengeschlossen waren und der aktuelle Anteilserwerb zu einer wesentlichen Verstärkung der bestehenden Unternehmensverbindung führt. Die Frage, ob eine solche Verstärkung vorliegt bzw. ob die Verstärkung der Unternehmensverbindung wesentlich ist, wird in der Amtspraxis unterschiedlich beurteilt. Drei Auffassungen lassen sich unterscheiden:

- In der überwiegenden Zahl der Fälle wurde bei einer bereits bestehenden Mehrheitsbeteiligung eine wesentliche Verstärkung der Unternehmensverbindung durch den Hinzuwerb weiterer Anteile verneint.

Hierfür steht die Überlegung, dass ein Mehrheitsgesellschafter einen weitreichenden, den Wettbewerb zwischen den Unternehmen ausschließenden Einfluss ausüben kann. Der darüber hinausgehende Anteilserwerb ist wettbewerblich ohne Bedeutung, da schützenswerter Wettbewerb zwischen den Unternehmen nicht mehr existiert.

- Eine zweite Linie geht davon aus, dass die Beurteilung der „Wesentlichkeit“ der Verstärkung einer Unternehmensverbindung die Berücksichtigung der Stellung sämtlicher an der Zielgesellschaft Beteiligten verlangt. Dabei wird die Stärke des Einflusses der hinzuwerbenden Gesellschaft nicht nur durch die Höhe der von ihr gehaltenen Beteiligung bestimmt, sondern auch von den Einwirkungsmöglichkeiten der übrigen Gesellschafter. Entscheidend für die Frage der wesentlichen Verstärkung ist, ob durch den Hinzuwerb von Anteilen Minderheitspositionen beseitigt werden, deren Erwerb Zusammenschlusstatbestände erfüllen. Aus Sicht der Monopolkommission nachvollziehbar begründet wird diese Auffassung damit, dass die Einflussmöglichkeiten eines Mehrheitsgesellschafters auf ein Unternehmen weiter zunehmen, wenn fusionskontrollrechtlich relevante Minderheitspositionen Dritter wegfallen.
- In einer Variante dieser Linie wird die Verstärkung einer indirekten Unternehmensverbindung durch eine zusätzliche direkte Beteiligung von mehr als 25 % zwar als Verstärkung der Unternehmensverbindung, nicht jedoch als wesentliche Verstärkung angesehen. Dieser Auffassung liegt der Fall der Hamburger Gaswerke GmbH (HGW) zugrunde, die dem Kartellamt Anfang 1999 das Vorhaben angemeldet hatte, 35 % der Anteile an der HEW-Contract Betriebsgesellschaft Harburg mbH erwerben zu wollen. Diese war zum damaligen Zeitpunkt eine 100 %ige Tochtergesellschaft der HEW-Contract Gesellschaft für Energie und Service GmbH, die ihrerseits eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Hamburgische Electricitäts-Werke Aktiengesellschaft (HEW) ist. HEW wiederum war mit 61,85 % an der erwerbenden HGW beteiligt. Das Vorhaben war nach Auffassung des Kartellamtes nicht kontrollpflichtig. Zwar werde – so die Begründung – die bisherige indirekte Verbindung zwischen der HGW und HEW-Contract verstärkt. Gleichwohl sei diese Verstärkung nicht wesentlich, da HGW lediglich eine Minderheitsbeteiligung erwerbe. Die damit verbundene strukturelle Verbindung erlange, in Anbetracht der weiterhin bestehenden Mehrheitsbeteiligung der HEW an beiden Unternehmen, im Vergleich zu der vorher bestehenden Verbindung keine hinreichend andere Qualität.
- Nach einer dritten Linie in der Amtspraxis kann der Begriff der wesentlichen Verstärkung einer bestehenden Unternehmensverbindung weit ausgelegt werden. Danach genügen den Anforderungen des § 37 Abs. 2 GWB bereits Umstrukturierungen, durch die sich die Zahl der Minderheitsgesellschaften verringert. Eines

¹⁶⁾ Tukan/Deil (Pirmasenser Zeitung), Beschluss vom 23. Februar 1996, BKartA B6-51/95, AG 1996, S. 477; KG, Beschluss vom 12. März 1997, Kart 5/96.

von mehreren gleichgelagerten Beispielen für diese Linie stellt die Verschmelzung der Energieversorgungsunternehmen Märkische Energieversorgung AG, Hanseatische Energieversorgung AG, Oder-Spree Energieversorgung AG und Energieversorgung Müritz-Oderhaff AG zur „e.dis Energie Nord AG“ dar. An allen zu verschmelzenden Unternehmen hielt die PreussenElektra AG jeweils Mehrheitsbeteiligungen. An der neu gegründeten Gesellschaft hält die Veba-Tochter 49,82 % der Anteile. Der Annahme von Zusammenschlussstatbeständen nach § 37 Abs. 1 GWB stand nach der hier vertretenen Auffassung § 37 Abs. 2 GWB nicht entgegen. Entscheidend für die wesentliche Verstärkung der Unternehmensverbindungen sei der Umstand, dass PreussenElektra an allen vier Unternehmen zwar Mehrheitsbeteiligungen hielt, die jedoch – mit einer Ausnahme – jeweils unter 75 % lagen. Die Willensbildung in den Organen der Gesellschaften über grundlegende, eine Mehrheit von 75 % erfordernde Angelegenheiten musste daher mit jeweils unterschiedlichen Ergebnissen herbeigeführt werden. Die Zusammenführung der vier Gesellschaften erleichterte PreussenElektra eine einheitliche Einflussnahme.

483. Die Monopolkommission hat sich bereits in früheren Gutachten für eine weite Auslegung des Begriffs der wesentlichen Verstärkung einer Unternehmensverbindung ausgesprochen.¹⁷⁾ Damit soll sichergestellt werden, dass die Beurteilung der Wettbewerbsentwicklungen von Beteiligungsvorgängen möglichst erst im Rahmen der materiellen Fusionskontrolle erfolgt. Bei einer engen Auslegung von § 37 Abs. 2 GWB kann das Problem auftreten, dass wettbewerbsrelevante Vorgänge der Zusammenschlusskontrolle entzogen werden. Dies gilt nach Auffassung der Monopolkommission auch bei der Aufstockung bereits bestehender Mehrheitsbeteiligungen. Grundsätzlich ist jede Erhöhung einer Beteiligung über gesellschaftsrechtliche Schwellenwerte, auch eine solche über die Schwelle von 75 %, als Verstärkung einer bereits bestehenden Unternehmensverbindung anzusehen. Diese ist auch wesentlich im Sinne des § 37 Abs. 2 GWB, da hierfür das Überschreiten des Schwellenwertes ausreichend ist.

2.2.3 Wettbewerbllich erheblicher Einfluss

484. Nach § 37 Abs. 1 Nr. 4 GWB werden sonstige Unternehmensverbindungen der Zusammenschlusskontrolle unterstellt, wenn das erwerbende Unternehmen damit einen wettbewerbllich erheblichen Einfluss auf die Zielgesellschaft erlangt. Die Regelung entspricht weitgehend dem bisherigen § 23 Abs. 2 Nr. 6 GWB a.F. Anders als dieser wurde der neugefasste Zusammenschlussstatbestand des wettbewerbllich erheblichen Einflusses, wie die Zusammenschlusskontrolle insgesamt, präventiv gefasst.

485. Im Fall der Übernahme von 24 % der Anteile an der Stilke Buch- und Zeitschriftenhandelsgesellschaft mbH durch den Axel Springer Verlag (ASV AG) mit Wirkung zum 1. Januar 1997 hatte das Bundeskartellamt die Regelung erstmals auf eine reine Vertikalverbindung angewendet.¹⁸⁾ Der wettbewerbllich erhebliche Einfluss auf Stilke ergibt sich – so das Amt in seiner Untersagungs begründung – einerseits aus dem satzungsmäßig abgesicherten Zugang der ASV AG zu wettbewerbsrelevanten Informationen bei Stilke und zum anderen aus der Möglichkeit, Stilke zu einer aktiven Verkaufsförderung der ASV-Presseerzeugnisse anzuhalten. Diese Auffassung des Kartellamtes ist durch das Kammergericht bestätigt worden.¹⁹⁾ Die gegen die Untersagung gerichtete Beschwerde wurde zurückgewiesen. Die Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof ist anhängig.

486. Nach Auffassung des Kammergerichts kann die Frage, ob eine Beteiligung einem Unternehmen die Möglichkeit verschafft, einen wettbewerbllich erheblichen Einfluss auszuüben, nicht schematisch, sondern nur unter Berücksichtigung der besonderen Gegebenheiten des individuellen Erwerbsvorgangs beurteilt werden. Entscheidend für die Annahme eines wettbewerbllich erheblichen Einflusses sei – so das Gericht –, ob der Anteilserwerb eine Einflussnahme auf die Willensbildung und damit auf das Marktverhalten der Beteiligungsunternehmen ermöglicht und die Erwerber in die Lage versetzt, eigene Wettbewerbsinteressen zur Geltung zu bringen. Das komme nicht nur bei der Beteiligung an einem Wettbewerber in Betracht, sondern auch, wenn der Erwerber im Falle vertikaler Integration in die Lage versetzt wird, das Nachfrage- und Absatzverhalten des auf einer nachfolgenden Marktstufe tätigen Unternehmens zu beeinflussen. Darüber hinaus verlange die Regelung keine vertragliche Absicherung der Einflussmöglichkeiten des Erwerbers. Es reiche aus, dass ein Anteil unter 25 % erworben wurde und die so erlangte Gesellschafterstellung faktisch als Grundlage zur Beeinflussung dient. In die Prüfung, ob ein wettbewerbllich erheblicher Einfluss ausgeübt werden kann, seien sodann alle Umstände, insbesondere auch die wirtschaftlichen Abhängigkeitslagen, einzubeziehen.

487. Die Anwendungspraxis des § 37 Abs. 1 Nr. 4 GWB bleibt weiterhin begrenzt. Eine gewisse Rolle spielt der Tatbestand im Bereich der leitungsgebundenen Energiewirtschaft, da hier, wie bereits im vorigen Berichtszeitraum, wiederum über Beteiligungen unterhalb der Schwelle von 25 % zu entscheiden war. Dabei bleibt das Amt im Wesentlichen seiner bisherigen Linie treu, dass Beteiligungen bis zu einer Höhe von 20 % ohne zusätzliche „Plusfaktoren“, wie personelle Verflechtungen, weitergehende Stimmrechte oder Ähnliches, dem Erwerber keinen wettbewerbllich erheblichen Einfluss verschaffen.²⁰⁾ Bei Beteiligungen von weniger als 20 % kommt es

¹⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 522 ff.

¹⁸⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 344 ff., Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1997/98, a.a.O., S. 12.

¹⁹⁾ Beschluss vom 28. Oktober 1998, Kart 26/97.

²⁰⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 343.

entscheidend auf die Plusfaktoren an. Dazu zählt bereits eine Vertretung im Aufsichtsrat und die Übernahme von Betriebsführungsfunktionen. Im Fall der beim Bundeskartellamt angemeldeten Beteiligung der Neckarwerke Stuttgart AG (NWS) in Höhe von 12,01 % an der Stadtwerke Fellbach GmbH sah das Bundeskartellamt § 37 Abs. 1 Nr. 4 als erfüllt an, da die NWS bei den Stadtwerken die technische und teilweise die kaufmännische Betriebsführung übernommen hat und darüber hinaus ein Vorkaufsrecht für die Stromversorgungsanlagen in der Stadt Fellbach besitzt. In den Organen der Gesellschaft ist NWS lediglich entsprechend ihrem Beteiligungsverhältnis vertreten. Im Aufsichtsrat, der mit einfacher Stimmenmehrheit entscheidet, besetzt NWS nur einen von zehn Sitzen. Allein dies verschaffe ihr allerdings – so das Amt – zusätzliche Einflussmöglichkeiten in dem Sinne, dass die Minderheitsbeteiligte in diesem Gremium die eigene Position exklusiv und kompetent vertreten könne sowie einen Zugang zu Informationen erhalte, die zur Verbesserung der eigenen Wettbewerbssituation nutzbar sind.

2.3 Räumliche Marktabgrenzung

488. Der bei wirtschaftlicher Betrachtung maßgebliche räumlich relevante Markt umfasst das Gebiet, in dem die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen einem wirksamen aktuellen und potentiellen Wettbewerb ausgesetzt sind, in dem die Wettbewerbsbeziehungen weitgehend homogen sind und der sich von angrenzenden Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet. Dieser Markt kann aus ökonomischer Sicht größer sein als das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland. Dagegen ist der für die Feststellung der Voraussetzungen für die formale und materielle Anwendung des GWB relevante räumliche Markt allenfalls so groß wie das Bundesgebiet.²¹⁾ Dieser Grundsatz steht für den Stand der Rechtsprechung und die langjährige Anwendungspraxis des Bundeskartellamtes im Hinblick auf die Abgrenzung des geographisch relevanten Marktes. Der Gesetzgeber hatte im Anschluss an die Diskussion um den Backofenmarkt-Beschluss des Bundesgerichtshofs mit einer Klarstellung im Hinblick auf die Berücksichtigung von Auslandswettbewerb in der Fusionskontrolle reagiert. § 19 Abs. 2 Nr. 2 GWB wurde im Rahmen der Sechsten Kartellrechtsnovelle insoweit ergänzt, dass zu den Marktstrukturmerkmalen, die bei der Feststellung einer überragenden Marktstellung zu berücksichtigen sind, auch der tatsächliche oder potenzielle Wettbewerb durch innerhalb oder außerhalb des Geltungsbereichs des GWB ansässige Unternehmen gehört. Das Bundeskartellamt hat dem im Kern bereits zuvor mit der Berücksichtigung von so genanntem Auslandswettbewerb Rechnung getragen. Die neuere Entscheidungspraxis ist insoweit eher eine Bestätigung der bisherigen Amtspraxis als eine „neue Linie“.

489. Das Bundeskartellamt hatte im Januar 1999 das Vorhaben der Deutschen Babcock AG, 74,9 % der Anteile

an der Steinmüller Verwaltungs GmbH zu erwerben, freigegeben. Beide Unternehmen sind im Anlagenbau im Bereich der Umwelt- und Energietechnik tätig. In dem sachlich relevanten Marktsegment „Großdampferzeuger“ hielten Babcock und Steinmüller in den Jahren 1994 bis 1998 gemeinsam nahezu 80 % der Marktanteile. Nach der Fusion verbleibt mit der Alstom Energy Systems GmbH lediglich ein inländischer Wettbewerber. Gleichwohl sind die Untersagungs Voraussetzungen wegen der intensiven ausländischen Konkurrenz nicht erfüllt.

490. In den Fällen des geplanten Erwerbs sämtlicher Geschäftsanteile an der NUKEM Nutronik GmbH durch die zur amerikanischen Emerson Electric Co. gehörende Krautkrämer GmbH & Co. oHG und dem Vorhaben der Norddeutschen Affinerie AG, knapp 97 % an der Hüttenwerke Kayser AG zu erwerben, ging das Bundeskartellamt explizit von räumlich relevanten europäischen Märkten aus. Im Fall Krautkrämer/NUKEM war der sachlich relevante Markt für stationäre Ultraschall-Prüfanlagen betroffen. Auf diesem Markt sind nach den Ermittlungen des Amtes die Wettbewerbsbedingungen in der Europäischen Union homogen. Die Märkte in den USA und Japan gehören dagegen nicht zum relevanten Markt, da hier unterschiedliche Prüfnormen und spezifische Ausführungsvorschriften vorgegeben sind.

Einer der sachlich relevanten Märkte im Fall Norddeutsche Affinerie/Hüttenwerke Kayser ist der für die Beschaffung von Kupferschrott. Gemeint sind Schrotte und Bearbeitungsreststoffe aus Kupfer und Kupferlegierungen, die bei der Metallgewinnung auf der ersten Verarbeitungsstufe und durch Recycling von Altmaterialien entstehen. Kupferschrott ist Rohstoff zur Produktion von Kupferkathoden. Der Markt für seine Beschaffung ist – so das Amt – in räumlicher Hinsicht mindestens europäisch, möglicherweise auch darüber hinaus abzugrenzen. Ähnliches gilt für andere in diesem Verfahren abgegrenzte, sachlich relevante Märkte.

491. In zwei weiteren Verfahren grenzt das Bundeskartellamt räumlich relevante Weltmärkte ab. Einmal ist dies der Fall bei dem im November 1999 angemeldeten Vorhaben der Microsoft Corporation, die ebenfalls amerikanische Visio Corporation zu übernehmen. Beide Unternehmen verfügen über Vertriebsaktivitäten in Deutschland, so dass sie der Fusionskontrolle nach dem GWB unterliegen. Betroffener sachlich relevanter Markt ist der für Diagramm- und Design-Software für professionelle und technische Anwendungen. Der ökonomisch relevante geographische Markt in diesem Bereich ist der Weltmarkt.

Dasselbe gilt für den sachlich relevanten Markt für Hochdrucksensoren zum Einsatz in Deseleinspritzsystemen der Common-Rail-Bauweise. Er stand im Mittelpunkt des Vorhabens der Texas Instruments Incorporated, sämtliche Geschäftsanteile der Integrated Sensor Solutions Incorporated zu erwerben. Für die Annahme eines Weltmarktes bei Hochdrucksensoren spricht nach Auffassung des Bundeskartellamtes, dass diese Produkte weltweit per Versandhandel zu den Kunden transportiert werden. Die

²¹⁾ BGH, Beschluss vom 24. Oktober 1995, WuW/E BGH 3026 „Backofenmarkt“.

dabei entstehenden Transportkosten sind im Verhältnis zum Wert der Sensoren zu vernachlässigen.

2.4 Marktbeherrschung

2.4.1 Verstärkung marktbeherrschender Stellungen auf regionalen Zeitungs- und Anzeigenmärkten

492. Vier von sechs Untersagungen des Jahres 1998 betrafen Zusammenschlüsse von regionalen Tageszeitungen oder Anzeigenblättern. In allen Fällen wurden bestehende marktbeherrschende Stellungen auf lokalen Leser- und/oder Anzeigenmärkten verstärkt. Im Fall der beabsichtigten Anteilsaufstockung von 20 auf 40 % an der Werra Verlag Kluthe KG durch den Verlag Dierichs GmbH & Co. KG geht das Bundeskartellamt davon aus, dass durch den Zusammenschluss marktbeherrschende Stellungen beider Fusionsbeteiligten verstärkt werden. Im Verlag Dierichs erscheint die regionale Abonnement-Tageszeitung „Hessische Niedersächsische Allgemeine“ (HNA) mit einer Auflage von etwa 250 000 Exemplaren. Ihr Verbreitungsgebiet ist Nordhessen und ein Teil Niedersachsens. Der Werra Verlag ist Herausgeber der „Werra Rundschau“ (WR), der einzigen regionalen Abonnement-Tageszeitung im Altkreis Eschwege, einem Teil des sich an das Verbreitungsgebiet der HNA anschließenden Werra-Meißner-Kreises. Die Verkaufsaufgabe der WR beträgt etwa 14 000 Exemplare. Zwischen der HNA und WR besteht bereits seit 1972 eine Kooperation beim überregionalen Anzeigengeschäft und teilweise im redaktionellen Bereich. Die Kooperation im Anzeigengeschäft umfasst die wechselseitige Belegung der Zeitungen mit Anzeigen zu gemeinsamen Gesamttarifen. Diese Zusammenarbeit wurde 1992 durch die Übernahme des allgemeinen Zeitungsteils (Mantel) der HNA durch die WR erweitert. Gleichzeitig stellte die HNA das Erscheinen ihrer Regionalausgabe im Altkreis Eschwege ein. Die WR wird seit diesem Zeitpunkt auch vom Verlag Dierichs gedruckt.

493. Trotz dieser bereits vorab gegebenen engen Zusammenarbeit der Zeitungen sah das Bundeskartellamt in der Beteiligungsaufstockung einen Zusammenschluss gemäß § 23 Abs. 2 Nr. 2 a GWB a.F. Er führt – so das Amt – zur Verstärkung bereits bestehender marktbeherrschender Stellungen der HNA auf dem Anzeigenmarkt in deren Gesamtverbreitungsgebiet und der WR auf deren Leser- und Anzeigenmarkt. Insbesondere würde die Aufstockung der Beteiligung auf 40 % der Anteile am Werra Verlag die bestehende Verbindung der beiden Verlage bzw. ihrer Zeitungen im Anzeigengeschäft und im redaktionellen Bereich dauerhaft verfestigen. Der Verlag Dierichs wäre in der Lage, einen Wechsel des Mantellieferanten und des Kooperationspartners im Anzeigengeschäft bei der WR zu verhindern. Diese Kooperation bringe beiden Seiten nachhaltige ökonomische Vorteile. Die Vorlage könnten sie nutzen, um ihre marktbeherrschenden Stellungen auszubauen bzw. noch wirksamer als bisher gegen potentielle Wettbewerber abzusichern. Das Berliner Kammergericht hat die Untersagung im Dezember 1998 bestätigt.

494. Bei zwei weiteren Untersagungen ging es um den Versuch der Westdeutschen Allgemeinen Zeitung (WAZ), ihre Beteiligung am Zeitungsverlag Iserlohner Kreisanzeiger (IKZ) auf mehr als die bisherigen 24,8 % der Kommanditanteile zu erhöhen. Das Bundeskartellamt wertete zwei durch die WAZ finanzierte Anteilserwerbe durch eine dritte natürliche Person als Zusammenschlüsse zwischen der WAZ und der IKZ. Nach § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 2 2. Alternative GWB a.F. sind einem Unternehmen auch diejenigen Anteile zuzurechnen, die ein anderer für Rechnung des Unternehmens hält. Mit Wirkung vom 1. Oktober 1992 und zum 1. Juli 1994 hatte A. jeweils Kommanditanteile in Höhe von 20,064 % der IKZ erworben. Finanziert wurden die Erwerbe durch die WAZ. Der Vertrag zwischen der WAZ und A. sah vor, dass diese die Anteile an der IKZ nach Ablauf einer Frist übernimmt. Bis dahin stand A. ein Gewinnanteil aus den Beteiligungen zu.

Die Erhöhung ihrer bisherigen direkten Beteiligung von 24,8 % um zwei indirekte Beteiligungen von insgesamt 40,124 % hätte der WAZ einen beherrschenden Einfluss auf die IKZ verschafft. Die IKZ besitzt auf dem Markt für Abonnement-Tageszeitungen in Iserlohn, Hemer und Letmathe mit einem Marktanteil von ca. 90 % eine beherrschende Stellung. Einziger Wettbewerber ist die Westfälische Rundschau, eine Ortsausgabe der WAZ. Auf dem regionalen Anzeigenmarkt hält die IKZ einen Marktanteil von 60 %, die von der WAZ kontrollierten Anzeigenblätter einen Anteil von etwa 30 %. Nach Auffassung des Kartellamtes hätten die Zusammenschlüsse die beherrschenden Stellungen der IKZ verstärkt. Auf dem Lesermarkt wäre die verbliebene Restkonkurrenz durch die Westfälische Rundschau ausgeschaltet worden, auf dem Anzeigenmarkt die Marktanteile von 60 auf 90 % erhöht worden. Auch in diesem Fall sind die Untersagungen im Dezember 1998 durch das Kammergericht bestätigt worden. Die Rechtsbeschwerde ist anhängig.

495. In einem weiteren Verfahren unter Beteiligung der WAZ hatte das Bundeskartellamt der Thüringischen Landeszeitung Verlag GmbH & Co. KG (TLZV) untersagt, das Anzeigenblatt „Stadt-Anzeiger“, dessen Verbreitungsgebiet Weimar, Jena und Erfurt umfasst, von der R & B Werbe- und Verlagsgesellschaft mbH zu erwerben. Die TLZV ist mit der WAZ verbunden, die über die TLZV und weitere Abonnement-Tageszeitungen auf dem Anzeigenmarkt in Thüringen eine marktbeherrschende Stellung besitzt. Diese Position ergibt sich daraus, dass die von der WAZ kontrollierte Zeitungsgruppe Thüringen Verlagsgesellschaft mbH (ZGT) alle wesentlichen wirtschaftlichen Aktivitäten der TLZV wie den Vertrieb, den Einkauf und das komplette Anzeigengeschäft abwickelt. Die TLZV selbst ist ausschließlich für die redaktionelle Arbeit verantwortlich. Gleiche Tätigkeiten übt die ZGT bei den beiden anderen regionalen Tageszeitungen – Ostthüringische Zeitung und Thüringische Landeszeitung – aus. Insgesamt verfügt die WAZ damit über eine marktbeherrschende Stellung auf dem thüringischen Anzeigenmarkt, die durch die Übernahme des Stadt-Anzeigers durch die TLZV verstärkt worden wäre.

496. Eine Besonderheit des Falles liegt darin, dass die Beteiligten davon ausgehen, der untersagte Zusammenschluss sei nicht zustande gekommen. TLZV hatte im November 1997 dem Bundeskartellamt den Erwerb des Anzeigenblattes „Stadt-Anzeiger“ von R & B angezeigt. Diese Anzeige wurde Mitte Juni 1998 dahingehend modifiziert, dass im September 1997 nicht der Stadt-Anzeiger, sondern sämtliche Geschäftsanteile an der R & B erworben worden seien. Danach sei es zu Meinungsverschiedenheiten gekommen, die am 30. Dezember 1997 zur Auflösung des Kaufvertrages vom September 1997 geführt hätten. Nach weiteren Verhandlungen habe die TLZV die Gesellschaftsanteile an der R & B am 27. Januar 1998 erneut erworben, diese allerdings bereits im Juni 1998 wieder an den ursprünglichen Veräußerer zurückverkauft.

Darüber hinaus hatte R & B im April 1998 den eigentlichen Gegenstand des geplanten Zusammenschlusses, den Stadt-Anzeiger, eingestellt. In unmittelbarem Anschluss brachte die TLZV über ein 100 %iges Tochterunternehmen ein neues Anzeigenblatt, den „Sonntags-Anzeiger“ heraus. Die Kunden des Stadt-Anzeigers wurden vor dessen Einstellung darauf hingewiesen, dass sie zukünftig im Sonntags-Anzeiger inserieren könnten. Die Mitarbeiter der R & B wurden auf der Grundlage neuer Anstellungsverträge von dem neuen Herausgeber übernommen.

497. Das Bundeskartellamt ging in diesem Fall davon aus, dass wesentliche Vermögensgegenstände, insbesondere die Kundenkartei und damit der Kundenstamm nicht an den ursprünglichen Veräußerer zurückübertragen worden sind. Damit bestand der Zusammenschluss fort. Die Monopolkommission teilt diese Ansicht. Die Kundenkartei bzw. ein regelmäßig inserierender Kundenstamm sind wesentlicher Vermögensgegenstand eines Anzeigenblatts und offensichtlich nicht an den ursprünglichen Veräußerer zurückübertragen worden. Stattdessen sind diese bei der TLZV verblieben, die sie zur Etablierung eines neuen (Nachfolge-)Blattes nutzte. Im Juni 1998 wurde dann auch das Nachfolge-Blatt, der Sonntags-Anzeiger, eingestellt. An seine Stelle trat ein weiteres Nachfolgeblatt, der „Allgemeine Anzeiger am Sonntag“, der nun von einem 100 %igen Tochterunternehmen der ZGT herausgegeben wird. Damit liegt der Schluss nahe, dass der ökonomisch wesentliche Vermögensgegenstand der R & B immer noch von der WAZ-Gruppe gehalten wird und lediglich von einem mit der WZ verbundenen Unternehmen – der TLVZ – auf ein anderes – die ZGT – übertragen wurde. Die Monopolkommission teilt die Auffassung des Bundeskartellamtes, dass es für die Beurteilung der wettbewerblichen Wirkungen allein darauf ankommt, dass durch den Verbleib der Anzeigenkunden der R & B bei Blättern des WAZ-Konzerns die marktbeherrschende Stellung der WAZ in Thüringen verstärkt wurde.

498. Die infolge der inzwischen rechtskräftig gewordenen Untersagung notwendige Entflechtung ist, wie zu meist in solchen Fällen, außerordentlich schwierig und bis heute offen. Entflechtungsmaßnahmen zielen auf die Wiederherstellung der Wettbewerbssituation ab, die vor dem

untersagten Zusammenschluss anzutreffen war.²²⁾ Im konkreten Fall bedeutet das, dass die WAZ-Gruppe gezwungen werden müsste, den der ZGT zugewachsenen Vermögensgegenstand, nämlich die Kundenkartei bzw. den Kundenstamm abzugeben. Notwendig wäre eine Veräußerung an ein drittes Unternehmen, gekoppelt mit einem zeitlich befristeten Wettbewerbsverbot für die WAZ. Letzteres erscheint notwendig, weil sich kein Erwerber für das Anzeigenblatt finden wird, wenn die WAZ-Gruppe jederzeit unter anderem Namen ein weiteres Anzeigenblatt herausgeben kann. Bisher hat das Bundeskartellamt keine Entflechtungsmaßnahmen ergriffen.

499. Im Zusammenhang mit der Ermittlung der Beteiligungsverhältnisse TLZV/R & B hat das Bundeskartellamt eine weitere kartellrechtswidrige Verflechtung der WAZ-Gruppe auf dem thüringischen Zeitungsmarkt aufgedeckt und untersagt. Dabei handelt es sich um den bereits im Jahre 1995 vollzogenen Zusammenschluss der WAZ mit dem Ostthüringer Zeitung Verlag GmbH & Co. KG (OTZV). Der Verlag gibt im östlichen Teil Thüringens die regionale Abonnement-Tageszeitung Ostthüringer Zeitung (OTZ) heraus. Die WAZ ist nach dem Zusammenschluss mit der OTZV, wie mit der TLZV und der Thüringer Allgemeine Verlag GmbH & Co. KG (TAV), konzernverbunden. Das Anzeigengeschäft der OTZ wird von der ZGT abgewickelt, die ebenfalls von der WAZ kontrolliert wird.

Das Bundeskartellamt hatte bereits im Jahre 1990 das Vorhaben einer mittelbaren Beteiligung der WAZ-Gruppe in Höhe von 40 % an der Ostthüringer Verlag GmbH (OTV), die im selben Gebiet die regionale Abonnement-Tageszeitung Ostthüringer Nachrichten herausgab, untersagt. Die WAZ hatte daraufhin über ihre Tochtergesellschaft WAZ-Investitionsgesellschaft mbH & Co. Betriebs-KG, die später in die jetzige OTZV umfirmiert wurde, mit den abgeworbenen bisherigen Mitarbeitern der OTV unter dem neuen Namen „Ostthüringer Zeitung“ eine regionale Abonnement-Tageszeitung mit demselben Verbreitungsgebiet herausgebracht. Die Ostthüringer Nachrichten mussten daraufhin ihr Erscheinen im Juli 1991 einstellen. In der Folgezeit stritten die WAZ und die Treuhandanstalt über Ansprüche der Treuhandanstalt an der Ostthüringer Zeitung und insbesondere darum, ob es sich bei dieser um eine neue, wirtschaftlich selbständige Zeitung handelt. Der Streit wurde im Juli 1991 beigelegt. In einer vertraglichen Vereinbarung verpflichtete sich die WAZ dazu, 40 % der Anteile an der OTZV an die Verlagsgruppe Rhein Main (VRM) zu veräußern. Da wesentliche Unternehmensentscheidungen nach dem neuen Gesellschaftsvertrag der OTZV eine Stimmenmehrheit von 70 % verlangten, verlor die WAZ ihren alleinbeherrschenden Einfluss auf die OTZV. Allerdings hatte die WAZ, wie erst im Jahre 1999 bekannt wurde, die 40 % bereits 1995 von der VRM zurückerworben. Der Zusammenschluss wurde im Januar 2000 wegen der damit verbundenen Verstärkung marktbeherrschender Stellungen der WAZ-

²²⁾ Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 556 ff.

Gruppe auf den thüringischen Leser- und Anzeigenmärkten untersagt. Gegen diese Verfügung ist die Beschwerde anhängig.

2.4.2 Marktbeherrschung auf dem Markt für Eisenbahnschwellen

500. Die Pfeleiderer-Gruppe, deren Führungsgesellschaft die Pfeleiderer AG ist, und die Wayss & Freitag AG hatten im November 1998 das Vorhaben der zu Pfeleiderer gehörenden Betonschwellenwerk Coswig GmbH & Co. KG angemeldet, den Geschäftsbereich Eisenbahnschwellen von Wayss & Freitag zu übernehmen. Auf den Geschäftsbereich Eisenbahnschwellen entfielen bei Pfeleiderer im Geschäftsjahr 1997/98 49,9 Mio. DM. Neben dem Werk in Coswig (Sachsen-Anhalt) betreibt Pfeleiderer Betonschwellenwerke in Gernsbach (Baden-Württemberg) und Neumarkt (Bayern). Die Wayss & Freitag AG gehört zur holländischen Hollandse Beton Groep nv, die 1997 im Geschäftsbereich Eisenbahnschwellen Umsätze in Höhe von 13,7 Mio. DM erzielte. Wayss & Freitag betreibt zwei Betonschwellenwerke in Frankfurt/Main und Langen (beides in Hessen).

501. Betonschwellen für den Gleisbau bilden nach Auffassung des Bundeskartellamtes einen eigenen sachlich relevanten Markt, da Schwellen aus Holz und Stahl nur noch in Randbereichen des Gleisbaus Verwendung finden. Einziger bedeutender Nachfrager ist die Deutsche Bahn AG. Auf sie entfallen etwa 92 % der Gesamtlieferungen des Marktes, wobei ein Teil davon in so genannten Projektgeschäften über die bauausführenden Firmen bezogen wird. Die Deutsche Bahn AG schreibt ihren Zweijahresbedarf an Eisenbahnschwellen nach der EG-Sektorenrichtlinie europaweit aus.

Für die Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes spielen die Transportkosten eine wichtige Rolle. Da die Eisenbahnschwellen nach Anforderung der Deutschen Bahn AG zumeist ausschließlich per Bahn zu den Baustellen transportiert werden können, sind letztlich die Frachttarife der Deutschen Bahn AG entscheidend. Da diese in Relation zum Produktpreis hoch sind, geht das Kartellamt von regionalen Märkten aus. Nach Angaben der beteiligten Unternehmen liegt der Lieferradius der Werke bei etwa 150–180 km. Um Abgrenzungsprobleme zwischen den Lieferradien zu vermeiden, ging das Amt von einem einheitlichen Regionalmarkt Süddeutschland aus, der die Bundesländer Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Baden-Württemberg und Bayern umfasst.

502. Auf diesem Markt, der 1998 ein Gesamtvolumen von etwa 50 Mio. DM hatte, war die Pfeleiderer-Gruppe nach Auffassung des Bundeskartellamtes mit einem Marktanteil von 41 % bereits vor der geplanten Fusion marktbeherrschend. Durch den Zusammenschluss hätte Pfeleiderer seinen Marktanteil auf 68 % erhöht und damit seine beherrschende Stellung weiter verstärkt. Als einziger Wettbewerber wären die Walter-Gruppe mit einem Werk in Augsburg und das nur gelegentlich in

Süddeutschland als Lieferant auftretende Betonwerk Rethwisch (Mecklenburg-Vorpommern) mit Marktanteilen von 20 bzw. 12 % verblieben.

503. Das Bundeskartellamt begründet die Untersagung unter anderem damit, dass der Regionalmarkt Süddeutschland für Betonschwellen vor Marktzutritten weiterer Anbieter, insbesondere solcher aus dem Ausland, weitgehend verschlossen sei. Haupthindernisse seien die hohen Transportkosten sowie die Gewährleistung von „Just-in-Time-Lieferungen“. In der Vergangenheit habe es deshalb auch, trotz europaweiter Ausschreibungen der Deutschen Bahn AG, keine nennenswerten Importe gegeben. Von dem einzigen ortsansässigen Wettbewerber, der Walter-Gruppe, wären nach der Fusion – so das Amt – keine wesentlichen Wettbewerbsimpulse zu erwarten gewesen. Die Monopolkommission steht dieser Begründung kritisch gegenüber. Zweifelhaft erscheint die These von einem vor Marktzutritten geschützten Regionalmarkt. Im Jahr 1998 hielt auf diesem Markt ein Anbieter aus Mecklenburg-Vorpommern immerhin einen Marktanteil von 12 %. Das Bundeskartellamt selbst erwähnt zwei polnische Werke in Grenznähe, die über günstige Kostenstrukturen verfügen sollen. Nach Auffassung der Monopolkommission ist es nicht ausgeschlossen, dass eine zunehmend unter dem Zwang größerer Wirtschaftlichkeit stehende Deutsche Bahn AG verstärkt auf nicht ortsansässige und auch ausländische Anbieter zurückgreift, wenn deren Angebote günstiger sind. Dies gilt vor allem, da sie als Abnehmerin der Eisenbahnschwellen in aller Regel zugleich den Transport übernimmt. Dies versetzt sie einerseits in die Lage, die Transportkosten nötigenfalls zu senken. Andererseits verschafft sich die Deutsche Bahn AG mit dem Bezug von Bahnschwellen über größere Entfernungen selbst Transportvolumen und Geschäftsaktivitäten. Beide Möglichkeiten müssen von einem regional dominierenden Zulieferer ins Kalkül gezogen werden. Dessen marktbeherrschende Stellung wird somit – zumindest in einem gewissen Umfang – durch potentiellen Wettbewerb relativiert.

504. Ein weiteres Argument tritt hinzu. Aus Sicht der Anbieter von Eisenbahnschwellen ist die Deutsche Bahn AG mit einem Marktanteil von über 90 % marktbeherrschender Nachfrager. Dies kann die Verhaltensspielräume marktbeherrschender Anbieter im Sinne einer gegengewichtigen Marktmacht begrenzen. Voraussetzung ist allerdings, dass dem Nachfrager Bezugsalternativen grundsätzlich zur Verfügung stehen. Im vorliegenden Fall scheint das, wie weiter oben ausgeführt, gegeben.

Die Monopolkommission hatte sich in früheren Gutachten kritisch mit dem Argument der gegengewichtigen Marktmacht befasst.²³⁾ Insbesondere sah sie die wettbewerblichen Handlungsspielräume eines marktbeherr-

²³⁾ Vgl. dazu ausführlich Monopolkommission, Gesamtwirtschaftliche Chancen und Risiken wachsender Unternehmensgrößen, Hauptgutachten 1984/1985, Baden-Baden 1986, Tz. 489 ff.; dieselbe, Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 529 ff.

schenden Zulieferers nicht ausreichend begrenzt, wenn auf der Nachfragerseite öffentliche Unternehmen wie die damalige Deutsche Bundesbahn oder Bundespost stehen.²⁴⁾ Diese Auffassung wurde seinerzeit vor allem damit begründet, dass öffentliche Nachfrager ihre Aufträge trotz des Ausschreibungszwangs nur unzureichend an wirtschaftlichen Kriterien orientieren und dass sie vor allem inländische Anbieter bevorzugen. Dies gilt heute nicht mehr in jedem Fall. Obwohl die Deutsche Bahn AG, die Deutsche Post AG und auch die Deutsche Telekom AG weiterhin mehrheitlich in öffentlichem Eigentum stehen, werden sie heute als Wirtschaftsunternehmen geführt und stehen in Teilbereichen im Wettbewerb. Daraus resultieren wirtschaftliche Notwendigkeiten, zu denen es auch gehört, möglichst kostengünstig einzukaufen. Eine Bevorzugung von Lieferanten unter Missachtung des Wirtschaftlichkeitsprinzips ist damit nicht vereinbar.

2.4.3 Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung bei Universalwaschmitteln

505. Die Henkel KGaA, Düsseldorf, und die Luhrs GmbH, Wuppertal, hatten im März 1999 beim Bundeskartellamt die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens angemeldet. Unternehmensgegenstand sollte die Herstellung von Wasch- und Reinigungsmitteln sein, die ausschließlich an die Verwender von Handelsmarken vertrieben werden sollten. Verwender von Handelsmarken sind Handelsunternehmen, die die von den Beteiligten bezogenen Produkte unter eigenem Namen – der Handelsmarke – anbieten.

Henkel ist ein in Europa führender Hersteller von Wasch- und Reinigungsmitteln mit einem weltweiten konsolidierten Umsatz von mehr als 20 Mrd. DM in 1998. Davon entfielen etwa 5 Mrd. DM auf den Umsatz mit Wasch- und Reinigungsmitteln. Das Unternehmen verfügt über zahlreiche bekannte Markenartikel wie Persil, Weißer Riese, Spee, Perwoll, Vernell, Somat, Pril. Seit dem Erwerb der luxemburgischen Chemolux im Jahr 1997 ist Henkel zugleich, wenn auch in geringem Umfang, im Handelsmarkengeschäft mit Wasch- und Reinigungsmitteln tätig und ist ein führender Anbieter von Waschmittelrohstoffen. Luhrs produziert Wasch- und Reinigungsmittel sowie Kosmetik- und Hygieneprodukte. Der Umsatz im Jahr 1998 betrug knapp 300 Mio. DM.

Das geplante Gemeinschaftsunternehmen sollte eine Holding sein, in welche die Beteiligten ihr gesamtes europäisches Handelsmarkengeschäft mit Wasch- und Reinigungsmitteln zusammenlegen wollten. Luhrs sollte daran mit 51 % und Henkel mit 49 % beteiligt sein.

506. Das Bundeskartellamt hat das Zusammenschlussvorhaben im September 1999 untersagt, da es die marktbeherrschende Stellung von Henkel auf dem deutschen Markt für Universalwaschmittel verstärkt hätte. Zwischen dem Amt und den Beteiligten war insbesondere die sachliche Marktabgrenzung umstritten. Strittig war weniger

die produktbezogene Abgrenzung jeweils eigenständiger relevanter Märkte für Universalwaschmittel, Spezialwaschmittel, Weichspüler, Maschinengeschirrspülmittel usw. als vielmehr die Zusammenfassung von Hersteller- und Handelsmarken zu gemeinsamen Produktmärkten. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ist hierfür die Sicht der Endverbraucher entscheidend, für die Hersteller- und Handelsmarke eines Waschmittels ohne weiteres funktional austauschbar sind. Die Zusammenschlussbeteiligten hatten stattdessen darauf verwiesen, dass für die Marktabgrenzung nicht das Verhältnis Hersteller/Endverbraucher, sondern das Verhältnis Hersteller/Einzelhandel entscheidend sei. Aus Sicht des Einzelhandels wiederum seien Handelsmarken und Herstellermarken funktional nicht austauschbar. Bei Herstellermarken verkaufe der Einzelhandel fremde Produkte lediglich weiter, bei Handelsmarken werden Produkte als „eigene“ Marken veräußert, das Handelsunternehmen trete in Konkurrenz zu den Herstellerunternehmen.

Das Kartellamt sieht hier keinen Widerspruch, sondern betrachtet Markenprodukthersteller und Hersteller von Handelsmarkenprodukten auch auf der Ebene Hersteller/Einzelhandel als Wettbewerber. Beide würden lediglich unterschiedliche Marktstrategien verwenden. Klassische Markenartikel-Hersteller versuchen, über aufwendige Produktwerbung ihrer Produkte „vorzuverkaufen“ und auf diese Weise den Handel zur Listung der Produkte zu veranlassen. Hersteller von Produkten, die unter Handelsmarken verkauft werden, versuchen dagegen, erfolgreiche Markenartikel nachzuahmen, diese effizient zu produzieren und dem Handel möglichst günstig anzubieten. Stelle man – so das Amt – auf Produktinnovationen ab, handele es sich bei Markenartikel-Herstellern um vorstoßende, bei Handelsmarken-Herstellern um nachstoßende Wettbewerber, die somit nicht unterschiedlichen Märkten zugerechnet werden können. Im Übrigen leite sich der Bedarf des Handels sowohl bei den durch Produktwerbung vorverkauften Markenartikeln als auch bei den Handelsmarken aus dem Bedarf der Endverbraucher ab. Damit schlage die Austauschbarkeit von Produkten aus Verbrauchersicht auf die Austauschbarkeit aus Handelssicht durch.

Dieser Auffassung entspricht die Praxis der Marktabgrenzung in der europäischen Fusionskontrolle. Die Kommission hatte erstmals im Fall Kimberley-Clark/Scott in Bezug auf Hygieneartikel die Zugehörigkeit von Herstellermarkenprodukten und Handelsmarkenprodukten zu demselben sachlich relevanten Markt festgestellt und dies später – zuletzt im Hinblick auf Haushaltsreinigerprodukte – durchgängig bestätigt.²⁵⁾ Die Monopolkommission gibt jedoch zu bedenken, dass die sachliche Marktabgrenzung nach dem Bedarfsmarktkonzept dann Probleme aufwirft, wenn es nicht um die Betrachtung reiner Vertikalbeziehungen geht. Vom Schutzzweck der Fusionskontrolle her gesehen greift das Bedarfsmarktkonzept nicht ausschließlich aus der Sicht der Verbraucher ein. Es kann

²⁴⁾ Vgl. ebenda, Tz. 534 f.

²⁵⁾ Vgl. Kimberley-Clark/Scott, Einzelfall IV/M.623, ABl. EG Nr. L 183 vom 23. Juli 1996; Reckitt & Colmann Plc/Benckiser, Einzelfall IV/M.1632, Entscheidung vom 3. September 1999.

ebenso die Sicht anderer Marktteilnehmer, etwa die des Handels erheblich werden. Geschützt im Rahmen der Marktstrukturkontrolle werden nicht nur die Endverbraucher, sondern alle Marktakteure. Dies schließt im Einzelfall nicht aus, dass beide Betrachtungsweisen zu demselben sachlich relevanten Markt führen, etwa wenn die Sicht der Endverbraucher durchschlägt auf die Sicht des liefernden Handels.

507. Die Marktuntersuchungen des Bundeskartellamtes ergaben, dass die Untersagungs Voraussetzungen des § 36 Abs. 1 GWB einzig auf dem Markt für Universalwaschmittel erfüllt waren. Hier hielt Henkel bereits vor dem geplanten Zusammenschluss mit seinen Markenartikeln Persil, Spee, Weißer Riese in den Jahren 1997 und 1998 wertmäßige Marktanteile von 40–50 %. Die Marktanteile der folgenden Wettbewerber Procter & Gamble (Ariel, Vizir, Dash) und Lever (Sunil, Omo, Skip) lagen bei 20–30 % bzw. zwischen 10 und 20 %. Die Marktanteile der Handelsmarken lagen insgesamt bei etwa 15–20 %. Diese Marktanteilsverteilung galt in etwa ähnlich sowohl auf der Stufe Hersteller/Endverbraucher als auch auf der Ebene Hersteller/Handel. Bei letztgenannter Betrachtung treten lediglich an die Stelle der Handelsmarkenanbieter (Aldi, Metro, Rewe, Spar usw.) die Hersteller der Handelsmarkenprodukte (Dalli, Benckiser, Luhs).

508. Die beherrschende Stellung von Henkel gründet sich neben dem Marktanteil auf weitere Faktoren wie den Zugang zu Beschaffungs- und Absatzmärkten, die hohe Marketing- und Innovationskompetenz von Henkel sowie die sich daraus ergebenden Marktzutrittschranken auf dem relevanten Markt. Der bevorzugte Zugang zu den Beschaffungsmärkten ergibt sich daraus, dass Henkel als einziger der führenden Hersteller von Wasch- und Reinigungsmitteln auf der vorgelagerten Stufe der Herstellung von Waschmittelrohstoffen und -vorprodukten tätig ist. Darüber hinaus verfügt Henkel über einen vergleichsweise überlegenen Zugang zu den Absatzmärkten, da ihre Markenartikel wegen der überragenden Marktgeltung der Traditionsmarke Persil aus Sicht des Handels unverzichtbar sind. Von Bedeutung sei darüber hinaus das große Technologiepotenzial von Henkel. Alle wesentlichen Produktinnovationen bei Waschmitteln – Kompaktwaschmittel, Tabs, Megaperls usw. – wurden zuerst von Henkel eingeführt und am Markt durchgesetzt. Diese Innovationsführerschaft sicherte Henkel durch einen umfassenden, flächendeckenden und sämtliche denkbaren Randbereiche umfassenden Einsatz von Patent- und Markenrechten ab. Charakteristisch sei dabei die Methode des „Abdichtens“ (ring fencing), bei dem das gesamte Umfeld einer Innovation mit blockierenden Schutzrechten belegt wird. So habe Henkel z. B. seine Tab-Technologie (Waschmittel in Tablettenform) durch etwa 60 Patente und weitere 50 Markenrechte abgesichert. Eine solche Schutzrechtspolitik, die neben Henkel auch von den beiden anderen Herstellern mit großen Forschungs- und Entwicklungskapazitäten betrieben wird, sei sowohl für den nachstoßenden Wettbewerb als auch für potenzielle Wettbewerber eine kaum überwindbare Marktzutrittsbarriere.

509. Die bestehende marktbeherrschende Stellung wäre durch den Zusammenschluss mit Luhs verstärkt worden. Zwar sei der Marktanteil von Luhs bei Vollwaschmitteln relativ gering (kleiner als 5 %), allerdings genüge in Anbetracht des hohen Ausgangsniveaus bei den Marktanteilen bereits deren bloße Stabilisierung durch vergleichsweise geringfügige Marktanteilsadditionen. Verstärkend sei insbesondere auch, dass Henkel durch den Zusammenschluss als einziger der führenden Markenanbieter in das Handelsmarkengeschäft bei Universalwaschmitteln vorgedrungen wäre, womit der Marktführer seine Verhaltensspielräume gegenüber dem Handel und den Wettbewerbern noch einmal erweitert hätte.

2.5 Untersagungsabwendende Nebenbestimmungen

2.5.1 Zusagen

510. Mit Inkrafttreten der Sechsten GWB-Novelle zu Beginn des Jahres 1999 ist die seit 1975 andauernde Praxis des Bundeskartellamtes, untersagungsabweisende Zusagen entgegenzunehmen, endgültig beendet. Sie war eine Reaktion des Amtes auf die fehlende Auflagenkompetenz im nationalen Fusionskontrollrecht, die nunmehr gegeben ist. Insgesamt wurden seit 1975 in 67 Zusammenschlüssen Zusagen entgegengenommen, anfänglich zum Teil Verhaltenszusagen, später ausschließlich strukturelle Zusagen in Form reiner Veräußerungszusagen (vgl. Tabelle IV.3). Die mit der fehlenden gesetzlichen Verankerung der Zusagenpraxis verbundenen Rechtsunsicherheiten führten Mitte der neunziger Jahre zur Aussetzung der Anwendungspraxis. Auslöser war die einseitige Kündigung eines Zusagenvertrages durch Hoesch-Krupp Ende 1993.²⁶⁾ In den letzten zwei Anwendungsjahren wurde die Zusagenpraxis noch einmal verstärkt aufgenommen. Der Schwerpunkt der Anwendung wechselte von Handlungsfusionen zu Zusammenschlüssen in der leistungsgebundenen Energiewirtschaft. Hier beschränkte sich das Amt nicht auf die Entgegennahme von Veräußerungszusagen, sondern nahm zudem Marktöffnungszusagen und Zusagen zur Begrenzung des gesellschaftsrechtlichen Einflusses auf Unternehmen entgegen. Die Monopolkommission hatte diese Praxis in ihrem letzten Hauptgutachten zum Teil kritisch kommentiert.²⁷⁾

511. Die letzten vier Zusagenvereinbarungen des Jahres 1998 betrafen schwerpunktmäßig Fusionen von Stromversorgungsunternehmen, lediglich eine den Bereich Handel. Mit einer Ausnahme wurden strukturelle Zusagen, d. h. Veräußerungszusagen entgegengenommen. Sie sind aus Sicht der Monopolkommission unproblematisch. Anders als in den Fällen zuvor hat das Bundeskartellamt Maßnahmen zur Begrenzung des gesellschaftsrechtlichen Einflusses bei Beteiligungen zwischen Energieversorgungsunternehmen überwiegend bereits vor Abschluss

²⁶⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/1993, a.a.O., Tz. 558.

²⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 373.

des Verfahrens eingefordert. Sie wurden zum Gegenstand der Anmeldung gemacht. Der öffentlich-rechtliche Zusatzvertrag konnte damit auf Veräußerungsauflagen beschränkt werden.

512. Eine Besonderheit trat im Fall der Verschmelzung der EWE AG, Oldenburg, und der Überlandwerke Nord-Hannover AG (ÜNH), Bremen, auf. Dort wurde eine durch die Fusion bewirkte Marktstrukturverschlechterung im Bereich der Stromversorgung durch eine Veräußerungszusage mit strukturverbessernden Wirkungen bei der Gasversorgung kompensiert. EWE hat den Schwerpunkt ihrer Geschäftstätigkeit im Bereich der Energieversorgung (Strom, Gas, Wärme). Sie ist daneben in der Wasserversorgung, der Abwasserbeseitigung und der Abfallwirtschaft tätig. Als Stromversorger arbeitet das Unternehmen vorrangig auf der Letztverteilerebene. Im Jahr 1996 wurden knapp 8 % der Stromlieferungen an andere Versorgungsunternehmen getätigt. EWE bezieht Strom von der zum Veba-Konzern gehörenden PreussenElektra. Auch als Gasversorger beliefert EWE überwiegend Endverbraucher. Gesellschafter des Versorgers sind die Weser-Ems-Energiebeteiligungen GmbH, Oldenburg, mit einem Anteil von 74 % und PreussenElektra mit 26 %. Letztere verfügte vor der Verschmelzung über drei von zwölf Aufsichtsratsmandaten bei der EWE. ÜNH ist ebenfalls ein Energieversorgungsunternehmen mit den Sparten Strom, Gas, Wärme und vorrangig als Letztverteiler tätig. Stromvorlieferant ist ebenfalls PreussenElektra. Die Laufzeit des Stromlieferungsvertrages geht gleichfalls bis zum Jahr 2014 und lässt maximal 5 % Fremdbezug zu. Innerhalb ihres Stromversorgungsgebietes im Weser-Elbe-Dreieck ist die ÜNH in einzelnen Gemeinden zudem als Gasletztversorger tätig. Gesellschafter der ÜNH waren der Energieverband Elbe-Weser Beteiligungsholding GmbH, Bremen, mit zwei Dritteln der Anteile und PreussenElektra mit einem Drittel. PreussenElektra stellte bei der ÜNH vier von 14 Aufsichtsratsmitgliedern.

513. Der Zusammenschluss hätte in der ursprünglich geplanten Form die marktbeherrschenden Stellungen von EWE und ÜNH bei der Stromversorgung verstärkt. Dies wurde dadurch vermieden, dass die beteiligten Unternehmen den vorgesehenen Konsortialvertrag modifizierten. Darüber hinaus wurde ein öffentlich-rechtlicher Zusatzvertrag geschlossen, in dem sich EWE und ÜNH für sich und für die EWE (neu) verpflichteten, nach Vollzug des Zusammenschlusses eine bis dahin von ÜNH gehaltene Beteiligung an der Gasversorgung Wesermünde GmbH bis zu einem festgesetzten Termin zu veräußern. Dies verbessert nach Auffassung des Bundeskartellamtes die strukturellen Wettbewerbsbedingungen bei der Gasversorgung im Weser-Elbe-Dreieck. Dominierender Versorger in diesem Gebiet ist der größte inländische Gasförderer BEB (Shell/Esso). Die EWE ist eines der leistungsfähigsten deutschen Gasversorgungsunternehmen. Mit der Verschmelzung und dem Einstieg der EWE (neu) in die ehemaligen Liefergebiete der ÜNH entsteht eine ernsthafte Konkurrenz für die BEB. Die Veräußerung der von ÜNH gehaltenen Beteiligung an der Gasversorgung Wesermünde dient dem Ziel, mit dem Erwerber Landesgas-Versorgung Niedersachsen AG, Sarstedt, in diesem

Gebiet eine dritte Wettbewerbskraft zu etablieren. Diese strukturelle Verbesserung bei der Gasversorgung dominiert nach Auffassung des Bundeskartellamtes die mit der Fusion einhergehende Wettbewerbsbeschränkung im Strombereich.

514. In der Sache erledigt werden konnte die Zusagevereinbarung zwischen der Karstadt AG und dem Bundeskartellamt vom 15. März 1994. Zu Beginn des Jahres 1994 hatte das Bundeskartellamt über zwei Großfusionen zwischen Kaufhausbetreibern – Karstadt/Hertie und Kaufhof/Horten – zu entscheiden.²⁸⁾ Im Fall Karstadt/Hertie wurde eine Untersagung durch Abschluss eines Zusatzvertrages vermieden. Darin verpflichtete sich Karstadt, Einzelhandelsbetriebsstätten in den Bereichen Heimtextilien, Spielwaren, Parfümerie und Tonträger auf verschiedenen Regionalmärkten zu veräußern. Ein Teil der Zusagen, speziell diejenige zur Veräußerung des Tonträgersortiments (World of Music – WOM), konnte trotz ernsthafter Verkaufsbemühungen bis Mitte 1998 nicht erfüllt werden.

Aus diesem Grunde vereinbarten die Beteiligten in einem ergänzenden Zusatzvertrag, dass Hertie ein Bankhaus beauftragt, die gesamte WOM-Gruppe geeigneten Interessenten zum Kauf anzubieten und Verkaufsverhandlungen zu führen. Sollte der Unternehmensteil nicht kurzfristig zu angemessenen Bedingungen zu veräußern sein, war vorgesehen, dass sich Karstadt/Hertie und das beauftragte Bankhaus gemeinsam um die Veräußerung der wettbewerblich kritischen Standorte ohne Firmen- und Markenrechte bemühen. Darüber hinaus hatte Hertie eine Treuhändervereinbarung getroffen, gemäß der dem Bankhaus ab einem bestimmten Zeitpunkt unwiderruflich die Stimmrechte an der WOM GmbH zur Ausübung überlassen werden sollten. Weisungsbefugnisse seitens Hertie waren damit nicht verbunden.²⁹⁾ Für den Fall, dass die Verkaufsbemühungen nicht erfolgreich gewesen wären, wurde vereinbart, dass das Bundeskartellamt selbst oder durch Dritte Verkaufsverhandlungen führt. Dabei hätte eine Veräußerung nur zu einem angemessenen Marktpreis erfolgen dürfen.

515. Die Zusage gilt seit Anfang des Jahres 2000 als erfüllt. An die Stelle einer Gesamtveräußerung ist die Ausgliederung von fünf WOM-Filialen im Rahmen eines Franchise-Vertrages und entsprechenden Betriebsüberlassungsverträgen zwischen Karstadt/Hertie und dem früheren Geschäftsführer der WOM-Gruppe getreten. Die Abgabe der Betriebsstätten bei gleichzeitiger Franchise-Vereinbarung sieht einen nach Auffassung des Bundeskartellamtes ausreichend hohen Grad an Unabhängigkeit von Karstadt vor, die einer De-facto-Selbständigkeit sehr nahe komme. Insbesondere erfolge kein gemeinsamer Einkauf mit den bei Karstadt verbleibenden WOM-Betriebsstätten, ebenso werde es keine abgestimmte

²⁸⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1992/93, a.a.O., Tz. 565 ff.

²⁹⁾ Treuhändermodelle als Alternative oder im Rahmen von Zusagevereinbarungen werden behandelt bei Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden, Tz. 647 ff.

Preispolitik geben. Wesentlich ist Letzteres vor allem für den Regionalmarkt Berlin, auf dem, anders als in Kiel, Hamburg und München Franchise-Filialen und Karstadt-WOM-Filialen nebeneinander bestehen bleiben. Den

Ausschlag für diese aus Sicht des Bundeskartellamtes „gerade noch akzeptable“ Lösung gab vor allem die weiterhin als schlecht eingestufte Möglichkeit, WOM an Dritte zu veräußern.

Tabelle IV.3:

Die Zusagepraxis von 1975 bis 2000¹

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
1.	Siemens/Osram	B 7-137/75	-	Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung von Osram bei Glühlampen (Marktanteil 50 %). Ziel der Zusage war die Aufhebung der Verflechtungen zwischen Osram und Philips, das Ausscheiden Osrams aus dem GUR-Kartell für Lampen und die Aufhebung von Beschränkungen, denen AEG im Lampenbezug von anderen Herstellern unterlag.	Veräußerungszusage Einflussbegrenzung Öffnungszusage	+
2.	Ruhrkohle/ Chemie-Beteiligungsgesellschaft (CMT, Rütgerswerke)	B 8-20/75	-	Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Rütgerswerke als Nachfrager für Steinkohlenteer. Steinkohlenteer wurde lediglich noch von einem weiteren Unternehmen nachgefragt; es bezog Teer von Anbietern, die hinsichtlich des Kohlenbezugs von der Ruhrkohle abhängig waren. Ruhrkohle sagte zu, das Abhängigkeitsverhältnis nicht zum Nachteil des Mitwettbewerbers von Rütgers auszunutzen.	Öffnungszusage/ Vertriebsregelung	Keine Angaben (Das geschützte Unternehmen hat nach Presseberichten die Teerdestillation eingestellt.)
3.	Westdeutsche Allgemeine Zeitung/Neue Ruhrzeitung	B 6-146/75	-	Gründung eines gemeinsamen Verlagsunternehmens, an dem die WAZ die Mehrheit erhielt. Durch das Zusammenschlussvorhaben wurde die marktbeherrschende Stellung der WAZ verstärkt. Die NRZ war sanierungsbedürftig. Inhalt der Zusage war die Aufrechterhaltung der redaktionellen Selbständigkeit der NRZ. Da durch ergaben sich überwiegende Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen im Sinne der Abwägungsklausel.	Einflussbegrenzung	+
4.	Bayer/Metzeler	B 6-63/74	-	Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung von Bayer beim Angebot von Weichschaumstoffen und bei PU-Textilbeschichtungsmassen. Die zu der erworbenen Metzeler-Gruppe gehörende Metzeler-Schaum war eine der bedeutendsten Abnehmer dieser Rohstoffe, erlangte durch den Zusammenschluss eine überragende Marktstellung beim Absatz von Weichschaum und verstärkte ihre überragende Marktstellung bei PU-Kunstleder. Inhalt der Zusage war die Veräußerung der Beteiligung an Metzeler-Schaum.	Veräußerungszusage	- Das Bundeskartellamt verzichtete darauf, die Ansprüche aus der Zusage durchzusetzen, weil sich die Marktverhältnisse geändert hatten. Metzeler wurde 1986 an Pirelli verkauft. (Metzeler-Schaum ist 1987 an British Vita PLC veräußert worden.)
5.	Lech-Elektrizitätswerke (LEW)/Bayerische Elektrizitätswerke (BEW)	B 8-134/75	Bek. Nr. 41/76 vom 13. Mai 1976 BAnz. Nr. 94 vom 19. Mai 1976	Durch den Zusammenschluss wurde das RWE-Versorgungsgebiet (LEW ist ein RWE-Konzernunternehmen) so erheblich erweitert, dass von der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auszugehen war. Die Zusage beinhaltete die Verpflichtung der LEW, zwei Versorgungsgebiete der BEW an einen Dritten abzugeben, der sich im Gegenzug verpflichtete, zwei Versorgungsgebiete, die bereits von LEW versorgt wurden, an diese zu übertragen (Gebietstausch).	Veräußerungszusage	+

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
6.	Karstadt/Neckermann	B 6-73/76	Bek. Nr. 106/76 vom 17. Dezember 1976 BAnz. Nr. 247 vom 31. Dezember 1976	Das Zusammenschlussvorhaben sicherte unter Anwendung der Abwägungsklausel Wettbewerbsvorteile im Versandhandel. Inhalt der Zusage war die Abgabe der mittelbaren Karstadt-Beteiligung an TUI. Die Regelung erhielt die Unabhängigkeit der größten Wettbewerber NUR und TUI.	Veräußerungszusage	+ Die Beteiligung ist auf einen weisungsunabhängigen Treuhänder übertragen worden. Darüber hinaus bestand die Pflicht, die Beteiligung innerhalb einer Frist von zwei Jahren weiter zu veräußern. TUI wurde 1977 an Horten verkauft.
7.	Iran/Krupp	B 7-168/76	Bek. Nr. 96/78 vom 18. August 1978 BAnz. Nr. 159 vom 25. August 1978	Der Zusammenschluss hätte zu einem gemeinsamen Marktanteil von Babcock, an der der Iran bereits beteiligt war, und einem mit Krupp verbundenen Unternehmen von 80 % bei Großkühltürmen geführt. Inhalt der Zusage war die Beschränkung der rechtlichen Einflussmöglichkeiten von Krupp auf das auf dem Markt tätige, verbundene Unternehmen.	Einflussbegrenzung	- Wegen Änderung der tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse (Änderung der politischen Verhältnisse im Iran und anderer Beurteilung der Minderheitsbeteiligung – keine unwiderlegliche Vermutung der wettbewerblichen Einheit)
8.	Deutsche Gesellschaft für Wiederaufarbeitung von Kernbrennstoffen (DWK)/ Kernbrennstoff wiederaufbereitungsgesellschaft (KEWA)	B 8-139/77	Bek. Nr. 70/78 vom 16. März/ 25. Mai 1978 BAnz. Nr. 113 vom 22. Juni 1978	DWK übernahm sämtliche Anteile an der KEWA. DWK war damit die einzige inländische Anbieterin im Bereich der Kernbrennstoffwiederaufarbeitung. Mit der Zusage sollte erreicht werden, dass künftige Kernkraftwerksbetreiber ein Eintrittsrecht in die Gesellschaft DWK haben würden.	Öffnungszusage	Keine Angaben
9.	N.V. Philips Gloeilampenfabrieken/Felten & Guilleaume	B 7-91/78	Bek. Nr. 39/79 vom 29. März 1979 BAnz. Nr. 75 vom 20. April 1979	Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem Markt für Starkstromkabel und Fernmeldekabel. Inhalt der Zusage war die Veräußerung einer mittelbaren Beteiligung an einem zuliefernden Kabelwerk, an dem auch die übrigen Oligopolmitglieder beteiligt waren, und die Aufgabe von neben der gesellschaftsrechtlichen Beteiligung bestehenden Bezugsverpflichtungen.	Veräußerungszusage	+
10.	BBC/Ceag-Lus	B 7-102/79	Bek. Nr. 20/80 vom 5. März 1980 BAnz. Nr. 49 vom 11. März 1980	Es handelte sich um einen vollzogenen Zusammenschluss. Durch die vertikale Integration entstand eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für explosionsgeschützte Leuchten. Das erworbene Unternehmen hatte auf dem Markt einen Marktanteil von 40 %, während BBC für ein wichtiges Zulieferprodukt zur Herstellung der Leuchten einen Marktanteil von 75 % erreichte. Inhalt der Zusage war die Verpflichtung von BBC, ihre Fertigungseinrichtung für explosionsgeschützte Vorschaltgeräte innerhalb eines Jahres zu veräußern.	Veräußerungszusage	+

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
11.	Feldmühle/ Koppafors	B 6-56/80	Bek. Nr. 17/81 vom 10. Februar 1981 BAnz. Nr. 36 vom 21. Februar 1981	Durch Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens mit Koppafors wurde die marktbeherrschende Stellung von Feldmühle auf dem Markt für Papier wegen verbesserten Zugangs zum Beschaffungsmarkt verstärkt. Inhalt der Zusage war die Verpflichtung von Feldmühle, andere inländische Papierhersteller an dem Gemeinschaftsunternehmen zu beteiligen.	Öffnungszusage	- Andere Unternehmen zeigten sich nicht interessiert
12.	PWA Graphische Papiere (PWA- G)/Svenska Cellu- losa (SCA)	B 6-28/80	Bek. Nr. 26/81 vom 18. Februar 1981 BAnz. Nr. 40 vom 27. Februar 1981	Durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens wäre die marktbeherrschende Stellung des aus PWA-G und zwei anderen ausländischen Unternehmen bestehenden Oligopols für holzfreie Naturpapiere verstärkt worden. Inhalt der Zusage war die Verpflichtung, mittelständischen deutschen Papierherstellern eine bestimmte Menge Papierzellstoff anzubieten durch Erwerb einer Beteiligung an einer zu gründenden Zellstoffversorgungsgesellschaft. Damit würden die durch den Zusammenschluss eingetretenen Wettbewerbsverschlechterungen durch Wettbewerbsverbesserungen überwogen werden.	Öffnungszusage	- Es zeigte sich kein Unternehmen interessiert.
13.	Mannesmann/ Kienzle	B 7-44/81	Bek. Nr. 60/81 vom 10. April 1981 BAnz. Nr. 100 vom 2. Juni 1981	Durch den Zusammenschluss wurde die marktbeherrschende Stellung von Kienzle auf dem Markt für Fahrtenschreiber verstärkt. Ab 1990 wird der derzeit nahezu allein von Kienzle hergestellte Fahrtenschreiber möglicherweise durch elektronische Multifunktionsgeräte ersetzt. Finanzstarke Elektronikkonzerne würden in Konkurrenz zu Kienzle treten. Kienzle will durch den Zusammenschluss mit Mannesmann die notwendigen Finanzmittel sichern. Inhalt der Zusage war die Auflösung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen VDO und Kienzle, ferner die Lizenzvergabe durch Kienzle an inländische Hersteller von mechanischen Fahrtenschreibern.	Veräußerungszusage Öffnungszusage/ Know-how-Vermittlung	+ Das Gemeinschaftsunternehmen ist aufgelöst worden. - Eine Lizenzvergabe ist wegen fehlenden Interesses nicht erfolgt.
14.	BP/Saarberg	B 8-178/80	Bek. Nr. 75/81 vom 9. Juli 1981 BAnz. Nr. 133 vom 23. Juli 1981	Gelsenberg (BP) beteiligte sich an der von Saarberg gegründeten GFK-Gesellschaft für Kohleverflüssigung. BP gehörte einem marktbeherrschenden Oligopol für Vergaserkraftstoffe an. Durch den Zusammenschluss erfolgte eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Oligopols, weil BP durch den Zusammenschluss einen Zugang zum Substitutionserzeugnis Hydrierbenzin erhielt. Die Zusage beinhaltete die Gründung einer Vertriebsgesellschaft, um mittelständischen Unternehmen die Beteiligung am Vertrieb der Hydrierkraftstoffe zu ermöglichen.	Öffnungszusage	- Wegen geänderter Marktverhältnisse nicht erfüllt. BP ist 1983 aus dem Gemeinschaftsunternehmen ausgeschieden.

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
15.	ASK/Rexnord	B 7-138/80	-	Nach dem Zusammenschluss erreichten die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen auf dem Markt für Förderketten (Scharnierbandketten) zu sammen einen Marktanteil von 63,3 % und damit eine marktbeherrschende Stellung. Mit der Zusage sollte erreicht werden, die Produktions-technik der Scharnierbandkette an Dritte zu veräußern, um einen weiteren Anbieter zum Marktzutritt zu bewegen.	Öffnungszusage/ Know-how-Vermittlung	- Es wurde kein Interessent gefunden; neue Marktentwicklungen würden nicht mehr zu einer Untersagung führen.
16.	Les Cables de Lyon/kabelmetal electro	B 7-14/82	Bek. Nr. 58/82 vom 13. Mai 1982 BAnz. Nr. 97 vom 27. Mai 1982	Der Zusammenschluss betraf den Kupferkabelmarkt und ließ eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Oligopols erwarten. Inhalt der Zusage war die Aufgabe einer Beteiligung der kabelmetal an einem Gemeinschaftsunternehmen, das sich mit der Herstellung von Starkstromkabeln beschäftigte und an dem die übrigen Oligopolmitglieder (Siemens und AEG) beteiligt waren.	Veräußerungszusage	+ Das Gemeinschaftsunternehmen wurde liquidiert.
17.	Bayernwerk (BAG)/Contigas	B 8-209/81	Bek. Nr. 102/82 vom 5. August 1982 BAnz. Nr. 149 vom 14. August 1982 Bek. Nr. 30/88 vom 8. April 1988 BAnz. Nr. 71 vom 15. April 1988	Durch den Zusammenschluss war mit einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der BAG auf dem Markt für Stromlieferungen für weiterverteilende regionale und örtliche Energieversorgungsunternehmen zu rechnen. Dem stand eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen auf dem sog. Stromverbundmarkt gegen über. Die wettbewerbliche Position der BAG wird gegenüber RWE und VEBA (Preussen Elektra) verstärkt. Allerdings erhielt die BAG durch den Erwerb der Contigas Einfluss auf ein anderes Stromverbundunternehmen, nämlich die VEW. Durch die Zusage sollte ein möglicher Einfluss der BAG über eine Schachtelbeteiligung auf die VEW verhindert werden (BAG hält über die Contigas 30 % an der EVG, die einen 25 % igen Anteil an der VEW hat).	Einflussbegrenzung	- Die Satzung der EVG wurde zunächst so geändert, dass Contigas kein Stimmrecht hat. Nach Vollzug: das Bundeskartellamt hat sich in der Zusage einräumen lassen, dass es bei Nichterfüllung der Zusage in ein Untersagungsverfahren eintreten kann. Die Einflussbegrenzung wurde aufgehoben.
18.	Bayernwerk (BAG)/Überlandwerk Unterfranken (ÜWU)	B 8-182/82	Bek. Nr. 34/83 vom 18. April 1983 BAnz. Nr. 84 vom 4. Mai 1983	Die marktbeherrschende Stellung der BAG wurde durch die Übernahme eines regionalen Stromversorgers (ÜWU) verstärkt. Allerdings trat eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen dadurch ein, dass die BAG ihre Position auf dem Stromverbundmarkt gegenüber den dort überlegenen RWE und VEBA stärkte. Die Zusage beinhaltete die Übertragung von Versorgungsanlagen an die Fränkische Überlandwerke (FÜW). Damit wurde der wettbewerbliche Handlungsspielraum der FÜW als unabhängiger Konkurrent von der BAG wesentlich gestärkt.	Veräußerungszusage	+ Die Erfüllung war für das Jahr 2002 vereinbart; die Zusage ist inzwischen erfüllt. BAG hat mit Vertrag vom 29.7./6.8.1986 die Versorgungsanlagen auf die FÜW übertragen.

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
19.	Deutag/Nordhessische Asphaltmischwerke	B 7-59/83	Bek. Nr. 59/83 vom 4. Juli 1983 BANz. Nr. 128 vom 14. Juli 1983	Durch den Erwerb einer weiteren Mischanlage wurde die marktbeherrschende Stellung der Deutag auf dem Markt für bituminöses Mischgut verstärkt. Durch die Zusage wurde die Aufgabe der Mitgliedschaft der Deutag in der Nordhessischen AMW, einer Verkaufsgemeinschaft für bituminöses Mischgut, erreicht; dadurch sollte eine Verbesserung der Marktstruktur erreicht werden.	Veräußerungszusage	+
20.	Philips/Grundig	B 7-9/84	Bek. Nr. 29/84 vom 5. April 1984 BANz. Nr. 77 vom 18. April 1984	Durch den Zusammenschluss entstand eine überragende Marktstellung auf dem Markt für Diktiergeräte und Farbfernseher durch Marktanteilsadditionen. Die Zusage beinhaltete die Erhaltung der wettbewerblichen Selbständigkeit des Geschäftsbereichs Diktiergeräte durch Gründung einer unabhängigen Gesellschaft, die innerhalb einer bestimmten Frist an Dritte veräußert werden sollte. Die von Philips abhängige Firma Löwe-Opta (Bereich Farbfernsehgeräte) sollte veräußert werden.	Veräußerungszusage	+
21.	BASF/Inmont	B 3-45/85	Bek. Nr. 77/85 vom 1. Oktober 1985 BANz. Nr. 190 vom 10. Oktober 1985	Durch den Zusammenschluss entstand eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Druckfarben und Autolacke durch Marktanteilsadditionen. Der Schwerpunkt des Zusammenschlusses lag im Ausland. Inhalt der Zusage war der Verkauf der zur Marktbeherrschung führenden Inlandsaktivitäten der Inmont.	Veräußerungszusage	+ Die Untersagungsfrist ist durch den Zusagevertrag verlängert worden.
22.	Deutsche Bank/Flick	B 8-206/85	-	Eine detaillierte marktmäßige Prüfung erfolgte nicht. Der Erwerb diente dem Zweck einer breiten Streuung der Flick-Anteile, wobei die Deutsche Bank während des Anteilsbesitzes notwendigerweise das Stimmrecht ausüben musste. Durch die Zusage sollte eine „entsprechende“ Anwendung der Bankenklausele nach § 23 Abs. 3 Satz 2 GWB erreicht werden, die wegen der vorgesehenen Stimmrechtsausübung keine direkte Anwendung finden konnte. Die Veräußerung der Anteile innerhalb eines Jahres wurde sichergestellt.	Veräußerungszusage	+
23.	Daimler-Benz/AEG	B 7-122/85	Bek. Nr. 27/86 vom 17. Januar 1986 BANz. Nr. 41 vom 28. Februar 1986	Der Verkauf von Beteiligungen bezog sich auf die Widerlegung der Oligopolvermutung auf einzelnen Märkten. AEG sollte aus mit Wettbewerbern bestehenden Gemeinschaftsunternehmen ausscheiden. Inhalt der Zusage war die Veräußerung der Anteile der Transformatoren Union, Stuttgart, ESG Elektronische Systemgesellschaft, München, Viscom Ton- und Video-Verteilersystem GmbH, Berlin, und die Nichtverlängerung des Gesellschaftsvertrages der Eurosatellite-Gesellschaft für Satellitentechnik, München.	Veräußerungszusage	+

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
24.	Orenstein & Koppel/Faun	B 4-10/86	Bek. Nr. 45/86 vom 6. Mai 1986 BAnz. Nr. 89 vom 16. Mai 1986	Durch den Zusammenschluss entstand eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Müllfahrzeugaufbauten durch finanziellen Ressourcenzuwachs. Inhalt der Zusage war die Veräußerung des Faun Geschäftsbereichs Umwelttechnik.	Veräußerungszusage	+
25.	L'Air Liquide (AL)/Agefko	B 3-74/86	Bek. Nr. 20/87 vom 23. Februar 1987 BAnz. Nr. 43 vom 4. März 1987	Durch den Zusammenschluss ergab sich die Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem Kohlensäuremarkt. Die eingetretene Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur wurde durch den Eintritt von AL auf dem Markt für technische Gase verbessert, sofern ein mit der Firma AGA-Gas bestehendes Gemeinschaftsunternehmen aufgelöst wurde. Inhalt der Zusage war die Veräußerung des Anteils an der AGA-Gas GmbH, Hamburg.	Veräußerungszusage	+ Das Gemeinschaftsunternehmen wurde aufgelöst.
26.	AGA/Rommenhüller	B 3-119/86	Bek. Nr. 19/87 vom 23. Februar 1987 BAnz. Nr. 43 vom 4. März 1987	Wegen Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem Markt für Kohlensäure waren die Voraussetzungen der Untersagung gegeben. Andererseits waren überwiegende Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen auf dem Markt für technische Gase zu erwarten durch den erwarteten Marktzutritt von AGA. Inhalt der Zusage war die Beendigung des Gemeinschaftsunternehmens mit der AL.	Veräußerungszusage	+ Das Gemeinschaftsunternehmen wurde aufgelöst.
27.	Asko/Schaper	B 9-2029/86	-	Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung in den Räumen Detmold und Lippstadt. Die Zusage beinhaltete die Weiterveräußerung eines SB-Warenhauses und eines Baumarktes im Zuge der Verwirklichung des Zusammenschlussvorhabens.	Veräußerungszusage	+
28.	Procter & Gamble/ Richardson Vicks Procter & Gamble/ Blendax	B 3-98/85 B 3-23/87	Bek. Nr. 100/87 vom 2. Dezember 1987 BAnz. Nr. 232 vom 11. Dezember 1987	Procter & Gamble erlangte durch den Zusammenschluss die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Zahnersatzpflegemittel und Zahnbürsten. Die Zusage verlangte den Verkauf der Marke an „Kukident“. Dadurch sollten die Wettbewerbsbedingungen auf dem Zahnersatzpflegemittelmarkt so verbessert werden, dass diese Verbesserungen die Nachteile der Marktbeherrschung überwogen.	Veräußerungszusage	+
29.	Metro/BLV	B 9-2061/87	Bek. Nr. 19/88 vom 8. März 1988 BAnz. Nr. 52 vom 16. März 1988	Metro erlangte durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung im Raum München. Die Zusage beinhaltete den Verkauf eines C+C-Marktes der BLV.	Veräußerungszusage	+
30.	Rewe Leibbrand/ Deutscher Supermarkt	B 9-2025/88	Bek. Nr. 95/88 vom 9. September 1988 BAnz. Nr. 176 vom 20. September 1988	Durch den Zusammenschluss wäre eine marktbeherrschende Stellung auf dem Lebensmittelhandelsmarkt von Rewe Leibbrand im linksrheinischen Raum von Köln entstanden. Rewe Leibbrand sagte zu, neun im linksrheinischen Stadtgebiet von Köln betriebene Filialen zu veräußern.	Veräußerungszusage	+

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
31.	Rewe Leibbrand/ St. Michael Drogerien	B 9-2039/88	Bek. Nr. 96/88 vom 9. September 1988 BANz. Nr. 176 vom 20. September 1988	Rewe Leibbrand hätte durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Drogeriewaren in Elmshorn erlangt. Inhalt der Zusage war die Veräußerung eines Drogeriestandes in Elmshorn.	Veräußerungszusage	+
32.	Greenland/KHD	B 4-79/88	-	Durch den Zusammenschluss wäre eine marktbeherrschende Stellung von Greenland auf einigen Teilmärkten nicht motorgetriebener Landmaschinen entstanden. Die Zusage hatte die Öffnung des KHD/Greenland-Händlernetzes zum Gegenstand.	Öffnungszusage	-
33.	Coop-SH/Wandmaker	B 9-2052/88	-	Durch den Zusammenschluss wäre möglicherweise eine marktbeherrschende Stellung auf einigen örtlichen norddeutschen Lebensmittel-einzelhandelsmärkten entstanden. Die vorsorglich abgegebene Zusage beinhaltet die Veräußerung der betreffenden Lebensmitteleinzelhandelsbetriebe.	Veräußerungszusage	+
34.	SBV u.a./co op	B 9-2098/88	Bek. Nr. 12/89 vom 14. Februar 1989 BANz. Nr. 37 vom 22. Februar 1989	Wegen der mittelbaren Mehrheitsbeteiligung des Schweizerischen Bankvereins (SBV) an Kafu-Wasmund sowie durch den Zusammenschluss ist die Entstehung oder Verstärkung beherrschender Stellungen auf den Lebensmittelhandelsmärkten der Regionen Bremen bzw. Südbaden/Freiburg zu erwarten. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung der mittelbaren Beteiligung an Kafu-Wasmund.	Veräußerungszusage	- SBV hat die Beteiligung am Pool-Vertrag aufgegeben; die Zusage hatte keine Bedeutung mehr.
35.	Alfa-Laval/ Kmer & Grebe	B 4-111/84	Bek. Nr. 24/89 vom 30. März 1989 BANz. Nr. 65 vom 6. April 1989	Durch den Zusammenschluss wäre eine marktbeherrschende Stellung von Krämer & Grebe auf dem Markt für Fleischzerkleinerungsmaschinen entstanden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung oder die Einstellung des betroffenen Geschäftszweiges.	Veräußerungszusage	+
36.	REWE Zentral AG, Köln/ REWE-Handelsgesellschaften West	B 9-2017/90	Bek. Nr. 69/90 vom 27. September 1990 BANz. Nr. 188 vom 9. Oktober 1990	Durch den Zusammenschluss wäre die marktbeherrschende Stellung der REWE Zentral AG auf einigen Lebensmittelmärkten in Hessen verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung von Standorten in den betroffenen räumlichen Märkten an andere Unternehmen.	Veräußerungszusage	+
37.	REWE Zentral AG & Co. oHG/co op	B 9-2042/90	Bek. Nr. 71/90 vom 4. Oktober 1990 BANz. Nr. 190 vom 11. Oktober 1990	Durch den Zusammenschluss wäre eine marktbeherrschende Stellung der REWE Zentral in einer Reihe von Gebieten in Bayern und Baden-Württemberg entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung einzelner Standorte auf den betroffenen räumlichen Märkten.	Veräußerungszusage	+
38.	Alsen-Breitenburg Zement- und Kalkwerke/ Rüdersdorfer Zement GmbH	B 7-1086/90-1	Bek. Nr. 106/90 vom 21. Dezember 1990 BANz. Nr. 4 vom 8. Januar 1991	Der Zusammenschluss hätte zu einer marktbeherrschenden Stellung von Rüdersdorf auf dem Westberliner Zementmarkt geführt. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung der Beteiligungen von Alsen-Breitenburg an der Zentrans Transportbeton GmbH.	Veräußerungszusage	Gegenstandslos, da die Rüdersdorfer Zement GmbH von der Treuhandanstalt anderweitig veräußert wurde.

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
39.	ASKO/co op	B 9-2106/90	Bek. Nr. 11/91 vom 22. Januar 1991 BAnz. Nr. 22 vom 1. Februar 1991	Durch den Zusammenschluss wäre eine marktbeherrschende Stellung von ASKO auf einer Reihe von norddeutschen Märkten des Lebensmitteleinzelhandels entstanden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung einiger Standorte in den betroffenen Regionen an andere Handelsunternehmen.	Veräußerungszusage	+
40.	Springer-Madsack/ Leipziger Volkszeitung	B 6-44/91	Bek. Nr. 39/91 vom 30. Mai 1991 BAnz. Nr. 103 vom 8. Juni 1991	Durch den Zusammenschluss wäre möglicherweise die marktbeherrschende Stellung der Leipziger Volkszeitung verstärkt worden. Nach dem Inhalt der Zusage ist der Springer-Verlag verpflichtet, seine Anteile am Verlag Sächsisches Tageblatt, einer in der gleichen Region ansässigen Tageszeitung, zu veräußern.	Veräußerungszusage	- Der Betrieb des Sächsischen Tageblatts wurde eingestellt.
41.	Rheinbraun Verkaufsgesellschaft/ Vertriebsgesellschaften für Brennstoffe in Weimar, Neu- brandenburg und Rostock	B 8-72/91 B 8-193/91 B 8-195/91	Bek.Nr. 26/92 vom 9. März 1992 BAnz. Nr. 55 vom 19. März 1992	Die Übernahme von drei regional tätigen Vertriebsgesellschaften für feste Brennstoffe durch Rheinbraun hätte deren marktbeherrschende Stellungen in mehreren räumlich relevanten Märkten des HuK-Einzelhandels in den Regionen Weimar, Neubrandenburg und Rostock verstärkt. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung von insgesamt neun Zweigstellen und mehreren Betriebsteilen.	Veräußerungszusage	+
42.	Krupp/Hoesch	B 5-5/92	Bek.Nr. 45/92 vom 19. Mai 1992 BAnz. Nr. 100 vom 30. Mai 1992	Durch den Zusammenschluss wären marktbeherrschende Stellungen auf den Märkten für Schraubdruckfedern, Stabilisatoren und Blattfedern entstanden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung des gesamten Geschäftsbereichs „Tragfedern“ von Krupp-Brüninghaus.	Veräußerungszusage	+ Das Bundeskartellamt hat im Mai 1997 die Veräußerung zweier anderer im Bereich Tragfedern tätiger Unternehmen als Erfüllung der Zusage „anders als vereinbart“ akzeptiert.
43.	AVA/BVA	B 9-2081/92	Bek.Nr. 85/92 vom 17. September 1992 BAnz. Nr. 183 vom 29. September 1992	Durch den Zusammenschluss wäre eine marktbeherrschende Stellung im Lebensmitteleinzelhandel im Raum Nürnberg entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage sieht die Veräußerung einzelner Standorte auf den betroffenen räumlichen Märkten vor.	Veräußerungszusage	Der Zusagevertrag wurde nur teilweise erfüllt.
44.	Edeka/Gottlieb	B 9-2092/92	Bek.Nr. 97/92 vom 23. Oktober 1992 BAnz. Nr. 208 vom 4. November 1992	Durch den Zusammenschluss wäre die marktbeherrschende Stellung von Gottlieb im Lebensmitteleinzelhandel im Raum Freiburg verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung mehrerer Ladengeschäfte in dieser Region.	Veräußerungszusage	+
45.	REWE Zentral AG, Köln/SB- Lebensmittel Handelsbeteili- gungs GmbH	B 9-2133/92	Bek.Nr. 100/92 vom 6. November 1992 BAnz. Nr. 217 vom 17. November 1992	Durch den Zusammenschluss wären marktbeherrschende Stellungen im Lebensmitteleinzelhandel in den Regionen Verden/Dörverden, Syke/Bassum, Twistringen, Sulingen, Nordheim/Katlenburg und Wolfsburg/Isenbüttel entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage verpflichtet zur Veräußerung mehrerer Ladengeschäfte in diesen Regionen.	Veräußerungszusage	+

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
46.	Metro/ASKO	B 9-2067/92	Bek.Nr. 108/92 vom 10. Dezember 1992 BAnz. Nr. 239 vom 19. Dezember 1992	Durch den Zusammenschluss wären marktbeherrschende Stellungen von Metro/Asko bzw. einer Gruppe von vier führenden Handelsunternehmen unter Einschluss von Metro/Asko auf zwölf räumlich-relevanten Märkten im Lebensmitteleinzelhandel in den vier Großräumen Bremen/ Bremerhaven, Hannover/Braunschweig, Düsseldorf/ Bonn und Mainz/Wiesbaden/ östliche Pfalz entstanden oder verstärkt worden. Durch den Zusammenschluss wären ferner marktbeherrschende Stellungen auf vierzehn Regionalmärkten im Einzelhandel mit Baumarkt-Sortiment in Süd- und Südwestdeutschland sowie auf zwei Regionalmärkten im Einzelhandel mit Möbeln in Hessen und Bayern entstanden oder verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung mehrerer Standorte auf den betroffenen räumlichen Märkten.	Veräußerungszusage	+
47.	Möbel Unger/ Möbelhaus „Wohnwelt 2000“	B 9-2143/92	Bek. Nr. 2/93 vom 5. Januar 1993 BAnz. Nr. 8 vom 14. Januar 1993	Durch den Zusammenschluss wäre eine marktbeherrschende Stellung im Einzelhandel mit Möbeln im Raum Bayreuth entstanden oder verstärkt worden. Die Zusage sieht die Veräußerung des Massa-Einrichtungshauses in Bayreuth vor.	Veräußerungszusage	+
48.	Adolf Merckle/ Reichelt/Hageda/ Otto Stumpf	B 3-28/92	Bek. Nr. 4/93 vom 12. Januar 1993 BAnz. Nr. 13 vom 21. Januar 1993	Durch den Zusammenschluss wäre eine marktbeherrschende Stellung im Großhandel mit Arzneimitteln auf dem Regionalmarkt Oberbayern, Niederbayern und Schwaben entstanden. Die Zusage beinhaltet die Veräußerung der Otto Stumpf GmbH & Co., München, und der Niederlassung München der Hageda AG, Köln, jeweils einschließlich des Kundenstammes.	Veräußerungszusage	+
49.	AVA/Nanz	B 9-2081/92 B 9-2049/93	Bek. Nr. 82/93 vom 4. November 1993 BAnz. Nr. 217 vom 19. November 1993	Durch den Zusammenschluss wäre eine marktbeherrschende Stellung im Lebensmitteleinzelhandel im Raum Nürnberg entstanden oder verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Veräußerung eines Ladengeschäftes in Nürnberg.	Veräußerungszusage	+
50.	Heidelberger Zement/Cimenteries CBR	B 1-267/93	Bek. Nr. 89/93 vom 23. Dezember 1993 BAnz. Nr. 2 vom 5. Januar 1994	Durch den Zusammenschluss wäre die marktbeherrschende Stellung der Heidelberger Zement auf dem Zementmarkt in Bayern verstärkt worden, weil CBR an dem tschechischen Unternehmen CVM Mokra beteiligt ist, das im Jahr 1992 ca. 145000 t Zement nach Bayern geliefert hat. Zur Abwendung einer Untersagung verpflichtet sich die Heidelberger Zement, durch Veräußerung ihr zuzurechnender Anteile an Unternehmen zu bewirken, dass ein den bisherigen Verkäufen aus der Zementproduktion der CVM Mokra entsprechendes aktuelles oder potentielles Absatzvolumen im Zementmarkt in Bayern auf einen oder mehrere unabhängige Dritte übergeht.	Veräußerungszusage	+

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
51.	Karstadt/Hertie	B 9-2088/93	Bek. Nr. 14/94 vom 15. März 1994 BAnz. Nr. 65 vom 7. April 1994	Durch den Zusammenschluss wären marktbeherrschende Stellungen der beteiligten Unternehmen auf den sachlich und räumlich relevanten Märkten erlangt bzw. verstärkt worden. Inhalt der Zusage ist die Abgabe der in den Warengruppen Heimtextilien, Spielwaren, Parfümerie sowie Tonträger tätigen Betriebsstätten.	Veräußerungszusage	+
52.	Neckarwerke Elektrizitätsversorgung/Technische Werke der Stadt Stuttgart	B 8-138/96	Bek. Nr. 84/96 vom 17. Dezember 1996 BAnz. Nr. 243 vom 31. Dezember 1996	Der Zusammenschluss hätte marktbeherrschende Stellungen verstärkt. Die beteiligten Unternehmen und die Energieversorgung Schwaben verzichten auf ihre Rechte aus bestehenden und zukünftigen Konzessions- und Demarkationsvereinbarungen.	Öffnungszusage	+
53.	Bayernwerk (BAG)/Isarwerke	B 8-217/96	Bek. Nr. 40/97 vom 3. Juni 1997 BAnz. Nr. 106 vom 13. Juni 1997	Der Zusammenschluss hätte die marktbeherrschenden Stellungen der beteiligten Unternehmen auf verschiedenen regionalen Stromversorgungsmärkten verstärkt. Zur Vermeidung einer Untersagung verpflichtete sich die BAG dazu, alle verfügbaren Möglichkeiten der Einwirkung auf die Isar-Amperwerke zu nutzen, damit diese den Stromdemarkationsvertrag mit der LEW, Augsburg, auflöst. Für den Fall, dass dies in der vorgesehenen Frist nicht gelingt, verzichten die Isar-Amperwerke einseitig auf ihre Rechte aus der Demarkationsvereinbarung. RWE verpflichtet sich dazu, im Rahmen ihrer Möglichkeiten auf LEW einzuwirken, damit der Demarkationsvertrag aufgehoben wird.	Öffnungszusage	+
54.	RWE Energie/Thyssengas	B 8-216/96	Bek. Nr. 41/97 vom 3. Juni 1997 BAnz. Nr. 106 vom 13. Juni 1997	Durch den Zusammenschluss wird die marktbeherrschende Stellung von Thyssengas in deren Versorgungsgebieten durch die dauerhafte Absicherung und Ausweitung des Absatzpotentials verstärkt. Gleichzeitig wird die beherrschende Stellung der RWE im Strombereich durch die Minderung von Substitutionswettbewerb gestärkt. Zur Vermeidung der Untersagung verzichtet Thyssengas gegenüber sämtlichen Kunden auf Ansprüche aus Gesamtbedarfsdeckungsvereinbarungen und wird solche Regelungen in Zukunft nicht mehr vereinbaren. RWE verzichtet in den Organen von Beteiligungsgesellschaften auf eine Stimmrechtsausübung zugunsten von Thyssengas.	Einflussbegrenzung Öffnungszusage	+
55.	PreussenElektra (PE)/Bewag	B 8-144/97	Bek. Nr. 70/97 vom 6. Oktober 1997 BAnz. Nr. 192 vom 15. Oktober 1997	Durch den Zusammenschluss wären marktbeherrschende Stellungen von PE-Konzerngesellschaften auf Stromverteilermärkten im Umland von Berlin und bei der Belieferung von Stadtwerken mit Strom ebenso verstärkt worden wie die marktbeherrschende Stellung der Bewag bei der Stromletzversorgung in Berlin. Der Zusagevertrag ergänzt die vorgenommene Anmelde-modifizierung, die eine Reduzierung der Beteiligung von PE auf 23 % anstatt auf 25 % vorsah. Inhalt der Zusage ist,	Einflussbegrenzung	+

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
noch 55.				dass PE sich dazu verpflichtet, lediglich 20 % der Stimmrechte aus ihrer Beteiligung auszuüben und die verbleibenden Stimmrechte ihren Konsortialpartnern Southern Energy und VIAG zu über lassen.		
56.	VEW Energie/ Erdgas West-Sachsen (EWS)	B 8 -288/97	Bek. Nr. 6/98 vom 21. Januar 1998 BAnz. Nr. 20 vom 30. Januar 1998	Der Zusammenschluss hätte VEW einen stärkeren mittelbaren Einfluss auf die Gasversorgung Sachsen-Anhalt (GSA) verschafft. Im Zusagevertrag verpflichtet sich VEW dazu, die Geschäftsführungen von EWS und GSA sachlich und personell zu trennen, wenn die Beteiligung der VEW an EWS 50 % erreicht und die Übernahme der VEW-Beteiligung an der GSA durch die Westfälische Gasversorgung scheitert.	Einflussbegrenzung	Der Zusagevertrag wurde aufgehoben und ersetzt durch den öffentlich-rechtlichen Vertrag zwischen VEW Energie und dem Bundeskartellamt vom 9. 4.1998 (vgl. Nr. 62)
57.	Badenwerk (BW)/ Kraftwerk-übertragungs- werke Rheinfe lden/ Kraftwerk Laufenburg Badenwerk (BW)/Elektrizitätswerke Mittel- baden	B 8-121/97 B 8-250/97	Bek. Nr. 31/98 vom 24. März 1998 BAnz. Nr. 64 vom 2. April 1998	Die Zusammenschlüsse mit Abnehmern hätten marktbeherrschende Stellungen von Badenwerk auf der Ebene der Stromverteilung verstärkt. Zur Abwendung von Untersagungen in beiden Fällen verzichtet Badenwerk gegenüber allen Konzessionsgemeinden im bisherigen Versorgungsgebiet auf sämtliche Rechte aus bestehenden und auf den Abschluss zukünftiger Konzessionsverträge. Ebenso verzichtet BW auf bestehende Demarkationsvereinbarungen und wird zukünftig auf solche Verträge verzichten. Kunden, die eine festgesetzte Mindestmenge an Strom von BW geliefert bekommen, wird ein sofortiges Sonderkündigungsrecht eingeräumt.	Öffnungszusage	+
58.	VNG/British Gas Deutschland	B 8-272/97	Bek. Nr. 11/98 vom 3. Februar 1998 BAnz. Nr. 29 vom 12. Februar 1998	Da British Gas Deutschland Beteiligungen an regionalen Gasversorgungsunternehmen hält, hätte der Zusammenschluss die marktbeherrschenden Stellungen von VNG auf den Gasbelieferungsmärkten verstärkt. Zu Vermeidung der Untersagung senkt VNG ihre Beteiligungen an den Unternehmen auf 20 %. Bis zur Veräußerung der Anteile verzichtet VNG auf die Ausübung von Stimmrechten und die Besetzung von Gremien. VNG verpflichtet sich weiterhin zum Verzicht auf Rechte aus Gesamtbedarfsdeckungsvereinbarungen und aus Demarkationsabreden.	Veräußerungszusage Einflussbegrenzung Öffnungszusage	+ Teilvollzug (Veräußerung noch offen)
59.	RAG/Saarbergwerke	B 10-125/98	Bek. Nr. 21/98 vom 24. Februar 1998 BAnz. Nr. 44 vom 5. März 1998	Der Zusammenschluss hätte die marktbeherrschende Stellung des RAG-Beteiligungsunternehmens Ruhrgas auf regionalen und dem bundesweiten Ferngasmarkt verstärkt. Zur Vermeidung einer Untersagung verpflichtet sich RAG dazu, darauf hinzuwirken, dass sich ihre Mandatsträger im Aufsichtsrat der Saarbergwerke-Tochter Saar Ferngas bei Beschlüssen, die unmittelbare oder mittelbare Auswirkungen auf den Gasbezug haben, neutral in dem Sinne zu verhalten, dass sie mit der Mehrheit der übrigen Anteilseigner, ohne die Vertreter der Ruhrgas, stimmen.	Einflussbegrenzung	+

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
60.	Preussag/Hapag Lloyd/TUI	B 9-92/97	Bek. Nr. 27/98 vom 10. März 1998 BAnz. Nr. 55 vom 20. März 1998	Die Zusammenschlüsse hätten zur Entstehung eines marktbeherrschenden Oligopols der drei führenden Anbieter auf dem Markt für Flugpauschalreisen im Nah- und Mittelstreckenbereich geführt. Zur Vermeidung der Untersagung hat sich die WestLB als Unternehmen mit einem wettbewerblich erheblichen Einfluss sowohl auf Preussag als auch auf die LTU-Gruppe dazu verpflichtet, ihre Beteiligungen an der LTU-Gruppe innerhalb eines angemessenen Zeitraums zu veräußern. Bis dahin werden die Anteile auf einen Treuhänder übertragen, der auch die Stimmrechte ausübt.	Veräußerungszusage	-
61.	Federal Mogul/T&N	B 5-130/97	Bek. Nr. 28/98 vom 10. März 1998 BAnz. Nr. 57 vom 24. März 1998	Der Zusammenschluss hätte zu erheblichen Wettbewerbsbeschränkungen auf Märkten für Gleitlager in Deutschland, Großbritannien und in den USA geführt und ist deshalb in diesen Ländern auf fusionskontrollrechtliche Bedenken gestoßen. Die Federal Trade Commission (FTC) der Vereinigten Staaten hat Federal Mogul daher in einem Consent Agreement aufgegeben, das gesamte weltweite Gleitlagergeschäft der T&N zu veräußern. Um sicherzustellen, dass auch bei einem Scheitern der amerikanischen Veräußerungszusage das Entstehen oder die Verstärkung von Marktbeherrschung in Deutschland verhindert wird, hat das Bundeskartellamt zusätzlich einen Zusagenvertrag mit Federal Mogul geschlossen. Danach entfallen die nach deutschem Recht bestehenden Untersagungs Voraussetzungen erst dann endgültig, wenn nachgewiesen wird, dass die Veräußerungen des T & N-Gleitlagergeschäftes entsprechend der FTC-Anordnung erfolgt ist.	Veräußerungszusage	-
62.	Gaz de France/GASAG Berliner Gaswerke	B 8-25/98	Bek. Nr. 41/98 vom 21. April 1998 BAnz. Nr. 81 vom 30. April 1998	Der Zusammenschluss hätte zur Verstärkung der marktbeherrschenden Stellungen von GASAG und der Erdgas Mark Brandenburg auf dem Markt für die Erdgasletzverteilung in deren Versorgungsgebieten geführt. Zur Vermeidung der Untersagung hat Gaz de France zugesagt, ihren Gesellschaftsanteil an der Erdgas Mark Brandenburg auf maximal 20 % zu begrenzen.	Veräußerungszusage	-
63.	VEW/Gasversorgung Sachsen-Anhalt (GSA)/Erdgas Mark Brandenburg	B 8-23/98 B 8-70/98 B 8-90/98	Bek. Nr. 44/98 vom 5. Mai 1998 BAnz. Nr. 89 vom 14. Mai 1998	Der Zusammenschluss hätte die marktbeherrschenden Stellungen von GSA, Erdgas West-Sachsen (EWS) und Erdgas Mark Brandenburg in ihren jeweiligen Versorgungsgebieten verstärkt. Gleichzeitig bestand die Möglichkeit, dass durch den Wegfall von Substitutionswettbewerb zwischen Strom und Gas die beherrschende Stellung der Mitteldeutschen Energieversorgung bei der Stromversorgung in ihrem Versorgungsgebiet verstärkt worden wäre. VEW, VEW Energie, Westfälische Ferngas und Westfälische Gasversorgung verpflichteten sich zur Vermeidung von Untersagungen dazu,	Veräußerungszusage Öffnungszusage	-

noch Tabelle IV.3:

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung / Inhalt der Zusage	Einordnung	Vollzogen ²
noch 63.				ihre Beteiligungen an der Erdgas Mark Brandenburg innerhalb einer vorgegebenen Frist zu veräußern. Zudem verpflichteten sich die Unternehmen dazu, unter bestimmten Voraussetzungen darauf hinzuwirken, dass die GSA und EWS auf Demarkationsabreden aus Gasbezugs- und Gaslieferverträgen verzichten. Der öffentlich-rechtliche Vertrag zwischen VEW Energie und dem Bundeskartellamt vom 9./16. 12. 1997 (Bek. Nr. 6/98 vom 21. Januar 1998) wird aufgehoben (vgl. Nr. 56).		
64.	Pfalzwerke/Stadtwerke Neustadt an der Weinstraße	B 8-131/97	Bek. Nr. 64/98 vom 7. Juli 1998 BAnz. Nr. 136 vom 25. Juli 1998	Die Beteiligung der Pfalzwerke an der Stadtwerke Neustadt hätte die marktbeherrschende Stellung des Regionalversorgers auf der Verteilerstufe und bei der Endkundenbelieferung verstärkt. Zur Vermeidung der Untersagung wurden einflussbegrenzende Änderungen des Gesellschafts- und Konsortialvertrages vorgenommen. Weiterhin sagte die Pfalzwerke AG zu, während der Dauer ihrer auf zwölf Jahre befristeten Beteiligung an der Stadtwerke Neustadt mit dieser keinen Stromliefervertrag abzuschließen, dessen Laufzeit über den 31. Dezember 2009 hinausreicht.	Einflussbegrenzung Öffnungszusage	- Eine endgültige Entscheidung, ob die Zusage erfüllt ist, kann erst am Ende der Laufzeit des bisherigen Liefervertrages erfolgen.
65.	EWE/Überlandwerke Nord-Hannover	B 8-300/97	Bek. Nr. 74/98 vom 12. August 1998 BAnz. Nr. 155 vom 21. August 1998	Der Zusammenschluss hätte die marktbeherrschenden Stellungen von EWE und Überlandwerke Nord-Hannover bei der Stromversorgung auf der Letztverteilerebene verstärkt. Eine Untersagung wurde unter anderem dadurch vermieden, dass die Überlandwerke eine Beteiligung an der Gasversorgung Wesermünde veräußern. Eine dadurch mögliche strukturelle Verbesserung bei der Gasversorgung in der Region dominiert die Wettbewerbsbeschränkungen im Strombereich.	Veräußerungszusage	+
66.	Karstadt/Hertie	B 9-2088/93	Bek. Nr. 75/98 vom 18. August 1998 BAnz. Nr. 160 vom 28. August 1998	Die Zusage ergänzt die Zusagenvereinbarung zwischen Karstadt/Hertie und dem Bundeskartellamt vom 15. März 1994 (vgl. Nr. 51). Die Ergänzung wurde notwendig, da ein Teil der ursprünglichen Zusage – Veräußerungen im Bereich Tonträger – nicht realisiert werden konnte. Mit dem zusätzlichen Vertrag wurde die ursprüngliche Veräußerungszusage modifiziert.	Veräußerungszusage	+
67.	Überlandwerke Unterfranken/Energieversorgung Alzenau (EVA)	B 8-72/98	Bek. Nr. 82/98 vom 9. September 1998 BAnz. Nr. 176 vom 19. September 1998	Der Zusammenschluss hätte eine marktbeherrschende Stellung der Überlandwerke als Stromzulieferer der EVA begründet. Dies wurde unter anderem dadurch vermieden, dass die Überlandwerke zusagten, ihre bereits vollzogene Beteiligung an der EVA in Höhe vom 90 % der Anteile innerhalb einer festgelegten Frist auf unter 50 % zu reduzieren.	Veräußerungszusage	+

¹ Stand: Mai 2000.

² Ein Pluszeichen bedeutet, dass die Zusage erfüllt wurde. Ein Minuszeichen bedeutet, dass die Zusage nicht erfüllt bzw. aufgehoben wurde.

2.5.2 Bedingungen und Auflagen

516. Die Sechste GWB-Novelle legalisiert die bisher rechtlich umstrittene Zusagenpraxis. Nach § 40 Abs. 3 GWB können Freigabeverfügungen des Bundeskartellamtes mit Bedingungen und Auflagen verknüpft werden. Diese dürfen allerdings nicht dazu dienen, die beteiligten Unternehmen einer laufenden Verhaltenskontrolle zu unterstellen.

Drei Arten von Nebenbestimmungen können unterschieden werden:

- **Aufschiebende Bedingung:** Die Freigabe des Zusammenschlusses kommt erst zustande, wenn die Bedingung erfüllt ist. Ein nicht freigegebener Zusammenschluss unterliegt dem Vollzugsverbot.
- **Auflösende Bedingung:** Die Freigabe eines Zusammenschlusses wird „automatisch“, d. h. ohne weitere Verfügung aufgehoben, wenn die Bedingung eintritt. Rechtsfolge ist, dass ein nicht freigegebener vollzogener Zusammenschluss vorliegt. Das Bundeskartellamt kann unmittelbar die Entflechtung anordnen.
- **Auflage:** Sie ist nach Freigabe und Vollzug des Zusammenschlusses zu erfüllen. Ihre Nichtbeachtung hat keine unmittelbaren Rechtsfolgen. Möglich erscheint der Widerruf der Freigabe nach Verwaltungsverfahrenrecht. Dies setzt allerdings ein neues Verfahren mit eigener Sachverhaltserhebung, eigenen Fristen und den entsprechenden Rechtsmitteln voraus. Als problematisch erweist sich dann möglicherweise das Fehlen einer ausdrücklichen Regelung, nach der eine Untersagung als Folge des Widerrufs einer Freigabe auch nach Ablauf der Vier-Monats-Frist des § 40 Abs. 2 Satz 2 GWB ergehen kann. Ist ein solches Verfahren erfolgreich, muss die Entflechtung durchgesetzt werden.

517. In Anbetracht der Rechtsfolgen wird deutlich, dass insbesondere Auflagen mit denselben Problemen behaftet sind wie die Nachfristzusagen nach altem Recht. Bis zu einer tatsächlichen Entflechtung sind langwierige Verfahren notwendig. Am Ende ist offen, ob der zu entflechtende Teil überhaupt noch besteht oder sinnvoll abtrennbar ist. Gleichwohl hat das Bundeskartellamt in den bisherigen fünf Verfahren, in denen eine Freigabe mit Nebenbestimmungen verbunden wurde, vor allem Auflagen gemacht. Dies geschah primär aus Gründen der Verhältnismäßigkeit und weil im Einzelfall keine Zweifel daran bestehen, dass die Auflagen erfüllt werden. Zum Ende des Jahres 1999 ergibt sich folgender Verfahrensstand.

- (1) Die Gründung eines paritätischen Gemeinschaftsunternehmens für Übersee-Linienfrachtdienste seitens CP Ships Holdings und Transportacion Maritima Mexicana (TMM) wurde freigegeben unter

- der aufschiebenden Bedingung, dass TMM und alle mit ihr verbundenen Unternehmen ihre Mitgliedschaft in der Kartellorganisation „Association of West India Trans-Atlantic Steam Ship Lines, Mexican Section (WITASS)“ und alle im Zusammenhang damit stehenden Vereinbarungen kündigen, sowie

- der Auflage, dass TMM und CP Ships sowie die jeweils mit ihnen verbundenen Unternehmen nicht (erneut) Mitglied in der Mexican Section der WITASS oder einer anderen Schifffahrtskonferenz für das Fahrtgebiet Nordeuropa/Mexiko werden.

- (2) Der Erwerb des Nürnberger Kolbenwerkes der Alcan Deutschland GmbH durch die Federal-Mogul GmbH (FM) kann erfolgen unter

- der Auflage, dass die Federal-Mogul Vermögensverwaltung GmbH ihre Beteiligung an dem österreichischen Kolbenhersteller König KG, Rankweil, veräußert, und

- der Auflage, dass FM allen interessierten Unternehmen Patentnutzungsrechte und das Know-how für die Produktion von Kolbenringen zu angemessenen Bedingungen überträgt.

- (3) Das Vorhaben der Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft, eine bestehende Beteiligung in Höhe von 22,65 % an der Buderus AG um weitere 4,41 % zu erhöhen, wurde freigegeben unter

- der Auflage, dass Bilfinger und Berger den Geschäftsbereich Entwässungs- und Abscheidetechnik ihrer Konzerngesellschaft Passavant Roediger veräußert.

Das Vorhaben, diese Beteiligung später auf eine Kontrollmehrheit zu erhöhen, wurde freigegeben unter der

- aufschiebenden Bedingung, dass die obige Auflage erfüllt worden ist.

- (4) Der Erwerb von jeweils 25,1 % der Anteile an der Lekkerland Deutschland GmbH & Co KG sowie der Lekkerland & Tobaccoland Beteiligungs-Management GmbH durch die HABET Handels- und Beteiligungsgesellschaft wurde unter einer Reihe von Verkaufs- und sonstigen Auflagen freigegeben. Dazu gehört unter anderem

- die Auflage, im Regionalmarkt Berlin/Brandenburg/Mecklenburg-Vorpommern funktionsfähige Geschäftsteile des Tabakwarengroßhandels mit Umsätzen in Höhe von mindestens 170 Mio. DM zu veräußern.

- (5) In Fortsetzung der bereits früher entwickelten Zusagenpraxis für den Bereich der leitungsgebundenen Energiewirtschaft hat das Amt die Verschmelzung der Westfälischen Ferngas AG und

der Westfälischen Gasversorgung AG & Co. KG und die gleichzeitige Erhöhung der Beteiligung der VEW AG an der Westfälischen Ferngas auf 58,2 % unter folgenden Auflagen freigegeben:

- Die Westfälische Ferngas räumt den von ihr belieferten Verteilerwerken innerhalb eines Monats nach Vollzug der Verschmelzung mit der Westfälischen Gasversorgung die vertragliche Möglichkeit ein, bis zu 20 % der vereinbarten Liefermengen bei anderen Lieferanten zu beziehen.
- Ebenfalls innerhalb eines Monats nach Vollzug der Verschmelzung hat die Westfälische Ferngas ihre bis zum 31. Dezember 1999 abgeschlossenen Lieferverträge mit Industriekunden bis maximal 31. Dezember 2004 zu begrenzen. Die Kunden müssen frei sein, ihre gesamte Nachfrage bei anderen Lieferanten zu decken.
- Zudem hat die Westfälische Ferngas innerhalb eines Monats nach Vollzug der Verschmelzung durch eine öffentliche Erklärung bekannt zu geben, dass sie als Betreiberin von Gasversorgungsnetzen anderen Unternehmen ihre Netze diskriminierungsfrei für Durchleitung zur Verfügung stellt, es sei denn es wird nachgewiesen, dass die Mitbenutzung aus betriebsbedingten oder sonstigen Gründen unzumutbar ist. Gleichzeitig sind die Preise und Bedingungen für die Durchleitung zu veröffentlichen. Sie dürfen nicht schlechter sein als diejenigen für den internen Vertrieb.

518. Problematisch aus Sicht der Monopolkommission sind die Auflagen im Fall Federal-Mogul/Alcan. Die Erfüllung der Veräußerungsaufgabe wird von einem weiteren Anteilseigner, der Mahle GmbH, blockiert. Mahle hatte bereits die nach Gesellschaftervertrag notwendige Zustimmung zu der Übertragung der Anteile auf den Treuhänder verweigert. Um diese zu erzwingen, klagt FM gegen Mahle. Das Verfahren dauert an. Zwischenzeitliche Veräußerungsbemühungen von FM, sowohl an Dritte wie an Mahle selbst, sind gescheitert. FM hat daraufhin den Gesellschaftervertrag zwischen ihr, Mahle und dem dritten Anteilseigner gekündigt, auf sämtliche Gesellschafterrechte verzichtet und alle Lieferverträge mit König gekündigt. Aus Sicht des Bundeskartellamtes ist die Auflage damit zwar nicht formal, aber dem Inhalt nach erfüllt.

519. Nach Auffassung der Monopolkommission bleiben Zweifel an der Eignung einer Auflage, deren Erfüllung von einem dritten Unternehmen verzögert oder verhindert werden kann. Skepsis ist auch gegenüber der zweiten Auflage angebracht. FM wird darin aufgegeben, interessierten Unternehmen das Recht zur Nutzung eines bestimmten Patents, einschließlich des zugehörigen Know-how, zu ermöglichen. Solche Vorgaben gehen in Richtung von Verhaltensauflagen, deren Einhaltung einer fortlaufenden Kontrolle bedürfen. Nach § 40 Abs. 3 Satz 2 GWB sind diese nicht zulässig.

520. Gegen die Freigabe des Zusammenschlussvorhabens Lekkerland/Tobaccoland liegen Beschwerden von beigeladenen Unternehmen vor. Sie richten sich unter anderem gegen die Wirksamkeit der Auflagen. Die beiden Drittkläger stellen in Frage, dass die verfügbaren Auflagen geeignet sind, die Untersagungs Voraussetzungen zu beseitigen. Die Verfahren sind anhängig.

2.6 Marktstrukturen und Wettbewerb im Handel

521. Im Mittelpunkt des Berichts der Monopolkommission über die Zusammenschlussaktivitäten und die Wettbewerbsentwicklung im Handel steht – wie bisher auch – der Lebensmittelhandel. Gemessen an der Anzahl der Fusionen und dem Volumen der übernommenen Umsätze schreitet die Konzentration im Lebensmittelhandel, speziell im Jahr 1998, spürbar voran (vgl. Tabelle IV.4). Verantwortlich dafür sind in erster Linie Großfusionen, wie die Übernahme der allkauf- und der Kriegbaum-Gruppe durch den Metro-Konzern und der Zusammenschluss der Schickedanz-Holding mit der Karstadt AG.³⁰⁾ Die Zusammenschlüsse im Jahr 1999 waren vor allem im Hinblick auf die übernommenen Umsätze weitaus weniger bedeutend. Zum Teil hängen sie mit Umstrukturierungen bei den führenden Handelsunternehmen Metro und Tengelmann zusammen. Beide Unternehmen haben sich von einem Teil ihrer Beteiligungen getrennt. Die Wettbewerbswirkungen der daraus resultierenden Zusammenschlüsse sind eher dezentrativer Natur.

522. Die vom Volumen her größten Zusammenschlüsse im Lebensmittelhandel waren die Übernahme der allkauf-Gruppe durch die Metro AG und die Aufstockung einer bestehenden Beteiligung an der AVA Allgemeine Handelsgesellschaft auf eine Mehrheitsbeteiligung durch die EDEKA Zentrale AG. Die Metro hatte die allkauf-Gruppe zu Beginn des Jahres 1998 übernommen. Das bis zu diesem Zeitpunkt eigentümergeführte Unternehmen ist im Inland vor allem im SB-Warenhausgeschäft tätig und betreibt hier 85 Warenhäuser. Der weltweite Gesamtumsatz betrug 1997 etwa 5 Mrd. DM. Im inländischen Lebensmittelhandel wurden davon etwa 3 Mrd. DM umgesetzt. Von dem Zusammenschluss betroffen waren eine Vielzahl von Regionalmärkten des Einzelhandels mit Lebensmitteln und des sonstigen Konsumgüterhandels. Daneben betreibt allkauf etwa 150 Reisebüros und eine größere Anzahl von Foto- und Optikgeschäften. Das Bundeskartellamt prüfte diese Bereiche nicht, da die Metro in diesen Geschäftsfeldern nicht tätig ist und insoweit keine Marktanteilsadditionen zu verzeichnen waren. Der Zusammenschluss wurde nicht untersagt, da er auf keinem der untersuchten 47 Regionalmärkten des Lebensmittelhandels zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führte. Dasselbe gilt für den Non-Food-Bereich und die Nachfrager-Märkte. Gleichwohl hatte die Metro ihre Lieferanten und die Zulieferer von allkauf zu

³⁰⁾ Vgl. dazu ausführlich Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1997/98, a.a.O. S. 135 f.

Tabelle IV.4:

Vollzogene Zusammenschlüsse im Lebensmittelhandel (Groß- und Einzelhandel) in der Bundesrepublik Deutschland 1998 und 1999¹
(übernommene Umsätze in Mrd. DM)

Jahr	1998	1999
Zusammenschlüsse insgesamt		
Zahl der Zusammenschlüsse	29	20
darunter: Spitzengruppe ²	12	15
übernommene Umsätze	24,216	2,181
darunter: Spitzengruppe ²	16,754	1,754
davon: „echte“ Zusammenschlüsse		
Zahl der Zusammenschlüsse	29	20
darunter: Spitzengruppe ²	12	15
übernommene Umsätze	24,216	2,181
darunter: Spitzengruppe ²	16,754	1,754
davon: gruppeninterne Zusammenschlüsse		
Zahl der Zusammenschlüsse	-	-
darunter: Spitzengruppe ²	-	-
übernommene Umsätze	-	-
darunter: Spitzengruppe ²	-	-

¹ Zusammenschlüsse, deren Vollzug im jeweiligen Jahr angezeigt wurde und bei denen das erwerbende und das erworbene Unternehmen der Warengruppe 7168 (Lebensmittelhandel) bzw. ab 1995 den Wirtschaftszweigen 52100, 52110, 52111, 52112, 52122 und 52200 (Lebensmitteleinzelhandel) bzw. 51300, 51390 und 51392 (Lebensmittelgroßhandel) zuzuordnen sind, bereinigt um Doppelzählungen im wirtschaftlichen Sinne – wiederholter Verkauf eines Unternehmens in einem Jahr sowie in mehreren Stufen vollzogene Zusammenschlüsse – sowie um dekonzentrierte Vorgänge.

² Metro AG, REWE-Gruppe, EDEKA/AVA-Gruppe, Tengelmann. Zu den führenden Handelsunternehmen gehört weiterhin die Aldi-Gruppe, die sich allerdings, wie bisher auch, nicht an den Unternehmensübernahmen im Inland beteiligt, sondern ausschließlich unternehmensintern wächst.

Quelle: Bundeskartellamt

einem Abgleich ihrer Lieferkonditionen aufgefordert und eine rückwirkende Konditionenanpassung verlangt. Das Bundeskartellamt hatte dies untersagt.³¹⁾

523. Ebenfalls nicht untersagt hat das Kartellamt die mit Wirkung zum 1. März 1998 vollzogene Übernahme der Unternehmensgruppe Kriegbaum durch die Metro AG. Kriegbaum betreibt hauptsächlich in Baden-Württemberg SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte, Baumärkte sowie Cash & Carry-Märkte. Der Gesamtumsatz betrug etwa 2,5 Mrd. DM. Nach dem Zusammenschluss hat die Metro eine Reihe von Kriegbaum-Filialen mit kleineren Verkaufsflächen und einem Gesamtumsatz von knapp 100 Mio. DM an die EDEKA Baden-Württemberg weiterverkauft.

³¹⁾ Vgl. Tz. 468 ff.

524. Ende 1998 hat die Metro eine strategische Neuausrichtung ihrer Geschäftsaktivitäten vorgenommen und sämtliche Aktivitäten, die nicht zu ihren Kerngeschäftsfeldern gehören, an die DIVAG Beteiligungs AG & Co. KG (DIVACO) ausgegliedert. DIVACO ist eine Holdinggesellschaft, an der neben der Metro auch Finanzinvestoren unter Führung der Deutschen Bank beteiligt sind. Ziel der DIVACO ist die Veräußerung der auf sie übertragenen Beteiligungen. Dazu gehören aus dem Bereich Lebensmitteleinzelhandel die Discount-Vertriebslinie TIP (ca. 500 Märkte) sowie zusätzlich die Bereiche Computermärkte (Vobis), Modemärkte (Adler), Schuhmärkte (Reno). Weiterhin ausgegliedert wurden verschiedene Bereiche der Sparten Großhandel und Zustellgroßhandel sowie eine Reihe langfristig unrentabler Waren- und Kaufhäuser.

525. Der größere Teil der Zusammenschlüsse im Lebensmittelhandel im Jahr 1999 – 13 von insgesamt 20 Fusionen – betraf Übernahmen im Zusammenhang mit Veräußerungen der Metro AG. Im Zentrum stand die Abgabe der Märkte der TIP Discount Handels GmbH, Sarstedt. Übernommen wurden diese zum Teil von Unternehmen aus der Spitzengruppe, zum Teil von Unternehmen aus dem Verfolgerfeld des Lebensmittelhandels. Der größte Einzelwerbervorgang umfasste 157 TIP-Märkte mit einem Gesamtumsatz von mehr als 600 Mio. DM, die von der Tengelmann-Gruppe übernommen wurden. Im Gegenzug hat Tengelmann im September 1999 angekündigt, sich von bestimmten Betriebsformen, insbesondere von den SB-Warenhäusern und Verbrauchermärkten (Grosso, Magnet) sowie dem Supermarktbereich (Kaiser's, Tengelmann) trennen zu wollen. Ein Teil dieser Veräußerungen – Kaiser's Kaffee-Geschäft AG, Viersen, an die EDEKA Nord mbH – wurde noch im Jahr 1999 vollzogen. Die insgesamt 104 Grosso-/Magnet-Verbrauchermärkte sind zu Beginn des Jahres 2000 an ein Konsortium aus Lidl & Schwarz (61 Märkte), Bartels-Langness (25 Märkte) und die Dohle-Gruppe (18 Märkte) veräußert worden. Damit hat Tengelmann Umsätze in Höhe von fast 2 Mrd. DM auf Unternehmen der Verfolgergruppe übertragen. Die Veräußerung der verbleibenden Kaiser's- und Tengelmann-Märkte wird gegenwärtig vorangetrieben. Übernehmer sind vor allem regionale EDEKA-Handelsgesellschaften.

526. Die zweite Großfusion des Jahres 1998 betraf die Beteiligungsaufstockung der EDEKA Zentrale AG an der AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG. EDEKA ist bereits seit 1990 mit 25 % an der AVA beteiligt. Seit dieser Zeit bestand auch ein Kooperationsvertrag über eine Zusammenarbeit der Unternehmen im Einkauf. Mitte 1998 hatte die EDEKA das Vorhaben angemeldet, ihre Beteiligung auf 50 % minus eine Aktie aufzustocken. Dies garantiert ihr einen beherrschenden Einfluss, da die Hauptversammlungspräsenz bei der AVA deutlich unter 50 % liegt. Der Zusammenschluss wurde im April 1999 freigegeben, nachdem das Amt auch die Aufstockung der Beteiligungen der AVA an der Nanz-Gruppe und an drei anderen Unternehmen des Lebensmittel Einzelhandels geprüft hatte. Durch die Mehrheitsbeteiligung an der AVA wächst der EDEKA-Zentrale ein Einzelhandelsvolumen von nahezu 10 Mrd. DM zu. Der größte Teil davon sind Lebensmittel-Einzelhandelsumsätze. Hier ist EDEKA zusammen mit der Rewe Marktführer.³²⁾

527. Im März 2000 aufgegeben wurden die Pläne zur Gründung von vier Gemeinschaftsunternehmen durch die EDEKA Zentrale AG und die Markant Handels- und Industriewaren-Vermittlungs AG. Unternehmensgegenstand der Neugründungen sollte die Erbringung von Verhandlungs- und Verrechnungsdienstleistungen, die Durchführung des Großhandels- und des Eigenmarkengeschäfts sowie die Abwicklung von Im- und Export sein. Zwei Gemeinschaftsunternehmen sollten paritätisch be-

setzt sein, jeweils eines sollte von EDEKA und von Markant beherrscht sein. Das Ende 1999 angemeldete Vorhaben wurde vom Bundeskartellamt auf seine Auswirkungen auf die Beschaffungsmärkte des Lebensmittelhandels geprüft. Dazu hat das Amt etwa zweihundert Lieferunternehmen per Auskunftsbefragung befragt. Mehr als 170 verwertbare Antworten sind in die Untersuchungen eingeflossen. Sie repräsentieren eine wertbezogene Abdeckung des Beschaffungsmarktvolumens von mehr als 90 %.

528. Die EDEKA-Gruppe besteht aus zwei Zentralgesellschaften – der EDEKA Zentrale AG und der EDEKA Zentralhandelsgesellschaft mbH –, Großhandelsbetrieben, Einzelhandels-Regiebetrieben, der AVA und der Gedelfi. Die EDEKA-Gruppe wird vom Bundeskartellamt als Konzernunternehmen angesehen. Die Zentralgesellschaften übernehmen für die Großhandelsbetriebe unter anderem die Verhandlung und Vermittlung von Zentralkonditionen sowie die Zentralregulierung und das Delkredere. Die Einkaufskooperation Gedelfi, an der EDEKA seit Anfang der neunziger Jahre zu 50 % beteiligt ist, stellt diese Leistungen Anschlussunternehmen zur Verfügung, die nicht zur EDEKA-Gruppe gehören. EDEKA ist zudem Mitglied der europäischen Handelskooperation AMS.

Die Markant bietet ihren Anschlussunternehmen – unter anderem Schlecker, dm, Lidl & Schwarz, Globus, Dohle und Wal Mart – Inkasso-, Zentralregulierungs- und Warenvermittlungsverträge an. Die Anschlussunternehmen sind keine Mitglieder, sondern Kunden der Markant, die ihre Dienstleistungen auf Vertragsbasis erbringt. Die Markant ist Mitglied der größten europäischen Handelskooperation EMD.

529. Die Einzelhandelsaußenumsätze der EDEKA-Gruppe und der Markant-Anschlussunternehmen umfassten 1998 nahezu 120 Mrd. DM. Auf den Beschaffungsmärkten für einzelne Produktgruppen – speziell auf den Märkten für Kaffee/Tee/Kakao sowie für Drogerieprodukte – hätte der Zusammenschluss zu kumulierten Marktanteilen zwischen 30 und 50 % geführt. Die Marktanteile der auf den relevanten Beschaffungsmärkten folgenden Wettbewerber Rewe und Metro liegen erheblich darunter.

530. Für die Kumulierung von Nachfragemacht im Sinne einer beherrschenden Stellung auf den Beschaffungsmärkten von Bedeutung ist darüber hinaus der Anteil, den die zentral ausgehandelten Konditionen an den Gesamtkonditionen haben. Bei der Markant liegt dieser Anteil erheblich unter 50 %, bei der EDEKA aufgrund ihrer deutlich zentraleren Struktur bei weit über 50 %. Bei der Gedelfi liegt dieser Wert etwa dazwischen. Von Bedeutung ist darüber hinaus die Frage, ob die Zentralgesellschaften einen „Durchgriff auf das Regal“ der Einzelhändler haben, d.h. ob der Einzelhandel frei ist, die vermittelten Waren in das Sortiment aufzunehmen oder nicht. Sowohl bei der Markant als auch bei der Gedelfi und den EDEKA-Händlern bestehen kein Durchgriffsrechte der Zentralorganisationen. Gleichwohl hatte das Bundeskartellamt in einer ersten Einschätzung erhebliche Bedenken

³²⁾ Vgl. Bundeskartellamt, Tätigkeitsbericht 1997/98, a.a.o. S. 139.

gegenüber der geplanten Zusammenführung der Einkaufsaktivitäten von EDEKA und Marktant geäußert. Zu einer Entscheidung des Amtes kam es nicht, da das Vorhaben im März 2000 aufgegeben wurde.

531. Die Monopolkommission hatte in ihrem letzten Hauptgutachten die Situation des Wettbewerbs im Lebensmittelhandel eher positiv bewertet,³³⁾ dies vor allem vor dem Hintergrund der Marktzutritte bedeutender ausländischer Wettbewerber, wie der amerikanischen Wal Mart Stores und der französischen Intermarché. Angesichts der Entwicklungen im Berichtszeitraum gibt es keinen Anlass, diese Einschätzung zu revidieren. Größeren Zukäufen im Jahre 1998 – im Lebensmittelhandel insbesondere unter Beteiligung der Metro – stehen im Jahr 1999 Veräußerungen von Unternehmensbeteiligungen gegenüber. Die konzentrativen und die dekonzentrativen Effekte gleichen sich dabei im Großen und Ganzen aus. Auf den sachlich relevanten regionalen Handelsmärkten kommt es nur zu moderaten Anteilsverschiebungen. Marktbeherrschende Stellungen entstehen dabei gegenwärtig nur in Ausnahmefällen. Dies zeigt sich auch daran, dass Handelsfusionen weitaus seltener als noch vor wenigen Jahren nur mit Hilfe von untersagungsabwendenden Zusagenvereinbarungen genehmigt werden.

532. Fortsetzung gefunden hat zudem der Trend, dass die Unternehmen des Verfolgerfeldes – wie Bartels-Langness oder Dohle – durch Übernahmen weiter an die Spitzengruppe der Handelsunternehmen herangerückt sind. Lidl & Schwarz ist heute bereits eher zur Spitzengruppe als zum Verfolgerfeld der Lebensmittelhandelsunternehmen zu rechnen. Die vor zwei bis drei Jahren in den deutschen Markt eingetretenen ausländischen Handelsunternehmen befinden sich offenbar in einer Konsolidierungsphase. Die in der Branche zunächst geäußerte Befürchtung, die international stark expandierende amerikanische Wal Mart-Gruppe werde auch in Deutschland kurzfristig weitere Unternehmensübernahmen realisieren, ist zumindest bis heute nicht eingetreten.

533. Auffällig – für die Verbraucher allerdings durchaus positiv – ist der im Lebensmittelhandel besonders stark ausgeprägte Preiswettbewerb. Befürchtungen, dieser führe mittels Verkäufen unter Einstandspreisen zur Verdrängung von mittelständischen Einzelhändlern, haben sich bisher nicht bestätigt.³⁴⁾ Nicht auszuschließen ist allerdings, dass die Handelsunternehmen ihren Druck auf die Lieferanten weiter erhöhen werden, um zusätzliche Konditionenverbesserungen durchzusetzen.

Verstärkt in die Diskussion geraten sind zum wiederholten Male das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung. Beides sei insbesondere vor dem Hintergrund der wachsenden Bedeutung des Internet-Handels verzichtbar.³⁵⁾ Die Monopolkommission unterstützt diese Auffassung. Sie hat sich bereits bei früheren Gelegenheiten für eine

Aufhebung des Rabattgesetzes ausgesprochen.³⁶⁾ Sie verspricht sich davon eine Sicherung des Preiswettbewerbs und dessen Stärkung in Randbereichen durch die Zulassung von Rabattwettbewerb. Befürchtungen, der Verbraucher werde nach der Aufhebung des Gesetzes durch unseriöse Praktiken, wie künstlich überhöhte Ausgangspreise – so genannte Mondpreise – getäuscht, werden von der Monopolkommission nicht geteilt.

3. Europäische Fusionskontrolle

534. Bis zum 31. Dezember 1999 sind 1168 Zusammenschlussvorhaben in Brüssel angemeldet worden. Im Jahr 1998 gingen 235 Anmeldungen ein, auf das Jahr 1999 entfielen 292 Notifizierungen. Im Vergleich zum vorangegangenen Berichtszeitraum mit insgesamt 304 angemeldeten Zusammenschlüssen lässt sich eine weitere, signifikante Zunahme der Fallzahlen erkennen. Mitursächlich hierfür ist – wie bereits in der Vergangenheit – die faktische Absenkung der Schwellenwerte, die zum Teil inflationsbedingt ist, zum Teil auf das reale Umsatzwachstum der Unternehmen zurückgeht. Hinzu kommen gesteigerte Fusionsaktivitäten, die unter anderem auf der zunehmenden Marktintegration und Globalisierung basieren. Ferner dürfte die Tendenz von Unternehmen, ihre jeweiligen Kerngeschäfte auszuweiten, entsprechende Geschäftsbereiche zu erwerben und andere abzustößen, ein Grund für den verzeichneten Notifizierungsanstieg sein.

Von nicht unerheblicher Bedeutung ist in diesem Zusammenhang schließlich die Reform der Fusionskontrollverordnung (FKVO), die am 1. März 1998 in Kraft trat. Die Neuregelung des Art. 1 Abs. 3 FKVO erfasst Zusammenschlussvorhaben, die zwar die in Art. 1 Abs. 2 FKVO genannten Umsatzkriterien nicht erfüllen, sich aber dennoch grenzüberschreitend auswirken und die Kontrolltätigkeit mehrerer nationaler Behörden auslösen würden. Die damit indizierte gemeinschaftsweite Bedeutung spiegelt sich in der nun festgelegten Zuständigkeit der Europäischen Kommission wider. Nach Angaben Brüssels kam es während des Berichtszeitraums in 45 Fällen zu Anmeldungen nach Art. 1 Abs. 3 FKVO. Die Mehrzahl dieser Vorhaben erwies sich als wettbewerblich unproblematisch. Drei Verfahren – Akzo Nobel/Hoechst Roussel Vet, Pakhoed/Van Ommeren II und Johnson & Johnson/DePuy – gab die Europäische Kommission gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO unter Auflagen frei. Nur das Vorhaben Sanitec/Sphinx gelangte in die zweite Verfahrensphase und wurde unter Auflagen genehmigt. Daneben gelten seit der Reform von 1998 sämtliche Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen, also auch solche kooperativer Natur, als Zusammenschlüsse im Sinn des Art. 3 FKVO. Im Berichtszeitraum prüfte die Europäische Kommission etwa 30 kooperative Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen im Rahmen des fusionskontrollrechtlichen Verfahrens auf ihre Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt.

³³⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 408.

³⁴⁾ Vgl. dazu auch Tz. 459 ff.

³⁵⁾ Vgl. unter anderem o.V., Rotgrün will Rabattgesetz streichen, Handelsblatt vom 7. April 2000.

³⁶⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a.a.O., Tz. 127 ff.

535. Im Berichtszeitraum fielen sieben Vorhaben gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. a FKVO nicht in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung. In zwei Fällen erließ die Europäische Kommission sowohl Entscheidungen nach Art. 6 Abs. 1 lit. a als auch nach Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO. Insgesamt ergingen 443 Entscheidungen gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO ohne Auflagen. Während die Europäische Kommission in der Vergangenheit nur vereinzelt Zusagen in der ersten Verfahrensphase akzeptiert hatte, gab sie im Berichtszeitraum über 30 Fälle unter Auflagen frei. Diese signifikante Zunahme ist auf die Einführung einer ausdrücklichen Ermächtigung zur Entgegennahme von Erste-Phase-Zusagen im Rahmen der Fusionskontroll-Reform zurückzuführen.

536. In den Jahren 1998 und 1999 verwies die Europäische Kommission vier Zusammenschlussvorhaben teilweise gemäß Art. 9 Abs. 3 lit. b FKVO an die Mitgliedstaaten zurück und beendete die Verfahren Promodès/S 21/Gruppo GS, Vendex/Bijenkorf, Krauss-Maffei/Wegmann, Total/Petrofina im Übrigen gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO. Eine weitere Teilverweisung erfolgte in dem Fall Totalfina/Elf Aquitaine, der in Brüssel nach Durchführung des Hauptverfahrens mit einer Freigabe unter Auflagen abgeschlossen wurde. In den Verfahren Alliance Unichem/Unifarma, Rabobank/Beeck/ Homann, CSME/MSCA/Rock sowie Heineken/Cruzcampo sprach die Europäische Kommission Vollverweisungen aus. Die Verweisungsanträge Großbritanniens in den Fällen EdF/London Electricity und Exxon/Mobil wies die Kommission hingegen zurück.

537. Die Europäische Kommission hat während des Berichtszeitraums zwei Zusammenschlüsse – TKS/ITW Signode/Titan und Price Waterhouse/Coopers & Lybrand – gemäß Art. 8 Abs. 2 FKVO ohne Auflagen freigegeben. In dem Fall Enso/Stora nahm sie lediglich so genannte unverbindliche Zusagen entgegen. Freigabeentscheidungen unter Auflagen ergingen 1998 in den vier Verfahren Hoffmann-LaRoche/Boehringer, Agfa-Gevaert/DuPont, Worldcom/MCI sowie Skanska/Scancem. Im Jahr 1999 genehmigte die Europäische Kommission acht Vorhaben unter Auflagen – Rewe/Meinl, Danish Crown/Vestjyske Slagterier, BT/AT&T, BP Amoco/Atlantic Richfield, Allied Signal/Honeywell, Telia/Telenor, Exxon/Mobil und Sanitec/Sphinx.

538. In den Berichtszeitraum fallen drei Untersagungsentscheidungen. Die Zusammenschlussvorhaben Bertelsmann/Kirch und Deutsche Telekom/BetaResearch wurden im März 1998 verboten.³⁷⁾ Die einzige Untersagung des Jahres 1999 erging in dem Verfahren Airtours/First Choice. Die Gesamtzahl der Untersagungsentscheidungen erhöhte sich damit von acht auf elf. Zu berücksichtigen ist in diesem Zusammenhang eine deutliche Zunahme von Entscheidungen nach Art. 6 Abs. 1 lit. c FKVO. Im Vergleich zum vorangegangenen Berichtszeitraum mit lediglich 17 Fällen eröffnete die Europäische Kommission

in den Jahren 1998 und 1999 zwölf bzw. 20 Hauptverfahren. In neun Fällen gaben die Zusammenschlussbeteiligten ihre Vorhaben nach Erlass einer Art. 6 Abs. 1 lit. c-Entscheidung freiwillig auf. Die hohe Anzahl der Rücknahmen verdeutlicht die erhebliche Vorfeldwirkung der europäischen Fusionskontrolle.

3.1 Zuständigkeit der Europäischen Kommission

3.1.1 Territorialer Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung

539. Im Berichtszeitraum hat das EuG mit seinem Urteil Gencor/Europäische Kommission vom 25. März 1999 die Auffassung der Europäischen Kommission hinsichtlich des territorialen Anwendungsbereichs der Fusionskontrollverordnung bestätigt. Die Europäische Kommission hatte im April 1996 das Vorhaben Gencor/Lonrho untersagt, weil sie die Entstehung eines marktbeherrschenden Dyopols auf dem weltweiten Markt für Platinmetalle befürchtete. Gencor hatte daraufhin Klage erhoben und unter anderem geltend gemacht, dass der Kommission die Zuständigkeit für die Prüfung der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt fehle. Die fusionskontrollrechtlichen Regelungen seien auf den fraglichen Zusammenschluss nicht anwendbar gewesen, da dieser wirtschaftliche Tätigkeiten im Hoheitsgebiet eines Drittstaats, der Republik Südafrika, betroffen habe und von den Behörden dieses Staates genehmigt worden sei. Die Verordnung gelte nur für Zusammenschlüsse innerhalb der Gemeinschaft. Diese Betrachtungsweise entspreche dem Territorialitätsprinzip, das als allgemeiner Grundsatz des Völkerrechts von der Gemeinschaft bei der Ausübung ihrer Befugnisse zu beachten sei.

540. Das EuG tritt dieser Auffassung entgegen und führt aus, dass der geplante Zusammenschluss in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt. Gemäß Art. 1 FKVO sei die Europäische Kommission zuständig, wenn die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen bestimmte Umsatzschwellen erreichen. Diese Voraussetzung sei im vorliegenden Fall unbestritten erfüllt. Die Bestimmung des Art. 1 FKVO setze dagegen für die Feststellung gemeinschaftsweiter Bedeutung nicht voraus, dass die Parteien in der Gemeinschaft niedergelassen seien oder dass die von dem Zusammenschluss betroffenen Produktionstätigkeiten im Gebiet der Gemeinschaft ausgeübt würden. Die Fusionskontrollverordnung privilegiere bei der Abgrenzung ihres territorialen Anwendungsbereichs keineswegs die Produktionstätigkeiten gegenüber den Verkaufstätigkeiten. Mit der Festlegung von Schwellen in Art. 1 FKVO, die sich auf den welt- oder gemeinschaftsweiten Umsatz der Parteien beziehen, präferiere sie im Gegenteil eher die Verkaufstätigkeit innerhalb des Gemeinsamen Marktes, um den Zusammenschluss mit der Gemeinschaft zu verknüpfen. Zur Stützung seiner Auslegung könne sich Gencor auch nicht auf das Kriterium der „Durchführung“ des

³⁷⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 514 ff.

Zusammenschlusses im Gemeinschaftsgebiet berufen. Nach bisheriger Rechtsprechung werde dieses Kriterium nämlich durch den bloßen Verkauf innerhalb der Gemeinschaft als erfüllt angesehen, unabhängig von der Lage der Versorgungsquellen oder der Produktionsanlagen. Es sei aber unbestritten, dass Gencor und Lonrho vor dem Zusammenschluss Verkäufe in der Gemeinschaft getätigt und diese auch danach fortgesetzt hätten.

Das Gericht erklärt darüber hinaus, dass die Anwendung der Fusionskontrollverordnung im vorliegenden Fall nicht gegen völkerrechtliche Grundsätze verstoße. Die Heranziehung europäischer Fusionskontrollregeln sei diesbezüglich gerechtfertigt, wenn ein Vorhaben vorhersehbare, unmittelbare und wesentliche Auswirkungen innerhalb des Gemeinschaftsgebiets haben könne. Diese Anforderungen seien im vorliegenden Fall erfüllt. Zwar würde der Zusammenschluss nicht notwendigerweise unmittelbar zu missbräuchlichem Verhalten der betroffenen Unternehmen führen. Er hätte jedoch eine unmittelbare Veränderung von Marktstrukturen zur Folge, die ein solches Verhalten nicht nur ermöglichten, sondern auch wirtschaftlich vernünftig erscheinen ließen. Mit dem Zusammenschluss wären überdies erhebliche Auswirkungen verbunden, da er zur Entstehung eines dauerhaften marktbeherrschenden Dyopols geführt hätte. In diesem Zusammenhang hält es das Gericht für irrelevant, dass die Parteien nur ca. 10–15 % der Nachfrage im Gemeinsamen Markt decken. Zum einen bilde schon dieses Verkaufsniveau eine ausreichende Grundlage für die Zuständigkeit der Kommission. Zum anderen wäre die mögliche Auswirkung des Zusammenschlusses noch wesentlich stärker gewesen, als es die entsprechenden Zahlen vermuten ließen. Da das Vorhaben zur Entstehung eines beherrschenden Dyopols geführt hätte, müssten zu den dadurch potentiell beeinflussten Verkäufen in der Gemeinschaft auch die von Amplats gezählt werden. Ein solches Vorgehen würde zu einem sehr viel höheren gemeinsamen Marktanteil der Dyopolisten führen. Schließlich verwarf das Gericht das Vorbringen von Gencor, die Entstehung der von der Kommission angenommenen beherrschenden Stellung betreffe die Gemeinschaft nicht mehr als andere Staaten, was die Anwendung der europäischen Fusionskontrollregeln ausschließe. Der Umstand, dass im Kontext eines Weltmarktes andere Staaten ebenfalls berührt werden, könne die Gemeinschaft nämlich nicht daran hindern, einen Zusammenschluss zu kontrollieren, der durch die Schaffung einer beherrschenden Stellung den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich beeinträchtige. Nach Auffassung des Gerichts sei es schließlich vorhersehbar gewesen, dass die Entstehung eines beherrschenden Dyopols auf dem Weltmarkt zugleich zu einer erheblichen Behinderung des Wettbewerbs in der Gemeinschaft geführt hätte.

Das EuG verneinte abschließend einen Verstoß gegen den – möglicherweise – bestehenden Grundsatz der Nichtintervention. Ein Kompetenzkonflikt mit den südafrikanischen Behörden sei nicht feststellbar. Diese wären im Rahmen der von ihnen vorgenommenen Prüfung zwar davon ausgegangen, dass der Zusammenschluss keine Pro-

bleme aufweise. Sie hätten seine Durchführung aber nicht ausdrücklich angeordnet.

541. Die Entscheidung des Gerichts, die Anwendbarkeit der Fusionskontrollverordnung auf so genannte Drittstaaten-Zusammenschlüsse zu bejahen, ist im Sinn eines effizienten Wettbewerbsschutzes zu begrüßen. Das Gericht folgt hierbei ausgehend von den in Art. 1 FKVO vorgesehenen gemeinschaftsweiten Umsatzschwellen dem auch von der Europäischen Kommission vertretenen Auswirkungsprinzip. Dieses ist nach überwiegender Meinung mit völkerrechtlichen Grundsätzen vereinbar, wenn die Wirkungen des Zusammenschlusses im Gebiet der Gemeinschaft unmittelbar, essentiell und vorhersehbar sind. Eine Niederlassung der Parteien oder Produktionstätigkeiten innerhalb der Gemeinschaft werden hierfür nicht vorausgesetzt. Als ausreichend erweisen sich vielmehr auch reine Verkaufsaktivitäten auf dem Gemeinsamen Markt. Bezeichnenderweise misst das Gericht daher dem Umstand, dass Gencor und Lonrho ihre Platinverkäufe innerhalb der Gemeinschaft über ein gemeinsames Büro mit Sitz in Brüssel abwickeln, keine Bedeutung zu. Das Urteil erweist sich insoweit als konsistent mit dem Urteil des EuGH im Zellstoff-Fall. Der EuGH bejahte hier, wenn auch auf der Grundlage des Territorialitätsprinzips, ebenfalls die Jurisdiktion der Europäischen Kommission. Das in Frage stehende Kartell sei zwar außerhalb der Gemeinschaft abgeschlossen, aber durch Verkäufe auf ihrem Territorium „durchgeführt“ worden.

Die vom Gericht aufgestellten Erfordernisse der Unmittelbarkeit, Wesentlichkeit und Vorhersehbarkeit erscheinen schon deshalb notwendig, um eine uferlose Anwendung europäischer Fusionskontrollregeln auf im Ausland veranlasste Wettbewerbsbeeinträchtigungen und damit möglicherweise verbundene zwischenstaatliche Konflikte sowie einen ineffizienten Ressourceneinsatz zu vermeiden.

Positiv ist darüber hinaus zu bewerten, dass das Gericht im vorliegenden Fall keinen echten Kompetenzkonflikt zwischen Europäischer Kommission einerseits und südafrikanischen Behörden andererseits angenommen hat, der eine Anwendung der Fusionskontrollverordnung möglicherweise verhindert hätte. Könnte schon allein die Genehmigung eines Zusammenschlusses durch die Wettbewerbsbehörde des Heimatstaats der beteiligten Unternehmen oder durch eine sonstige nationale Wettbewerbsbehörde die Anwendbarkeit der europäischen Fusionskontrollregeln verhindern, drohte eine Aushöhlung des Wettbewerbsschutzes auf dem Gemeinschaftsgebiet. In diesem Zusammenhang ist vor allem zu berücksichtigen, dass der jeweilige Heimatstaat durchaus ein Interesse an der Durchführung des Zusammenschlusses haben kann. Im Fall Gencor/Lonrho hätte das Vorhaben in der Republik Südafrika wegen der sehr schwach ausgeprägten Platinnachfrage kaum Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation gehabt. Immerhin stuften die zuständigen südafrikanischen Stellen den Zusammenschluss als unproblematisch ein und teilten der Europäischen

Kommission mit, dass sie die Verfolgung zukünftigen missbräuchlichen Verhaltens der betroffenen Unternehmen einer Untersagungsentscheidung vorziehen würden. In diesem Zusammenhang erwies es sich für den reibungslosen Ablauf des europäischen Fusionskontrollverfahrens sicherlich als förderlich, dass die südafrikanische Regierung keine weiteren Schritte unternahm, um ihren Standpunkt gegenüber der Europäischen Kommission durchzusetzen.

3.1.2 Inhaltliche Reichweite der Kontrollkompetenz

542. Während des Berichtszeitraums hatte das EuG ferner Gelegenheit, sich zum Umfang der Prüfkompetenz der Europäischen Kommission in Verfahren zu äußern, die unter Berufung auf Art. 22 FKVO eingeleitet worden sind. Im April 1995 hatte die Europäische Kommission einen Antrag der niederländischen Regierung gemäß Art. 22 FKVO erhalten, in dem sie um die Prüfung des Zusammenschlusses Holland Media Groep (HMG) ersucht wurde. Nach Maßgabe dieser Bestimmung kann die Kommission einen Zusammenschluss, der die Umsatzschwellen des Art. 1 FKVO nicht erreicht, auf Antrag eines Mitgliedstaats prüfen und gegebenenfalls untersagen, wenn er eine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt und den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt.

Nach der Vorstellung seiner Mutterunternehmen Veronica, Endemol und RTL sollte das neu gegründete Gemeinschaftsunternehmen Fernseh- und Hörfunkprogramme zusammenstellen und anbieten, die von der Compagnie Luxembourgeoise de Télédiffusion, Veronica und anderen Sendern in den Niederlanden und in Luxemburg ausgestrahlt würden. Im September 1995 untersagte die Europäische Kommission den bereits vollzogenen Zusammenschluss, da er ihrer Auffassung nach zu einer beherrschenden Stellung von HMG auf dem Markt für Fernsehwerbung geführt und die bereits bestehende beherrschende Stellung Endemols auf dem Markt für unabhängige Fernsehproduktionen weiter verstärkt hätte. Gegen diese Entscheidung erhoben Veronica, RTL, CLT und Endemol Klage. Unabhängig davon verhandelten die Parteien weiterhin mit der Kommission über eine Anpassung des Zusammenschlusses, was Mitte 1996 zu seiner Genehmigung in modifizierter Form führte. Daraufhin nahmen Veronica, RTL und CLT ihre Klagen zurück, als einziger Kläger verblieb Endemol.

Endemol ging davon aus, dass die mittels Art. 22 FKVO begründete Zuständigkeit der Kommission von dem antragstellenden Mitgliedstaat beeinflusst werden kann. Der Antrag der niederländischen Regierung sei lediglich dahin gegangen, die Wirkungen des Zusammenschlusses auf den niederländischen Fernsehwerbemarkt zu prüfen. Die Kommission sei daher nicht berechtigt gewesen, ihre Untersuchung auf den niederländischen Markt für unabhängige Fernsehproduktionen auszudehnen. Das EuG tritt dieser Auffassung entgegen. Der Umfang der fusionskontrollrechtlichen Untersuchung im Rahmen eines nach

Art. 22 FKVO eingeleiteten Verfahrens werde allein durch diese Bestimmung festgelegt. Gemäß Art. 22 Abs. 4 FKVO dürfe die Kommission dabei zwar nur die Maßnahmen treffen, die unbedingt erforderlich seien, um wirksamen Wettbewerb im Gebiet des Antragstellers zu wahren oder wiederherzustellen. Die Vorschrift verleihe dem Mitgliedstaat aber keinerlei Befugnisse, das Verfahren oder den Umfang der Prüfung durch die Kommission zu bestimmen.

543. Dieser Entscheidung ist unter Berücksichtigung der Zielsetzung der fusionskontrollrechtlichen Vorschriften zuzustimmen. Es erscheint nicht sachgerecht, die Zuständigkeit der Europäischen Kommission auf Aspekte zu beschränken, die der antragstellende Mitgliedstaat vorgebracht hat. Häufig dürften Wettbewerbsprobleme eines Zusammenschlusses nicht von vornherein erkennbar sein, sondern erst im Laufe der Ermittlungen sichtbar werden. Eine auf die Rechtsfolgenseite begrenzte Beschränkung der Kompetenz der Kommission enthält lediglich Art. 22 Abs. 4 FKVO. Die Kommission ist hiernach zur Ergreifung von Maßnahmen nur in dem Gebiet berechtigt, in dem auch der antragstellende Mitgliedstaat selbst tätig werden können. Diese Vorschrift stellt somit das Gegenstück zum Antragsrecht der einzelnen Mitgliedstaaten dar und verdeutlicht, dass die Kompetenz der europäischen Kommission nach Art. 22 FKVO keine originäre, sondern nur eine von den Mitgliedstaaten abgeleitete ist. Eine materielle Beschränkung der Prüfungsbefugnisse der Kommission, wie sie Endemol in dem vorliegenden Verfahren behauptet hat, findet sich jedoch in Art. 22 FKVO gerade nicht.

544. Zu der Bestimmung des Art. 22 FKVO äußerte sich das EuG auch in dem Verfahren Kesko/Europäische Kommission. Im Juni 1996 war die Kommission von der finnischen Wettbewerbsbehörde OFC gemäß Art. 22 FKVO um Prüfung des Zusammenschlusses Kesko/Tuko ersucht worden. Die Kommission hatte marktbeherrschende Positionen Keskos auf dem finnischen Einzelhandels- und Cash und Carry-Markt für Waren des täglichen Bedarfs festgestellt und das Vorhaben im November 1996 untersagt. Im Prozess machte Kesko unter anderem die Unzuständigkeit der Europäischen Kommission geltend, da die OFC nicht berechtigt gewesen sei, einen Antrag nach Art. 22 FKVO zu stellen. Brüssel habe es pflichtwidrig unterlassen, vor Einleitung des fusionskontrollrechtlichen Verfahrens die Rechtmäßigkeit der Antragstellung zu überprüfen. Ferner setze die Untersagung eines Zusammenschlusses, der erst auf Antrag in die Zuständigkeit der Kommission gelange, eine Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten voraus. Eine solche könne im vorliegenden Fall nicht angenommen werden, da Kesko und Tuko ca. 99 % ihrer Umsätze allein in Finnland erzielten. Aufgrund des Ausnahmecharakters des Art. 22 FKVO genüge auch die bloße Möglichkeit oder Wahrscheinlichkeit einer Beeinträchtigung nicht. Die Kommission habe es aber unterlassen, eine aktuelle Beeinträchtigung nachzuweisen. Schließlich widerspreche sich die Kommission selbst, wenn sie ihrer Beurteilung einerseits allenfalls national abgegrenzte Märkte zugrunde

lege, andererseits aber von einer Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels ausgehe.

Nach Auffassung des Gerichts ist die Europäische Kommission nicht befugt, über die Kompetenzverteilung in den einzelnen Mitgliedstaaten zu entscheiden. Sie sei lediglich zur Prüfung verpflichtet, ob eine ihr vorliegende Erklärung prima facie als „Antrag eines Mitgliedstaats“ im Sinn des Art. 22 FKVO anzusehen sei. Grundsätzlich könnten nicht nur Regierungen oder Ministerien, sondern auch nationale Behörden wie die finnische OFC einen solchen Antrag stellen. Unter den besonderen Umständen des Einzelfalls – während des Verfahrens hatte die finnische Regierung gegenüber der Kommission die Zuständigkeit der OFC bejaht – habe die Kommission von der Rechtmäßigkeit des Antrags ausgehen dürfen.

Zutreffenderweise stellte das Gericht weiter klar, dass ebenso wie in Verfahren nach Art. 81 und 82 EGV auch im Rahmen fusionskontrollrechtlicher Untersuchungen die bloße Möglichkeit einer Handelsbeeinträchtigung genüge, sofern diese spürbar und vorhersehbar sei. Gerade die Fusionskontrolle setze Prognoseentscheidungen der Kommission voraus, die daher berechtigt sein müsse, auch nur mögliche Auswirkungen auf den zwischenstaatlichen Handel zu berücksichtigen. Im vorliegenden Fall habe die Kommission zu Recht auf Marktabschottungseffekte verwiesen, die ausländischen Handelsunternehmen den Zugang zum finnischen Einzelhandelsmarkt verwehrten. Für nachvollziehbar hält das Gericht ferner die Hinweise auf einsetzende Einzelhandelsaktivitäten Keskos in Schweden sowie auf ausländische Produzenten, die auf die Vertriebssysteme von Kesko und Tuko angewiesen wären.

545. Durch die Reform der Fusionskontrollverordnung vom März 1998 wurde das in Art. 22 FKVO niedergelegte Antragsrecht der Mitgliedstaaten erweitert. Aufgrund der Neuregelung können nun auch mehrere gemeinsam handelnde Mitgliedstaaten die Prüfung eines Zusammenschlusses durch die Europäische Kommission beantragen. Die Gesetzesänderung soll wie die Einführung des Art. 1 Abs. 3 FKVO zu einer verbesserten Feinsteuerung der Kompetenzverteilung zwischen Europäischer Kommission und nationalen Wettbewerbsbehörden beitragen. Zusammenschlüsse, die zwar formell nicht die Umsatzkriterien des Art. 1 FKVO erfüllen, materiell aber von gemeinschaftsweiter Bedeutung sind, sollen von der Europäischen Kommission kontrolliert werden. Hierbei indiziert die Zuständigkeit mehrerer Mitgliedstaaten die gemeinschaftsweite Bedeutung eines Vorhabens. Allgemein wird davon ausgegangen, dass es im Interesse der Parteien und der betroffenen Wettbewerbsbehörden liegt, wenn der Zusammenschluss von einer einzigen zentralen Stelle überprüft wird.

546. Der Ansatz, das One-stop-shop-Prinzip im Fall des Art. 22 Abs. 2 FKVO durch ein gemeinsames Vorgehen der Mitgliedstaaten zu stärken, ist grundsätzlich positiv zu bewerten. Er konnte allerdings bislang nicht erfolgreich in die Praxis umgesetzt werden. Dem vereinzelt Versuch

des Bundeskartellamtes, in dem Verfahren Fresenius/Pharmacia & Upjohn von dem gemeinsamen Antragsrecht Gebrauch zu machen, standen nicht nur die beteiligten Unternehmen selbst kritisch gegenüber. Auch die Mehrzahl der betroffenen nationalen Wettbewerbsbehörden zeigte wenig Interesse an einer Verweisung nach Brüssel. Als unzulänglich erwies sich überdies die Fristenregelung des Art. 22 Abs. 3 Unterabs. 2 FKVO. Hiernach beginnt die Frist für die Eröffnung des Verfahrens durch die Europäische Kommission an dem Tag, der auf den Tag des Eingangs des Antrags der Mitgliedstaaten folgt. Dieser muss spätestens einen Monat nach dem Zeitpunkt gestellt werden, zu dem der Zusammenschluss den betreffenden Mitgliedstaaten zur Kenntnis gebracht wurde oder dessen Durchführung erfolgt ist. Ungeklärt ist bislang, ob die Frist nur bei Unterrichtung der nationalen Behörden durch die Parteien in Gang gesetzt wird oder auch bei Kenntniserlangung auf sonstigem Wege. Offen sind ferner die Folgen einer zeitlich verzögerten Kenntniserlangung durch einzelne Wettbewerbsbehörden. Im Einzelfall könnte dann die Gefahr bestehen, dass nationale Entscheidungsfristen bereits auslaufen, bevor andere Mitgliedstaaten die notwendigen Informationen für einen Antrag nach Art. 22 FKVO erhalten. Solange diese Detailfragen ungelöst sind, kann die vorgenommene Gesetzesänderung nicht wirksam in die Praxis umgesetzt werden. Im Zusammenhang mit zukünftigen Reformüberlegungen sollte deshalb der Versuch unternommen werden, die festgelegten Fristen besser aufeinander abzustimmen und größere Rechtsklarheit zu schaffen.

3.2 Kontrolle von Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen

547. Durch die Reform vom 1. März 1998 wurde der Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung auf kooperative Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen ausgedehnt. Bislang konnte die Europäische Kommission lediglich konzentrierte Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen nach Maßgabe fusionskontrollrechtlicher Kriterien überprüfen. Gemeinschaftsunternehmen kooperativer Natur unterfielen dagegen der Kontrolle nach Art. 81 EGV. Die geänderte Bestimmung des Art. 3 Abs. 2 FKVO stellt nunmehr klar, dass die Gründung sämtlicher Gemeinschaftsunternehmen, die auf Dauer alle Funktionen einer selbstständigen wirtschaftlichen Einheit erfüllen, einen Zusammenschluss im Sinn der Fusionskontrollverordnung darstellen. Mit der Aufgabe der Differenzierung bei der Frage des anwendbaren Verfahrensrechts lassen sich die betroffenen Fälle flexibler handhaben. Eine Unterscheidung danach, ob konzentrierte oder kooperative Elemente des geplanten Gemeinschaftsunternehmens überwiegen, wird weitgehend überflüssig. Der mit einer solchen Differenzierung einhergehende Arbeits- und Zeitaufwand entfällt. Werden Koordinierungspotenziale erst nach der Anmeldung deutlich, kann die Europäische Kommission noch im Laufe des fusionskontrollrechtlichen Verfahrens die Voraussetzungen des Art. 81 EGV prüfen. Rechtsklarheit und Rechtssicherheit für beteiligte Unternehmen und zuständige Wettbewerbsbehörden

nehmen infolge der Gesetzesänderung zu. Die Parteien genießen überdies die Vorteile des fusionskontrollrechtlichen Verfahrens mit seinen knappen Fristen und dem One-stop-shop-Prinzip, d.h. der Anmeldung und Prüfung ihres Vorhabens bei einer einzigen Wettbewerbsbehörde.

Auf der Grundlage der neuen Regelung sind kooperative Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen Gegenstand einer Doppelkontrolle. Zum einen untersucht die Europäische Kommission den Zusammenschluss daraufhin, ob er die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Position bewirkt. Zum anderen ist ein Gemeinschaftsunternehmen, das die Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens seiner Gründerunternehmen bezweckt oder bewirkt, gemäß Art. 2 Abs. 4 FKVO nach den Kriterien des Art. 81 Abs. 1 und 3 EGV zu beurteilen. Nach Maßgabe des Art. 2 Abs. 4 Unterabs. 2 FKVO hat die Europäische Kommission hierbei insbesondere zu berücksichtigen,

- ob es auf dem Markt des Gemeinschaftsunternehmens oder auf einem diesem vor- oder nachgelagerten Markt oder auf einem benachbarten oder eng mit ihm verknüpften Markt eine nennenswerte und gleichzeitige Präsenz von zwei oder mehr Gründerunternehmen gibt und
- ob die unmittelbar aus der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens erwachsende Koordinierung den beteiligten Unternehmen die Möglichkeit eröffnet, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren und Dienstleistungen den Wettbewerb auszuschalten.

548. Während des Berichtszeitraums überprüfte die Europäische Kommission über 30 kooperative Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen. Die Mehrzahl der Verfahren schloss sie in der ersten Phase ohne Auflagen ab. In einigen Fällen ergingen Freigabeentscheidungen gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO unter Auflagen. Lediglich ein Vorhaben – BT/AT&T – gelangte in die Hauptprüfphase und wurde nach Art. 8 Abs. 2 FKVO mit Auflagen genehmigt. In den wettbewerblich problematischen Fällen bezogen sich die Bedenken der Europäischen Kommission teilweise auf eine mögliche Marktbeherrschung des angemeldeten Gemeinschaftsunternehmens, zum Teil auf eine befürchtete Koordinierung zwischen den Gründerunternehmen.

549. Fusionskontrollrechtliche Probleme, die zu Erste-Phase-Zusagen führten, standen in den Verfahren KLM/Alitalia und Skandia/Storebrand/Pohjola im Vordergrund. KLM und Alitalia planten die Bildung von zwei Gemeinschaftsunternehmen, auf die sie ihre jeweiligen Geschäftsaktivitäten in den Bereichen Frachtluftfahrt und Passagierlinienflugverkehr übertragen wollten. Während die Europäische Kommission auf dem erstgenannten Markt keine wettbewerblichen Probleme erkannte, stellte sie im Passagierlinienflugsektor beherrschende Positionen auf den Routen Amsterdam–Mailand und Amsterdam–Rom fest. Sie ermittelte Marktanteile der Parteien in Höhe von 100 % bzw. von knapp unter 100 %. Die hierdurch indizierte Monopolstellung wurde nach Erkenntnissen der

Kommission durch hohe Marktzutrittsbarrieren abgesichert. Diese ergaben sich aus dem Kapazitätsmangel auf den betroffenen Flughäfen, der hohen Flugfrequenz der Zusammenschlussbeteiligten sowie der relativ geringen durchschnittlichen Auslastung der angebotenen Flüge.

Die Gefahr koordinierenden Wettbewerbsverhaltens bestand hingegen nach Auffassung Brüssels nicht. Auf dem benachbarten Markt für Charterflüge würden die Gründerunternehmen jedenfalls bei näherer Betrachtung nicht als Konkurrenten auftreten. Auf den Märkten für Serviceleistungen und Bodendienste ermittelte die Kommission sehr niedrige Marktanteile und folgerte daraus, dass eine mögliche Koordinierung jedenfalls nicht spürbar sei.

Die entgegengenommenen Zusagen zielten demgemäß auf die Verhinderung der Marktbeherrschung im Passagierlinienflugverkehr ab und bezweckten in erster Linie einen erleichterten Marktzutritt infolge verringerter Marktzutrittschranken. Die Europäische Kommission hielt im vorliegenden Fall die sonst üblichen Zusagen, namentlich Veräußerungszusagen, zu Recht für ungeeignet. Der Verkauf von Flugzeugen etwa würde nicht zwangsläufig zu einer Marktanteilsverringerung von KLM und Alitalia führen. Es sei ferner nicht garantiert, dass veräußerte Flugzeuge und Crews gerade auf den dominierten Routen eingesetzt und dort den Wettbewerb stärken würden. Erfolgversprechender erschien daher die Verpflichtung der Parteien zur Abgabe von slots (auch in Spitzenzeiten) und zur Reduzierung der Flugfrequenz bei Eintritt eines neuen Wettbewerbers. Ferner sagten die Parteien zu, mit neu eintretenden Fluglinien Vereinbarungen zur gegenseitigen Anerkennung von Flugscheinen („interlining“) zu treffen sowie eine Einbindung von Reiseagenturen und Unternehmenskunden in Italien und den Niederlanden mittels Treuerabatten oder Vergünstigungen ähnlicher Art zu unterlassen. Schließlich verpflichteten sich KLM und Alitalia zur Öffnung ihrer Vielflieger-Programme für Konkurrenten.

550. Das Verfahren Skandia/Storebrand/Pohjola wirkte sich auf den nordischen Versicherungsmärkten aus. Für eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens der Gründerunternehmen sah die Europäische Kommission auch hier keine ausreichenden Anhaltspunkte. Zwar könne man die Gefahr einer Koordinierung auf benachbarten Märkten bei gemeinsamen Marktanteilen von bis zu knapp 40 % nicht von vornherein ausschließen. Die vorhandene Marktstruktur mit niedrigen Marktzutrittsbarrieren und einer Reihe starker Wettbewerber spreche aber gegen ein solches Risiko. Die Europäische Kommission hielt allerdings die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens für wahrscheinlich. Sie erklärte dies mit den gemeinsamen Marktanteilen in Höhe von bis zu 60 % auf dem betroffenen norwegischen Markt. Nachdem die Parteien eine Veräußerungszusage abgegeben hatten, in deren Folge die Marktanteilsaddition entfiel, konnte der Zusammenschluss in der ersten Phase freigegeben werden.

551. In den Verfahren NC/Canal+/CDPQ/BankAmerica und Fujitsu/Siemens konzentrierten sich die Bedenken

der Europäischen Kommission auf eine mögliche Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens der Muttergesellschaften. Auf dem französischen Markt für Pay-TV, auf dem das geplante Gemeinschaftsunternehmen NC aktiv sein sollte, käme es nicht zu marktbeherrschenden Positionen. Als wettbewerblich problematisch erwies sich hingegen der geographisch benachbarte spanische Markt für Pay-TV. Die Europäische Kommission vermutete ein gewisses Koordinierungsrisiko, weil hier sowohl Canal+ über Sogecable als auch CDPQ und BankAmerica über das Gemeinschaftsunternehmen Cableuropa Aktivitäten entfaltet. Nach den Feststellungen der Kommission handelt es sich um einen hoch konzentrierten Markt, auf dem eine dominierende Position von Sogecable wahrscheinlich sei. Das Unternehmen verfüge über einen vergleichsweise großen Abonentenkreis und eine starke Stellung in den Bereichen Filmrechtehandel und Sportprogramme, „premium contents“ sowie Fußballübertragungsrechte. In sämtlichen der genannten Bereiche bestünden Verbindungen zwischen den Marktteilnehmern über eine Reihe von Gemeinschaftsunternehmen.

Die Kommission untersuchte zunächst die Wahrscheinlichkeit einer horizontalen Koordinierung. Sowohl Sogecable als auch Cableuropa bieten Pay-TV in Spanien an und stehen somit in direktem Wettbewerb. Nach Auffassung Brüssels überwiegen gleichwohl die Anreize zu wettbewerblichem Verhalten. Cableuropa sei erst kürzlich in den Markt eingetreten und habe in dieser Startphase ein vitales Interesse an der Gewinnung möglichst vieler Abonnenten. Eine horizontale Koordinierung der Preise müsse daher als eher unwahrscheinlich angesehen werden. Gegen ein solches Verhalten spreche ferner der Umstand, dass Cableuropa – anders als Sogecable – neben Pay-TV auch Internet- und Telefoniedienste anbiete.

Das Risiko einer vertikalen Koordinierung zwischen den Muttergesellschaften wurde hingegen bejaht. Nach Auffassung der Europäischen Kommission gehen von der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens starke Anreize für Sogecable aus, Cableuropa bei dem Verkauf von spanischen TV-Rechten gegenüber anderen Interessenten zu bevorzugen. Die Annahme einer solchen Bevorzugung werde durch den Umstand verstärkt, dass Sogecable bislang nur mit Cableuropa eine Vereinbarung über „content distribution“ geschlossen habe. Cableuropa sei darüber hinaus der naheliegendste Partner bei Exklusivvereinbarungen, an deren Abschluss Sogecable Interesse geäußert habe.

Aufgrund dieser Bedenken gaben sowohl Canal+ als auch Sogecable die Zusage ab, mit allen spanischen Pay-TV-Anbietern faire und nicht diskriminierende Verhandlungen über Ausstrahlungsrechte, Spartenkanäle und andere TV-Programme zu führen. Das Recht von Sogecable, Exklusivvereinbarungen zu treffen, bleibt von dieser Verpflichtung allerdings unberührt. Nach Auffassung der Europäischen Kommission stellen die entgegengenommenen Zusagen die Offenhaltung der betroffenen Märkte sicher. Sie garantierten eine faire und gleiche Behandlung von Pay-TV-Anbietern, die auf Fernsehhalte von Canal+ und Sogecable angewiesen seien. Die Kommission

sieht ferner keine Schwierigkeiten, die Erfüllung der Zusagen zu kontrollieren, da die bereits abgeschlossene Vereinbarung zwischen Sogecable und Cableuropa als Vergleichsmaßstab für künftige Verträge herangezogen werden könne.

552. Die dargestellten Zusagen müssen im Zusammenhang mit Art. 2 Abs. 4 FKVO und dem Koordinierungsrisiko, das sie ausräumen sollen, beurteilt werden. Im Rahmen eines reinen Fusionskontrollverfahrens, das allein auf die Frage möglicher Marktbeherrschung abzielt, könnten sie keinesfalls als ausreichend angesehen werden. Wie das EuG in seinem Urteil Gencor/Europäische Kommission ausführte, kommt es zwar für die Zulässigkeit einer Verpflichtungserklärung nicht auf ihre Qualifizierung als strukturelle oder verhaltensbestimmte Zusage an. Das Gericht stellte aber ausdrücklich klar, dass allein die Zusage der Parteien, eine entstehende oder verstärkte marktbeherrschende Stellung nicht missbrauchen zu wollen, nicht zu einer Freigabe des Zusammenschlusses führen kann.³⁸⁾ Da die hier abgegebenen Verpflichtungserklärungen im Zusammenhang mit der Erwartung zukünftiger Koordinierung und Diskriminierung bestimmter Marktteilnehmer stehen, dürften sie inhaltlich als sachgerecht anzusehen sein. Zweifel bestehen allerdings daran, ob ihre Einhaltung in der Praxis tatsächlich problemlos gewährleistet werden kann. Die Europäische Kommission ist hierbei im Wesentlichen auf Informationen und Beschwerden von Marktteilnehmern angewiesen, die in hohem Maß von den sich verpflichtenden Unternehmen abhängen. Zudem bleibt fraglich, ob der mit der Überwachung von Verhaltenszusagen regelmäßig verbundene, erhebliche und dauerhafte Arbeits- und Zeitaufwand von der Kommission erbracht werden kann.

553. Dagegen sind die positiven Wirkungen der im Verfahren Fujitsu/Siemens entgegengenommenen Veräußerungszusagen ohne weiteres nachvollziehbar. Die Parteien planten, ihr gesamtes europäisches Computergeschäft einschließlich Hardware und Zubehör auf ein Gemeinschaftsunternehmen zu übertragen. Fusionskontrollrechtliche Bedenken äußerte Brüssel nicht, da mit IBM, Compaq und weiteren Anbietern genügend aktuelle Wettbewerber vorhanden seien. Die Kommission konzentrierte ihre Untersuchungen auf die Frage, ob durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens mit einer Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens der Muttergesellschaften zu rechnen sei. Hinsichtlich einer Reihe benachbarter Märkte verneinte sie dies angesichts der geringen gemeinsamen Präsenz der Gründerunternehmen. In dem Bereich Halbleiter-Chips wurden zwar 15 % der Marktanteile erreicht. Außerdem teilten die fünf größten Anbieter ca. 60–70 % des Marktes unter sich auf. Aufgrund der sonstigen Marktstrukturen lehnte die Kommission allerdings auch insoweit ein Koordinierungsrisiko ab. Der hohen Marktkonzentration stünden nämlich fehlende Preistransparenz, Unvorhersehbarkeit von Preis- und Nachfrageentwicklung sowie nicht unerhebliche Nachfragemacht gegenüber.

³⁸⁾ Vgl. Tz. 590.

Anders beurteilte die Europäische Kommission die Koordinierungsgefahr unter anderem auf dem Markt für vernetzte Bank- und Geldausgabeautomaten. Sie stellte eine dyopolistische Marktstruktur mit dem Marktführer NCR einerseits sowie Fujitsu und Siemens andererseits fest. Die Dyopolisten erreichten annähernd gleiche Marktanteile in Höhe von 30 – 40 %, die in den letzten drei Jahren stabil geblieben seien. Kleinere Wettbewerber hielten hingegen jeweils unter 10 % der Marktanteile. Für die Wahrscheinlichkeit einer Koordinierung lasse sich schließlich die ausgereifte Produktionstechnologie anführen. Wegen dieser Bedenken verpflichtete sich Siemens, seinen entsprechenden Geschäftsbereich an einen Dritten zu veräußern. Nach Vollzug dieser Zusage besteht für eine Koordinierung kein Raum mehr, weil mit Fujitsu lediglich ein Gründerunternehmen auf dem Markt verbleibt.

554. Das Verfahren BT/AT&T warf ebenfalls in erster Linie Bedenken nach Art. 2 Abs. 4 FKVO auf und wurde erst nach Durchführung der zweiten Verfahrensphase unter Auflagen genehmigt. Die Europäische Kommission prüfte zunächst vier Bereiche im Hinblick auf eine mögliche Marktbeherrschung des geplanten Gemeinschaftsunternehmens. Auf dem Markt für weltweite Telekommunikationsdienste für multilaterale Unternehmen liegen die Parteien mit rund 40 % zum Teil weit vor ihren Konkurrenten. Die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung sei dennoch nicht zu befürchten, da mit Global One, MCI Worldcom, Equant sowie Cable & Wireless eine Reihe aktueller Wettbewerber bereitstünden. Die Europäische Kommission geht ferner von einer Vielzahl potenzieller Konkurrenten und nachfragestarker Kunden aus. Schließlich spreche die Dynamik des Marktes gegen wettbewerblich unkontrollierte Verhaltensspielräume der Zusammenschlussbeteiligten. In den Bereichen internationale Übertragungsdienste für andere Telekommunikationsbetreiber und internationale Sprachtelefonien auf der Route zwischen dem Vereinigten Königreich und den Vereinigten Staaten traten nach Auffassung Brüssels angesichts der ständigen Zunahme von Kapazitäten ebenfalls keine wettbewerblichen Probleme auf. Bei bestimmten Telefondiensten innerhalb des Vereinigten Königreichs verfüge BT zwar über eine beherrschende Stellung. Diese werde aber durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens nicht verstärkt. Überdies sei mit einer effizienten Regulierung von BT durch die britische Aufsichtsbehörde OFTEL zu rechnen.

Koordinierungspotenziale erkannte die Europäische Kommission vor allem auf dem britischen Markt für Basis- und Mehrwertdienste. Hier waren einerseits BT, andererseits AT&T über eine 100 %ige Tochtergesellschaft ACC aktiv. Koordiniertes Wettbewerbsverhalten schien darüber hinaus zwischen BT und der britischen Fernsehkabelgesellschaft Telewest, an der AT&T eine indirekte Beteiligung hält, möglich. Den aufgetretenen Bedenken wurde mit einer Reihe von Zusagen begegnet. Zum einen verpflichtete sich AT&T, das Unternehmen ACC an einen Dritten zu veräußern. Zum zweiten soll die strukturelle Trennung zwischen AT&T und Telewest gestärkt werden. Eine dritte Zusage betraf den Vertrieb von AUCS, einem

Gemeinschaftsunternehmen von AT&T und Unisource, das ebenfalls Telekommunikationsdienste für weltweit tätige Unternehmen anbietet. Insoweit wird einem Wettbewerber die Möglichkeit eröffnet, AUCS-Dienste im Vereinigten Königreich anzubieten.

555. Die seit März 1998 ergangenen Entscheidungen lassen bereits eine erste Einschätzung der Kommissionspraxis zu. Wettbewerbsprobleme infolge eines möglichen Koordinierungsrisikos können hiernach sowohl auf dem Markt des geplanten Gemeinschaftsunternehmens als auch auf sachlich oder geographisch benachbarten sowie vor- oder nachgelagerten Märkten entstehen. Bedenken äußert die Europäische Kommission allerdings nur in Fällen, in denen zwei oder mehr Gründerunternehmen auf dem betroffenen Markt tätig sind. Ein Koordinierungsrisiko ist hingegen ausgeschlossen, wenn sämtliche Gründerunternehmen aus dem Markt des Gemeinschaftsunternehmens austreten und auch keine Aktivitäten auf damit verbundenen Märkten verfolgen. Bleibt lediglich eine Muttergesellschaft aktiv, besteht ebenfalls keine Koordinierungsgefahr.

In einem Teil der Fälle verneint die Europäische Kommission das Vorliegen der in Art. 2 Abs. 4 FKVO festgelegten Voraussetzungen mit dem Hinweis auf die mangelnde Spürbarkeit einer möglichen Koordinierung. Die Spürbarkeitsgrenze ist nach Ansicht der Kommission jedenfalls bei gemeinsamen Marktanteilen von bis zu 10 % nicht erreicht. Nur wenn diese Marktanteilshöhe überschritten wird, hält die Kommission eine ausführlichere Auseinandersetzung mit dem angemeldeten Vorhaben für notwendig. Sie untersucht dann die bestehenden Marktstrukturen und greift hierbei im Wesentlichen auf die in Art. 2 Abs. 1 lit. b FKVO genannten Kriterien zurück. Im Anschluss geht sie der Frage nach, ob die vorgefundenen Marktmerkmale eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens der Muttergesellschaften möglich und wahrscheinlich machen. In die Beurteilung werden sowohl die absoluten und relativen Marktanteile der Gründerunternehmen als auch die Existenz und Bedeutung aktueller und potenzieller Wettbewerber einbezogen. Die Europäische Kommission untersucht ferner Marktkonzentration, Marktwachstum und -dynamik und berücksichtigt darüber hinaus bestehende Marktzutrittsbarrieren und vorhandene Nachfragemacht. Von Relevanz ist außerdem die relative Größe der Märkte, auf denen das geplante Gemeinschaftsunternehmen tätig sein soll. In den Verfahren Telia/Telenor/Schibsted und Telia/Telenor/Lithuania waren diese Märkte relativ klein im Vergleich zu dem Umfang der Geschäftsaktivitäten, bei denen eine Koordinierung möglich erschien. Die Europäische Kommission verneinte daher ein Koordinierungsrisiko und gab die Vorhaben ohne Auflagen frei. In die wettbewerbliche Beurteilung eines Zusammenschlusses fließen schließlich bestehende Verbindungen zwischen den Gründerunternehmen ein. In dem Fall Telefónica/Portugal Telecom/Médi Telecom stellte die Kommission fest, dass die Muttergesellschaften bereits vor der Anmeldung des Gemeinschaftsunternehmens einen generellen Kooperationsvertrag abgeschlossen hatten. Als Folge dieser Vereinbarung war der Wettbewerb zwischen Telefónica und Por-

tugal Telecom stark eingeschränkt. Eine mögliche Koordinierungsgefahr beruhte nach Ansicht der Kommission daher nicht ursächlich auf der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens.

556. Bislang traten Unterschiede in der wettbewerblichen Beurteilung von Zusammenschlüssen durch die Europäische Kommission einerseits und die nationalen Wettbewerbsbehörden andererseits nur in Einzelfällen auf. In dem Verfahren KLM/Alitalia etwa bezweifelte das Bundeskartellamt das Vorliegen eines Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmens. Die geplante Allianz verfüge weder über ein entsprechendes Management noch über ausreichende Ressourcen wie finanzielle Mittel, Personal oder materielle und immaterielle Vermögenswerte. Die Allianz erscheine auch nach außen nicht als selbständige Wirtschaftseinheit. Sie nehme überdies nur Hilfsfunktionen innerhalb der Geschäftstätigkeiten der Muttergesellschaften wahr. Tatsächlicher Gegenstand des Vorhabens ist nach Auffassung des Bundeskartellamts eine langfristige strategische Zusammenarbeit von KLM und Alitalia. Die Europäische Kommission ging hingegen von der Gründung zweier Gemeinschaftsunternehmen aus, die auf Dauer alle Funktionen von selbständigen wirtschaftlichen Einheiten ausüben würden. Ihrer Ansicht nach muss ein Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen nicht Eigentümer der erforderlichen Ressourcen sein, sondern nur über eine gesicherte Zugriffsmöglichkeit verfügen. Es schade ferner nicht, wenn bestimmte Geschäftsbereiche der Gründerunternehmen nicht von der Allianz erfasst würden. Die Kommission berücksichtigte schließlich, dass aufgrund von internationalen Abkommen derzeit eine weitergehende Fusion der Fluggesellschaften nicht möglich sei.

557. Abschließend bleibt festzustellen, dass die Entscheidungsbegründungen in den bislang durchgeführten Verfahren regelmäßig relativ knapp ausfallen. Dies erscheint unbedenklich, solange die angemeldeten Vorhaben keine Wettbewerbsprobleme aufwerfen. Ein pragmatisches Vorgehen der europäischen Dienststellen ist insoweit, ebenso wie im Rahmen rein fusionskontrollrechtlicher Prüfungen, angezeigt. Nicht ausgeschlossen erscheint allerdings die Gefahr, dass die Europäische Kommission bei der Prüfung von Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen in Zukunft einen weniger strengen Maßstab hinsichtlich der in Art. 81 EGV festgelegten Kriterien anlegen wird. Für diese Annahme lässt sich die Bestimmung des Art. 2 Abs. 4 Unterabs. 2 FKVO anführen, wonach die Europäische Kommission namentlich eine Ausschaltung des Wettbewerbs infolge der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens zu berücksichtigen hat. Im Gegensatz dazu verbietet die Bestimmung des Art. 81 Abs. 1 EGV schon jede spürbare Wettbewerbsbeschränkung, weist also wesentlich niedrigere Eingriffsvoraussetzungen auf. In der bisherigen Entscheidungspraxis lassen sich für eine Bevorzugung von Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen gegenüber sonstigen wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen allerdings keine ausreichenden Anhaltspunkte finden. Sollte in Zukunft eine mildere Behandlung von koordiniertem Wett-

bewerbsverhalten im Rahmen des Art. 2 Abs. 4 FKVO erkennbar werden, dürfte dies wohl eher Ausdruck einer allgemeinen Tendenz der Europäischen Kommission gegenüber vertikalen und horizontalen Wettbewerbsbeeinträchtigungen sein. Es bleibt zu hoffen, dass die Ausschaltung des Wettbewerbs durch die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens in Zukunft nicht zur Regelvoraussetzung eines Eingriffs der Europäischen Kommission wird, sondern weiterhin lediglich einen besonders schweren Fall einer verbotenen Wettbewerbsbeeinträchtigung im Sinn des Art. 81 Abs. 1 EGV bildet.

3.2 Marktbeherrschung

558. Die Europäische Kommission erhob im Berichtszeitraum gegen mehrere angemeldete Zusammenschlussvorhaben ernsthafte Bedenken, weil sie die Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Positionen befürchtete. Zunehmende Bedeutung gewannen in diesem Zusammenhang Fragen der oligopolistischen Marktbeherrschung. Als besonders relevant erwiesen sich diesbezüglich zwei Urteile des EuGH und des EuG.

3.3.1 Einzelmarktbeherrschung

559. In dem Verfahren Skanska/Scancem prüfte die Europäische Kommission unter anderem die Auswirkungen auf den schwedischen Markt für Zement. Ihrer Ansicht nach nahm Scancem bereits vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung ein, die durch das angemeldete Vorhaben noch verstärkt worden wäre. Zur Begründung griff die Kommission auf bekannte Kriterien zurück. Im Mittelpunkt der Überlegungen standen die hohen absoluten und relativen Marktanteile der Parteien. Daneben stellte die Kommission erhebliche Marktzutrittschranken, geringe Markteintritte in der Vergangenheit sowie eine zersplitterte Nachfrageseite fest. Besondere Bedeutung maß sie der vertikalen Integration des geplanten Unternehmens bei. Skanska bietet zwar selbst keinen Zement an, wäre aber zusammen mit Scancem der bei weitem größte Produzent von Beton und Betonprodukten und als solcher der wichtigste Abnehmer von Zement. Die vertikale Integration würde durch die starke Stellung von Skanska auf dem Baumarkt noch verstärkt. Brüssel gab den Zusammenschluss daher nur unter Auflagen frei.

560. Hohe absolute und relative Marktanteile führten ferner bei dem Zusammenschlussvorhaben Sanitec/Sphinx zur Feststellung marktbeherrschender Positionen. Auf dem Markt für Sanitärkeramik wären die gemeinsamen Marktanteile der Parteien je nach geographischer Abgrenzung – die Kommission konnte offen lassen, ob Schweden, Norwegen, Dänemark, Finnland und Island jeweils abgrenzbare Märkte darstellten oder die gesamte nordische Region den relevanten Markt bildete – auf bis zu 90 % angestiegen. Mit Sanitec würde der einzige starke Konkurrent, der das gesamte Sortiment führte und signifikante Marktanteile hielt, aus dem Markt ausscheiden. Potentiellen Wettbewerb hielt die Kommission unter diesen Umständen nicht für wahrscheinlich. Mit dem

geplanten Zusammenschluss verlören potentielle Wettbewerber vielmehr die Möglichkeit, über den Zukauf von Sphinx in den Markt einzutreten. Ein direkter Markteintritt werde durch die Abhängigkeit des Großhandels von Sanitec erschwert. Darüber hinaus bestünden angesichts nationaler Standards und ausgeprägter Markentreue hohe Marktzutrittsschranken. Da letztlich auch potente Nachfrager fehlten, mussten die Parteien weitreichende Änderungsverpflichtungen unterbreiten.

561. Hohe Marktanteile und konzentrierte Märkte rechtfertigen nach Ansicht der Europäischen Kommission indes nicht zwingend die Annahme von Marktbeherrschung. Die Feststellung marktbeherrschender Positionen kann dann ausgeschlossen sein, wenn starke potentielle oder aktuelle Wettbewerber vorhanden sind oder ausgeprägte Nachfragemacht besteht. In dem Verfahren Agfa-Gevaert/DuPont konzentrierte die Europäische Kommission ihre Ermittlungen auf die Märkte für negative Offset-Druckplatten und Computer-to-plate-Druckplatten. Angesichts eines gemeinsamen Marktanteils der Parteien von knapp über 50 % bejahte sie zwar die Entstehung einer beherrschenden Stellung auf dem Markt für negative Offset-Druckplatten. Trotz gemeinsamer Marktanteile von ca. 70 % stellte sie aber im Computer-to-plate-Bereich keine Marktbeherrschung fest. Die Kommission berücksichtigte bei ihrer Beurteilung in erster Linie, dass es sich um einen jungen, im Wachstum begriffenen Markt handele, in dem aufgrund bereits erfolgter und noch zu erwartender Marktzutritte eine hohe Wettbewerbsintensität bestehe. Zur Begründung wies sie darauf hin, dass Agfa und DuPont die neue Technologie erstmals 1994 am Markt präsentierten und gemeinsam 100 % der Marktanteile hielten. Zwischenzeitlich sei der Wettbewerber Polychrome in den Markt eingetreten, der 1995 einen Anteil von ca. 14 % sowie von etwa 30 % im Jahr 1996 erreichte. Darüber hinaus werde Agfa-Gevaert/DuPont thermische Computer-to-plate-Druckplatten, denen man die größten Marktchancen bestätige, erst mit zeitlicher Verzögerung nach Kodak, Polychrome und weiteren Wettbewerben anbieten können.

562. Der geplante Zusammenschluss Enso/Stora warf wettbewerbliche Probleme auf dem hochkonzentrierten Markt für Flüssigkeitsverpackungen aus Pappe auf. Neben Enso/Stora mit einem gemeinsamen Marktanteil von ca. 60 % existieren im Wesentlichen lediglich zwei weitere Anbieter mit erheblich niedrigeren Marktanteilen. Die Europäische Kommission stellte ferner geringe Anreize zum Marktzutritt wegen niedriger Wachstumsraten sowie hohe Marktzutrittsschranken in Form erheblichen Investitionsbedarfs fest. Trotzdem verneinte sie letztlich das Vorliegen von Marktbeherrschung und begründete ihre Entscheidung in erster Linie mit der starken Stellung der Abnehmer, die zu einem gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnis von Herstellern und Nachfragern führe. Nach den Ermittlungen der Kommission ist die Nachfrageseite ebenfalls hoch konzentriert. Sie weist mit Tetra Pak einen großen Wettbewerber auf, dem mit weitem Abstand im Wesentlichen zwei kleinere Abnehmer, Elopak und STG Combibloc, folgen. Tetra Pak verfügt

über ca. 70 % der Marktanteile und nimmt fast zwei Drittel der gesamten Produktion der Zusammenschlussbeteiligten im EWR ab. Die Verlagerung auch nur eines geringen Teils der Nachfrage würde die Parteien erheblich belasten, da eine hohe Produktionsauslastung notwendig sei. Die Nachfragemacht von Tetra Pak manifestiere sich ferner in dem Umstand, dass das Unternehmen in der Vergangenheit daran mitgewirkt habe, einige seiner jetzigen Lieferanten zu Anbietern aufzubauen. Im Verhältnis zu den beiden kleineren Abnehmern verbessere sich zwar die Position von Enso/Stora. Auch diese nehmen aber so große Mengen ab, dass eine Umlenkung größerer Bezugsmengen den Parteien schaden könnte. Letztere seien überdies daran interessiert, beide Unternehmen als Abnehmer zu erhalten, um nicht vollständig von Tetra Pak abhängig zu werden.

Daneben berücksichtigte die Europäische Kommission, dass die Abnehmer der Parteien auf dem nachgelagerten Markt für Getränkeverpackungen mit Anbietern von Verpackungen aus anderen Materialien in Wettbewerb stehen. Eine nachhaltige Anhebung der Preise durch Enso/Stora könnte daher zu dem Ergebnis führen, dass Getränkeanbieter beispielsweise zu Verpackungen aus Kunststoff wechselten. Schließlich erwartete die Kommission beschränkte, wenn auch nicht unbedeutende Wettbewerbsimpulse von US-amerikanischen Importen, die sich aufgrund des stufenweisen Abbaus der Einfuhrzölle noch erhöhen würden. Das Verfahren wurde mit einer Freigabeentscheidung abgeschlossen.

563. Keine Einwände erhob die Europäische Kommission schließlich gegen den Zusammenschluss TKS/ITW Signode/Titan. Auf dem Markt für Umreifungsband standen die Parteien mit einem gemeinsamen Marktanteil von etwa 40 % drei Wettbewerbern mit je unter 10 % sowie zwölf Konkurrenten mit je unter 5 % der Marktanteile gegenüber. Brüssel gab den Zusammenschluss ohne Auflagen frei und begründete dies mit gewissen Abschmelzungseffekten, dem erwarteten Marktwachstum bei gleichzeitigem Aufbau neuer Kapazitäten durch alle Anbieter sowie der Stärkung des Wettbewerbers Lenzen durch die Übernahme der Marken und Vertriebsorganisation von Titan in Deutschland. Die Kommission berief sich ferner auf niedrige Marktzutrittsschranken sowie verhandlungsstarke Abnehmer bei einem Teil der betroffenen Produkte.

564. Der Fall Rewe-Billa/Meinl belegt dagegen, dass die Feststellung von Marktbeherrschung nicht stets mit besonders hohen absoluten und relativen Marktanteilen einhergehen muss. Auf dem österreichischen Markt des Lebensmitteleinzelhandels hätte das geplante Unternehmen als Marktführer Anteile von ca. 30–40 % erreicht. Obwohl der Abstand zum nächsten Wettbewerber Spar mit etwa 25–30 % der Marktanteile verhältnismäßig gering ausfiel, rechtfertigten spezifische Stärken des geplanten Unternehmens die Annahme einer marktbeherrschenden Position. Zur Begründung verwies die Kommission hauptsächlich auf die starke Stellung von Rewe-Billa/Meinl in der „Schlüsselregion“ Ostösterreich und speziell in Wien, die unter anderem die Finanzkraft

des Unternehmens stärken würde. Die Parteien verfügen ferner über ein besonders gut ausgebautes Netz von produktionsstarken, großflächigen Verkaufsstellen und sind überproportional in städtischen Ballungsgebieten vertreten. Im Vergleich zu Spar sei Rewe-Billa ein zentral geführtes Filialunternehmen mit den daraus erwachsenden Vorteilen bei Einkauf und Marketing. Günstig wirke sich darüber hinaus die starke Stellung des geplanten Unternehmens auf den Beschaffungsmärkten aus.

Auf den Beschaffungsmärkten, die in sachlicher Hinsicht nach Produktgruppen und Vertriebskanälen, in räumlicher Hinsicht österreichweit abgegrenzt wurden, hält die Kommission die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung bereits bei einem Marktanteil von 25 % für möglich. Einem Hersteller stünden beim Verlust eines großen Abnehmers wie Rewe-Billa oder Meinl kaum Absatzalternativen zur Verfügung. Neben Spar als dem wichtigsten Konkurrenten kommen nur kleinere Unternehmen in Betracht, die nicht in der Lage seien, einen wesentlichen Umsatzanteil abzunehmen. Ein Ausweichen auf den Export oder auf andere Absatzkanäle als den Lebensmittel-einzelhandel sei ebenfalls kurzfristig nicht möglich. Die Europäische Kommission geht weiter davon aus, dass auch bei so genannten Must-carry-Produkten die Abhängigkeit der Hersteller vom Handel größer sei als umgekehrt. Bei fast allen Produktgruppen stellte sie eine höhere Konzentration auf der Nachfrageseite fest. Besondere Stärken der Parteien bestätigten die Annahme von marktbeherrschenden Positionen auf insgesamt neun Beschaffungsmärkten. Hierzu zählen unter anderem die zentralisierte Einkaufsorganisation, der strategische Einsatz von Eigenmarken sowie die marktbeherrschende Stellung auf dem Einzelhandelsmarkt.

3.3.2 Oligopolistische Marktbeherrschung

565. Im Berichtszeitraum hat sich die Entscheidungspraxis hinsichtlich der oligopolistischen Marktbeherrschung deutlich weiterentwickelt. Zunächst gaben zwei Zusammenschlussvorhaben aus dem Wirtschaftsprüfungsbereich Anlass, sich mit Fragen der kollektiven Marktbeherrschung auseinander zu setzen. Die Kommission griff die Thematik erneut in dem Verfahren Enso/Stora auf und begründete ihre Freigabeentscheidung nachvollziehbar. Dies gilt auch für den Fall Danish Crown/Vestjyske Slagterier, der infolge gemeinsamer Marktbeherrschung nur unter Auflagen genehmigt wurde. Mit dem Urteil Frankreich/Europäische Kommission stellte der EuGH im März 1998 die Anwendbarkeit der FKVO auf Fälle gemeinsamer Marktbeherrschung fest.³⁹⁾ Das Urteil Gencor/Europäische Kommission des EuG bestätigte diese Entscheidung im März 1999 und trug maßgeblich zur Klärung der Bedeutung struktureller Verbindungen zwischen den Oligopolmitgliedern bei. Auf der Grundlage dieser Feststellungen erging schließlich am 22. September 1999 die Untersagungsentscheidung der Euro-

päischen Kommission in dem Verfahren Airtours/First Choice.

566. Im Dezember 1997 hatten sowohl Price Waterhouse und Coopers & Lybrand als auch KPMG und Ernst & Young ihre Zusammenschlussvorhaben bei der Europäischen Kommission angemeldet. Die Unternehmen gehören mit Arthur Andersen und Deloitte Touche Tohmatsu International zu den so genannten „Großen Sechs“, die unter anderem im Bereich Wirtschaftsprüfung international tätiger Großunternehmen aktiv sind. Die Europäische Kommission erließ in beiden Fällen Entscheidungen nach Art. 6 Abs. 1 lit. c FKVO, worauf KPMG und Ernst & Young ihre Anmeldung zurücknahmen. In dem Verfahren Price Waterhouse/Coopers & Lybrand schloss die Kommission die Entstehung oder Verstärkung einer Einzelmarktbeherrschung durch das geplante Unternehmen aus. Sie prüfte indes eingehend das Vorliegen gemeinsamer Marktbeherrschung durch die verbleibenden fünf großen Unternehmen. Für deren Vorliegen sprachen vor allem der hohe Konzentrationsgrad des betroffenen Marktes, die Produkthomogenität sowie die ausgeprägte Markttransparenz. Die Europäische Kommission stellte ferner stabile Marktanteile und langjährige Kundenbeziehungen fest, in deren Rahmen Wettbewerbsparametern wie Qualität und Vertrauen größere Bedeutung zukam als dem Preis. Darüber hinaus ergaben sich über Standesorganisationen strukturelle Verflechtungen zwischen den Konkurrenten. Obwohl somit im Wesentlichen sämtliche Kriterien erfüllt waren, die die Europäische Kommission bislang für das Bestehen kollektiver Marktbeherrschung herangezogen hatte, verneinte sie letztlich die Entstehung oder Verstärkung eines Oligopols. Sie berief sich namentlich auf die hohen Beweisanforderungen, die der EuGH im Zusammenhang mit dem Fusionskontrollverfahren Kali+Salz/MdK/Treuhandanstalt aufgestellt hatte. Die Kommission hielt eine gemeinsame Marktbeherrschung durch mehr als drei oder vier Anbieter angesichts ihres komplexen Beziehungsgeflechts und der damit verbundenen Anreize für ein abweichendes Verhalten für unwahrscheinlich. Ein solches instabiles Verhältnis könne auf Dauer nicht aufrechterhalten werden. Ein wettbewerbsbeschränkendes Parallelverhalten sei wegen des auch weiterhin zu erwartenden, wenn auch begrenzten Ausschreibungswettbewerbs und der unterschiedlichen nationalen Marktanteile der Unternehmen nicht wahrscheinlich. Die Ausführungen der Europäischen Kommission in diesem Zusammenhang vermögen allerdings nicht in allen Punkten zu überzeugen.

567. Eine Verringerung von sechs auf fünf Anbieter, die ca. 75 % der Marktanteile vereinigten, genügte auch im Verfahren Enso/Stora nicht zur Feststellung oligopolistischer Marktbeherrschung. Die Europäische Kommission ermittelte auf dem Markt für Zeitungsdruck- und Magazinpapier zwar neben einer hohen Angebotskonzentration ein nur mäßiges Marktwachstum, eine deutliche Homogenität der Erzeugnisse und eine ausgereifte Produkttechnologie. Sie stellte darüber hinaus vergleichbare Kostenstrukturen der Oligopolisten fest. Die Gefahr gemeinsamer Marktbeherrschung bestand ihrer Auffassung nach dennoch nicht. Zum einen hielt sie den betroffenen Markt

³⁹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a. a. O., Tz. 466 ff.

infolge von Geheimrabatten für nicht ausreichend transparent. Zum anderen verwies sie auf die starke Stellung von Nachfragern wie Murdoch und dem Axel Springer Verlag. Der Zusammenschluss wurde daher ohne Auflagen freigegeben.

568. In dem Verfahren Danish Crown/Vestjyske Slagterier bejahte die Europäische Kommission zunächst eine marktbeherrschende Stellung des geplanten Unternehmens auf dem dänischen Markt für die Erfassung von lebenden Schweinen und für frisches Schweinefleisch. Maßgebend für diese Einschätzung waren vor allem die gemeinsamen Marktanteile der beiden größten dänischen Schlachthofgenossenschaften in Höhe von 70 %, deren ausgeprägte vertikale Integration sowie der Mangel an kapazitätsstarken Wettbewerbern. Daneben befürchtete Brüssel die Entstehung einer dyopolistischen Marktherrschaft durch die Zusammenschlussbeteiligten und dem zweitgrößten Wettbewerber Steff-Houlberg auf dem dänischen Markt für den Verkauf von Schweinefleisch an Supermärkte. Die Parteien sind auch insoweit Marktführer und halten zwischen 30 und 50 % der Anteile, Steff-Houlberg erreicht rund 10 % geringere Marktanteile. Als bedeutsam erwiesen sich außerdem die ausgeprägte Preistransparenz aufgrund des dänischen Preismeldesystems und die bestehenden strukturellen Verbindungen zwischen den Oligopolisten. Die Zusammenschlussbeteiligten sind mit Steff-Houlberg über mehrere Gemeinschaftsunternehmen verbunden, die unter anderem den Export betreffen.

Die Bedenken der Europäischen Kommission ließen sich durch eine Reihe von Zusagen ausräumen. Auf der Beschaffungsseite wird die starre genossenschaftliche Struktur gelockert, indem die Exklusivlieferpflichten der Genossenschaftsmitglieder auf 85 % ihrer Produktion reduziert und Kündigungen der Mitgliedschaft erleichtert werden. Auf der Absatzseite will die Kommission eine weitere Kraft neben den Parteien und Steff-Houlberg etablieren. Zu diesem Zweck sollen gewisse Schlachtkapazitäten an einen Dritten veräußert werden. Überdies müssen die Dyopolisten die zwischen ihnen bestehenden strukturellen Verbindungen durch Auflösung der gemeinsam betriebenen Gemeinschaftsunternehmen aufgeben. Eine weitere Zusage sieht die Aufhebung der wöchentlichen Preisnotierung vor.

569. Im September 1999 untersagte die Europäische Kommission den Zusammenschluss Airtours/First Choice, weil sie die Entstehung kollektiver Marktbeherrschung auf dem britischen Markt für Kurzstrecken-Auslandspauschalreisen für wahrscheinlich hielt. Ihrer Auffassung nach war der Markt bereits vor dem Zusammenschluss oligopolistisch strukturiert. Die drei führenden Anbieter Thomson, Airtours und Thomas Cook hielten gemeinsame Marktanteile von etwa 70 %. Alle drei Unternehmen waren sowohl in den Charterflug- als auch in den Reisebürobereich vertikal integriert. Damit ist eine Vielzahl von Wettbewerbsvorteilen bei der Beschaffung notwendiger Flugkapazitäten und bei der Distribution verbunden. Ihnen folgt als nächstgrößerer Wettbewerber

First Choice mit ca. 10 % der Marktanteile. Im Übrigen existiert eine Vielzahl kleinerer Anbieter, die nicht vertikal integriert und daher auf den Zugang zu den Charterflügen und dem Vertriebsnetz der großen Konkurrenten angewiesen sind. Hohe Marktzutrittsbarrieren, geringes Marktwachstum, fehlende Nachfragemacht sowie ein erhebliches Maß an Transparenz, vor allem aufgrund von Reisekatalogen und computergestützten Buchungssystemen, kommen hinzu. Nach Auffassung der Kommission handelt es sich bei Pauschalreisen außerdem um weitgehend standardisierte Produkte. Homogenität sei trotz der vielfältigen Unterschiede in Bezug auf Urlaubsziele und -termine, Hotelqualität und Nebenleistungen zu bejahen. Darüber hinaus weisen die großen Anbieter ähnliche Kostenstrukturen auf und sind wirtschaftlich eng miteinander verbunden, da sie sich wechselseitig Flugkapazitäten verschaffen und ihre Produkte gegenseitig vertreiben.

Ein wesentliches Merkmal des Marktes besteht schließlich darin, dass das Pauschalreisenangebot ein bis zwei Jahre vor Beginn der Reisesaison festgelegt wird und danach nur noch marginal angepasst werden kann. Eine Erhöhung des Angebots ist in geringem Ausmaß möglich, eine kurzfristige Absenkung aber so gut wie ausgeschlossen. Der Erfolg der Reiseveranstalter hängt deshalb entscheidend von dem globalen Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage ab. Nach Ansicht der Europäischen Kommission tendieren die drei Marktführer deshalb von vornherein zu einer Verknappung des verfügbaren Angebots.

Der Zusammenschluss würde zu einer weiteren Konzentration des Marktes führen. Die drei großen Wettbewerber könnten ungefähr 80 % der Marktanteile auf sich vereinigen. Mit First Choice entfiel zudem der einzige unabhängige Konkurrent, der infolge seines Potentials spürbaren Wettbewerbsdruck auf die Marktführer ausüben könnte. Gleichzeitig würden die kleinen Reiseveranstalter den einzigen unabhängigen Anbieter von Flugkapazitäten und von Distributionsmöglichkeiten verlieren, was zu ihrer weiteren Schwächung beitragen müsste. Als Folge des Zusammenschlusses würden Markttransparenz und gegenseitige Abhängigkeit der Oligopolisten noch erhöht, der Anreiz zu Kapazitätsbeschränkungen dürfte sich weiter verstärken.

570. Im Rahmen der Entscheidungsbegründung nahm die Europäische Kommission ausführlich zu den grundsätzlichen Einwänden der Parteien Stellung, die sich gegen die Annahme einer gemeinsamen Marktbeherrschung richteten. Die Zusammenschlussbeteiligten verglichen eine solche Marktbeherrschung mit einem „stillschweigenden Kartell“, das auf dem Markt für Kurzstrecken-Auslandspauschalreisen unter den gegebenen Umständen nicht stabil sein könne. Auch der notwendige Abstrafungsmechanismus für den Fall, dass ein Teilnehmer aus dem „Kartell“ ausbreche, funktioniere nicht. Die Europäische Kommission folgte dieser Argumentation zu Recht nicht. Sie stellte klar, dass ein aktuelles kollusives Verhalten keine unerlässliche Voraussetzung für die Annahme kollektiver Marktbeherrschung bilde. Aus der

Sicht der Oligopolmitglieder müsse eine Anpassung an die Marktbedingungen in der Weise, dass Wettbewerb zwischen ihnen substanziell verringert würde, lediglich eine rationale Handlungsalternative darstellen. Die Kommission konnte sich hierbei auf das Urteil des EuG im Fall Gencor/Europäische Kommission stützen. Das Gericht erläuterte in seiner Entscheidungsbegründung, dass oligopolistische Marktbeherrschung bereits bejaht werden könne, wenn die bloße Anpassung an Marktbedingungen zu wettbewerbsbeschränkendem Parallelverhalten führe, durch das die Oligopolisten einen nicht kontrollierten wettbewerblichen Verhaltensspielraum erhalten. Nach Auffassung der Europäischen Kommission ist ferner die Existenz eines strengen Vergeltungsregimes nicht notwendig, um gemeinsame Marktbeherrschung konstatieren zu können. Im vorliegenden Fall erkannte sie zwar die Möglichkeit strikter Sanktionen. Auf Zwangsmaßnahmen könne aber immer dann verzichtet werden, wenn wie hier starke Anreize zur freiwilligen Beschränkung des Wettbewerbs bestünden.

3.3.3 Rechtsprechung

571. Im März 1999 erging das Urteil in dem Verfahren Gencor/Europäische Kommission, in dem das Gericht erster Instanz zur grundsätzlichen Anwendbarkeit der Fusionskontrollverordnung auf Fälle kollektiver Marktbeherrschung Stellung nahm und die Bedeutung von wirtschaftlichen Verbindungen zwischen den Oligopolisten ausführlich erörterte. Zur Beantwortung der Frage, ob die FKVO Fälle gemeinsamer Marktbeherrschung erfasst, zieht das Gericht die Bestimmung des Art. 2 Abs. 3 FKVO heran. Maßgebend sei hiernach, ob mit der Wendung „die eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken“ nur die Begründung oder Verstärkung einer individuellen marktbeherrschenden Position oder auch die einer kollektiven beherrschenden Stellung durch zwei oder mehr Unternehmen gemeint sei. Weder die wörtliche noch die historische Auslegung des Art. 2 FKVO könnten insoweit sichere Erkenntnisse liefern. Für die Auslegung der betreffenden Regelung sei daher auf ihre Zielsetzung abzustellen, wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt herzustellen bzw. zu erhalten. Diese Zielsetzung wäre gefährdet, ginge man davon aus, dass nur die Einzelmarktbeherrschung der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen von der FKVO erfasst wäre. Der Verordnung würde bei dieser Auslegung ein nicht unerheblicher Teil ihrer praktischen Wirksamkeit genommen, ohne dass dies in Anbetracht der allgemeinen Systematik der Fusionskontrollregeln geboten erscheine. Schließlich sieht das EuG keine Anhaltspunkte dafür, dass die Mitgliedstaaten, die vor Einführung der FKVO ihre nationalen Fusionskontrollvorschriften auch auf Fälle oligopolistischer Marktbeherrschung angewendet haben, auf diese Art der Kontrolle bei Zusammenschlüssen von gemeinschaftsweiter Bedeutung verzichten wollten.

Mit dieser Auslegung sei weder ein Verstoß gegen den Grundsatz der Rechtssicherheit noch eine Einschränkung der vorgeschriebenen Verfahrens- und Verteidigungs-

rechte betroffener Unternehmen verbunden. Der Umfang solcher Rechte im Rahmen eines fusionskontrollrechtlichen Verfahrens hänge nach dem System des Art. 18 FKVO lediglich davon ab, ob es sich um ein betroffenes Unternehmen, einen unmittelbar betroffenen Beteiligten oder einen Dritten mit hinreichendem Interesse handle. Dafür sei wiederum maßgeblich, ob sich die von der Kommission erwogene Entscheidung möglicherweise belastend für ein Unternehmen auswirken werde. Sollten die am Oligopol, nicht aber am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen als von der Entscheidung der Kommission betroffen anzusehen sein, stünden ihnen die gleichen Verfahrensrechte zu wie den Parteien. Es schade daher nicht, dass der Gemeinschaftsrechtgeber im Rahmen der FKVO die Verfahrensrechte dritter Unternehmen, die gemeinsam mit den Parteien des Zusammenschlusses eine marktbeherrschende Stellung einnehmen, nicht ausdrücklich garantiert habe. Die Beachtung von Verfahrens- und Verteidigungsrechten in allen Verfahren, die zu einer den Betroffenen belastenden Maßnahme führen können, stelle nämlich einen fundamentalen Grundsatz des Gemeinschaftsrechts dar, dem auch dann Rechnung zu tragen sei, wenn es an einer ausdrücklichen Regelung fehle.

572. Das Gericht folgt mit dieser Entscheidung dem Urteil des EuGH in der Sache Frankreich gegen Europäische Kommission, dem das Fusionskontrollverfahren Kali+Salz/MdK/Treuhandanstalt zugrunde lag. Der EuGH hatte hier mit ähnlichen Argumenten die Anwendbarkeit der FKVO auf Fälle oligopolistischer Marktbeherrschung erklärt und damit dazu beigetragen, einen lückenlosen Wettbewerbsschutz zu gewährleisten. Unter Berücksichtigung der Zielsetzung der FKVO wäre es auch nach Auffassung der Monopolkommission verfehlt, Fälle kollektiver Marktbeherrschung von jeglicher behördlichen Kontrolle freizustellen.

573. Im Zusammenhang mit der Frage, ob die Europäische Kommission die Voraussetzungen eines marktbeherrschenden Oligopols in dem Fall Gencor/Lonrho zu Recht angenommen hat, stellt das Gericht erster Instanz zunächst klar, dass die Kommission namentlich bei wirtschaftlichen Beurteilungen über einen gewissen Ermessensspielraum verfüge. Vor diesem Hintergrund würdigt und bestätigt das Gericht die tatsächlichen Feststellungen und Wertungen der behördlichen Entscheidung. Ausführlich nimmt das Gericht dann zu der Frage Stellung, ob und welche Verbindungen zwischen den Parteien eines Zusammenschlusses und dritten Unternehmen vorliegen müssen, damit eine gemeinsame beherrschende Stellung angenommen werden kann. Gencor machte während des Gerichtsverfahrens insbesondere geltend, die Europäische Kommission habe die Rechtsprechung zu Art. 82 EGV unberücksichtigt gelassen, wonach die Feststellung einer kollektiven beherrschenden Stellung stets vom Vorliegen struktureller Verbindungen zwischen den betroffenen Unternehmen auf dem untersuchten Markt abhänge. Im vorliegenden Fall habe die Kommission das Vorliegen derartiger Verbindungen nicht nachgewiesen.

Das Gericht erkennt dagegen keinen Widerspruch zu früheren Urteilen. Seiner Auffassung nach ist dort lediglich beispielhaft auf wirtschaftliche Verbindungen struktureller Art Bezug genommen worden, ohne dass diese als notwendiges Kriterium für die Feststellung einer kollektiven Marktbeherrschung betrachtet worden seien. Der Begriff der wirtschaftlichen Verbindung sei ferner nicht auf den Begriff der strukturellen Verbindung – etwa infolge eines technologischen Vorsprungs aufgrund von Vereinbarungen oder Lizenzvergaben – beschränkt worden. Es bestünden weder rechtliche noch wirtschaftliche Gründe, in den Begriff der wirtschaftlichen Verbindung nicht auch die Wechselbeziehungen zwischen den Mitgliedern eines Oligopols einzubeziehen, in dessen Rahmen diese auf einem Markt mit den entsprechenden Merkmalen ihre jeweiligen Verhaltensweisen vorhersehen könnten und unter dem Druck stünden, ihr Marktverhalten einander anzupassen. Diese Folgerung gelte um so mehr im Bereich der Fusionskontrolle, die das Auftreten oder die Verstärkung wettbewerbswidriger Marktstrukturen verhindern solle. Solche Marktstrukturen könnten nämlich sowohl auf das Vorliegen struktureller Verbindungen als auch auf oligopolistische Marktbedingungen zurückzuführen sein, bei denen die Oligopolisten die gemeinsamen Interessen wahrnehmen und insbesondere die Preise erhöhen könnten, ohne zuvor eine Vereinbarung zu treffen oder auf eine abgestimmte Verhaltensweise zurückgreifen zu müssen.

574. Mit seiner Entscheidung legt das Gericht erster Instanz die Untersagungsbefugnisse der Europäischen Kommission zutreffenderweise extensiv aus. Bislang war fraglich geblieben, welcher Art die wirtschaftlichen Verbindungen zwischen Zusammenschlussbeteiligten und dritten Unternehmen sein müssen, um die Annahme einer kollektiven beherrschenden Stellung zu rechtfertigen. Mit der vorliegenden Entscheidung stellt das Gericht klar, dass strukturelle Verbindungen hierfür nicht unerlässlich sind. Für wichtiger hält das Gericht die Frage der Wahrscheinlichkeit von Parallelverhalten der betroffenen Unternehmen, deren Beantwortung sich aus den ermittelten Marktstrukturen selbst ergibt. Unternehmen müssen daher zukünftig damit rechnen, dass ein Zusammenschlussvorhaben auch dann wegen oligopolistischer Marktbeherrschung untersagt wird, wenn strukturelle Verbindungen zu Wettbewerbern fehlen.

Damit bestätigt das Gericht die Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission, die zur Feststellung oligopolistischer Marktbeherrschung schon bislang in erster Linie auf Kriterien wie Marktkonzentration und Markttransparenz, Marktwachstum, Produkthomogenität, Innovationsrate, Marktzutrittsschranken und Nachfragemacht zurückgegriffen hat. Im vorliegenden Fall hatte die Kommission daneben auf die Vergleichbarkeit von Kostenstrukturen der betroffenen Unternehmen hingewiesen, die ihrer Auffassung nach ebenfalls zur Disziplinierung der Oligopolmitglieder beitrug. Derartige Marktstrukturmerkmale dürften daher in Zukunft für die fusionskontrollrechtliche Beurteilung von Zusammenschlüssen noch an Bedeutung gewinnen.

3.4 Kausalität

575. In dem Verfahren Rewe-Billa/Meinl hatten die Parteien vorgetragen, dass der Zusammenschluss nicht ursächlich für die Entstehung der marktbeherrschenden Stellung von Rewe-Billa/Meinl auf dem österreichischen Lebensmitteleinzelhandelsmarkt sei. Meinl habe in seiner jetzigen Form, Ausbreitung und Größe erhebliche Wettbewerbsnachteile gegenüber den anderen viel größeren Konkurrenten. Wenn Meinl aus dem Markt ausscheide oder sein Unternehmen redimensionieren müsse, würden seine Marktanteile wegen der historischen und geographischen Verteilung der Meinl-Standorte im Wesentlichen Rewe/Billa zuwachsen. Es gebe auch keine weniger wettbewerbsschädliche Erwerbsalternative, da der einzige in Betracht kommende Interessent Spar sei. Dieser habe jedoch am gesamtösterreichischen Markt eine ähnliche Position wie Rewe-Billa, sei besonders stark in Westösterreich vertreten und verfüge überdies über ausgedehntere Verkaufsflächen.

576. Die europäische Fusionskontrollpraxis weist bislang nur wenige Fälle auf, in denen die Kausalität zwischen dem geplanten Zusammenschluss und einer festgestellten Marktbeherrschung fraglich war. Bekanntestes Beispiel einer „failing company defence“ ist der Fall Kali+Salz/MdK/Treuhand, in dem die Europäische Kommission den Ursachenzusammenhang zwischen dem Zusammenschluss und der marktbeherrschenden Stellung von Kali+Salz verneinte. In dieser Entscheidung hat die Kommission anerkannt, dass ein Zusammenschluss dann nicht ursächlich für eine marktbeherrschende Position ist, wenn der Erwerber im Fall einer Untersagung des Zusammenschlusses zwangsläufig ebenfalls eine marktbeherrschende Stellung erlangen oder verstärken würde. In diesem Sinn wird ein Zusammenschluss in der Regel als nicht kausal für die Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur angesehen, wenn feststeht, dass

- das erworbene Unternehmen ohne die Übernahme durch ein anderes Unternehmen kurzfristig aus dem Markt ausscheiden würde,
- die Marktposition des erworbenen Unternehmens im Falle seines Ausscheidens aus dem Markt dem erwerbenden Unternehmen zuwachsen würde und
- es keine weniger wettbewerbsschädliche Erwerbsalternative gibt.

577. Nach Auffassung der Europäischen Kommission unterscheidet sich der vorliegende Fall von der Situation in dem Verfahren Kali+Salz insoweit, als es nicht um das angebliche Ausscheiden eines vollständigen Unternehmens aus dem Markt gehe. Der Bereich Einzelhandel stelle vielmehr nur einen Teil der Geschäftstätigkeiten und Beteiligungsunternehmen des Meinl-Konzerns dar. Demgemäß handele es sich beim Ausscheiden von Meinl aus dem österreichischen Lebensmitteleinzelhandelsmarkt um eine Mangemententscheidung, nach der eine geschäftliche Aktivität aufgegeben werde, deren Ent-

wicklung nicht den Erwartungen der Geschäftsführung entsprochen habe. In einem derartigen Fall einer „failing division defence“ seien besonders hohe Anforderungen an den Nachweis zu stellen, dass die Voraussetzungen des Einwandes fehlender Kausalität vorliegen. Andernfalls könne jeder Zusammenschluss, bei dem es um die Veräußerung eines angeblich unrentablen Geschäftsbereichs gehe, mit der Erklärung des Veräußerers fusionskontrollrechtlich gerechtfertigt werden, ohne den Zusammenschluss werde er diesen Bereich seiner geschäftlichen Aktivitäten einstellen.

578. Diese Ausführungen der Kommission lassen indes Fragen offen. Zunächst bleibt festzuhalten, dass ein Konzern ebensowenig wie ein Einzelunternehmen gehalten ist, unrentable Geschäftsbereiche dauerhaft zu subventionieren und dadurch aufrechtzuerhalten. Ferner kann nicht ohne weiteres unterstellt werden, dass Veräußerer von Konzernteilen sich häufiger oder leichtfertiger als Inhaber von unabhängigen Unternehmen auf mangelnde Kausalität zwischen einem geplanten Zusammenschluss und einer festgestellten Marktbeherrschung berufen. Auch die bisherigen Fusionskontrollerfahrungen lassen einen solchen Rückschluss nicht zu. Vielmehr ist im Einzelfall stets eine genaue Prüfung daraufhin vorzunehmen, ob die erforderlichen Voraussetzungen eines fehlenden Ursachenzusammenhangs tatsächlich vorliegen. Dies gilt allerdings unabhängig davon, ob eine „failing company defence“ oder eine „failing division defence“ vorgetragen wird. Unklar bleibt bei der Begründung der Kommission im Übrigen, wie die geforderten, zusätzlichen Anforderungen an den Nachweis der fehlenden Ursächlichkeit im Einzelnen ausgestaltet sein sollen. Bereits im Rahmen einer „failing company defence“ müssen die Zusammenschlussbeteiligten belegen, dass das erworbene Unternehmen ohne die Veräußerung aus dem Markt ausscheiden und seine Marktanteile dem Erwerber zuwachsen würden. Ferner ist die ernsthafte Bereitschaft zu Verkaufsverhandlungen mit anderen Interessenten nachzuweisen. Schließlich muss begründet werden, warum alternative Erwerber – wegen mangelnden Interesses oder weil sie keine weniger wettbewerbsschädliche Lösung anbieten können – nicht in Betracht kommen. Aus der vorliegenden Entscheidung lässt sich nicht entnehmen, welche darüber hinausgehenden Anforderungen von den Zusammenschlussbeteiligten im Fall einer „failing division defence“ zu erfüllen sind.

579. Dennoch ist der Entscheidung der Europäischen Kommission im Ergebnis zuzustimmen. Die Parteien haben nicht begründet, warum Meinel ohne die Übernahme durch ein anderes Unternehmen auf jeden Fall kurzfristig aus dem Markt ausscheiden würde. Insbesondere fehlt jeglicher Beleg dafür, dass Meinel bereits derzeit oder in naher Zukunft insolvent ist. Der bloße Hinweis, Meinel habe Wettbewerbsnachteile gegenüber größeren Konkurrenten, kann keinesfalls als Nachweis genügen. Zu wenig substantiiert sind ferner die Ausführungen der Parteien hinsichtlich des Marktanteilszuwachses von Rewe-Billa sowie ihr Vorbringen in Bezug auf fehlende Erwerbsalternativen.

3.5 Änderungsverpflichtungen

580. Während der letzten zwei Jahre ergingen zwölf Freigabeentscheidungen gemäß Art. 8 Abs. 2 FKVO unter Auflagen. Damit erhöhte sich die Zahl der Zusagenentscheidungen in der zweiten Verfahrensphase nur leicht im Vergleich zum vorausgegangenen Berichtszeitraum mit zehn derartigen Fällen. Dagegen ist eine signifikante Zunahme von Zusagenentscheidungen in der Vorprüfphase zu verzeichnen. In den Jahren 1996 und 1997 hatte die Europäische Kommission lediglich zwei Zusagen in der ersten Verfahrensphase entgegengenommen. Dem stehen über 30 Freigaben unter Auflagen im jetzigen Berichtszeitraum gegenüber.

3.5.1 Änderungsverpflichtungen in der ersten Verfahrensphase

581. Durch die Reform der FKVO wurde die Praxis der Europäischen Kommission, Zusagen der Zusammenschlussbeteiligten bereits in der ersten Verfahrensphase entgegenzunehmen, gesetzlich abgesichert. Seit dem 1. März 1998 sieht Art. 6 Abs. 2 Satz 1 FKVO die Möglichkeit der Europäischen Kommission vor, einen Zusammenschluss in der Vorprüfphase freizustellen, sofern er nach der Änderung durch die Parteien keinen Anlass mehr zu ernsthaften Bedenken im Sinn des Art. 6 Abs. 1 lit. c FKVO gibt. Die Kommission kann die Freigabe gemäß Art. 6 Abs. 2 Satz 2 FKVO mit Bedingungen und Auflagen verbinden, um sicherzustellen, dass die Parteien ihre Verpflichtungen erfüllen. Nach Maßgabe des Art. 10 Abs. 1 Satz 3 FKVO verlängert sich die Ein-Monats-Frist der ersten Verfahrensphase in Zusagenfällen auf sechs Wochen. Die Bestimmung des Art. 6 Abs. 3 FKVO verleiht der Europäischen Kommission in gewissen Fällen ein Widerrufsrecht.

582. Bisher hat sich dieser Reformansatz als durchweg positiv erwiesen. Von der Wirtschaft wie von den Wettbewerbsbehörden wurde die Neuregelung begrüßt und in die Praxis umgesetzt. Dies macht schon die erhebliche Zunahme von Zusagenfällen in der ersten Verfahrensphase deutlich. Im Jahr 1998 haben Unternehmen in 17 Fällen Zusagen in der Vorprüfphase angeboten, 1999 stieg die Anzahl nochmals auf 21 Verfahren an. Nur in wenigen Ausnahmen, etwa bei dem Zusammenschlussvorhaben Enso/Stora, konnten die angebotenen Änderungsverpflichtungen die Bedenken der Kommission nicht ausräumen. In der überwiegenden Zahl der Fälle bildeten sie hingegen die Grundlage einer schnellen und unbürokratischen Verfahrensbeendigung.

Für die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen bedeutet die Neuregelung vor allem Zeitersparnis und zügige Rechtssicherheit. Die schon bislang, wenn auch zurückhaltend, praktizierte Entgegennahme von Zusagen in der ersten Verfahrensphase durch die Kommission ist nun auch im Interesse der Parteien ausdrücklich gesetzlich erlaubt. Die Mitwirkungsrechte von Dritten und Mitgliedstaaten werden aufgrund der Fristverlängerung auf sechs Wochen ebenfalls weiterhin gewährleistet. Schließlich

profitiert die Europäische Kommission von der geänderten Rechtslage. Mit der Neuregelung wächst der Anreiz für die beteiligten Unternehmen, der Wettbewerbsbehörde frühzeitig vollständige und umfassende Informationen zu liefern sowie wirkungsvolle Zusagen anzubieten. Dadurch können sich arbeitsintensive und zeitaufwendige Ermittlungen seitens der Behörde jedenfalls zum Teil erübrigen.

In diesem Zusammenhang ist allerdings auf eine Tendenz der Europäischen Kommission hinzuweisen, in der Vorprüfphase auch schwierigere Fälle mittels Zusagen abzuschließen. Dies ist zwar bei der erheblichen Arbeitsbelastung der Merger Task Force verständlich. Ein Verzicht auf die Eröffnung des Hauptverfahrens bleibt jedoch nur dann gerechtfertigt, wenn die wettbewerblichen Probleme eines Falles eng begrenzt und klar umrissen sind sowie ohne weiteren Ermittlungen im Wege eindeutiger und kontrollierbarer Zusagen gelöst werden können.

3.5.2 Änderungsverpflichtungen in der zweiten Verfahrensphase

583. Probleme grundlegender Art wirft die Zusagenpraxis der zweiten Verfahrensphase auf. Bedenken resultieren in erster Linie aus der Verletzung mitgliedstaatlicher Informations- und Mitwirkungsrechte. Die Bestimmung des Art. 19 Abs. 5 Satz 1 FKVO sieht eine 14-tägige Frist zwischen der Übermittlung des Entscheidungsentwurfs der Europäischen Kommission an die Mitgliedstaaten und der Sitzung des Beratenden Ausschusses vor. Der Ordnungsgeber bewertete diesen Zeitrahmen mithin als angemessen für die Abgabe fundierter Stellungnahmen durch die nationalen Behörden. Daher darf die vorgesehene Frist gemäß Art. 19 Abs. 5 Satz 2 FKVO auch nur in Ausnahmefällen verkürzt werden, um schweren Schaden von einem oder mehreren der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen abzuwenden.

In der Praxis hat sich dieses gesetzlich festgelegte Regel-Ausnahme-Verhältnis allerdings umgekehrt. Nur in seltenen Fällen steht den nationalen Behörden die 14-Tage-Frist ungekürzt zur Verfügung. Zunehmend werden Entscheidungsentwürfe erst wenige Tage vor der Sitzung des Beratenden Ausschusses übermittelt. Zum Teil liegt den Mitgliedstaaten bis zur maßgebenden Sitzung keine abschließende Stellungnahme der Kommission zu angebotenen Zusagen vor. In Einzelfällen werden Zusagen erst während der Sitzung des Beratenden Ausschusses angeboten oder ergänzt. Eine fundierte und umfassende Beurteilung von komplexen Sachverhalten und umfangreichen Änderungsverpflichtungen seitens der nationalen Behörden ist in diesen Fällen regelmäßig ausgeschlossen. Dies muss besonders bedenklich stimmen, weil auf diese Weise auch der mit den mitgliedstaatlichen Verfahrensrechten bezweckte Schutz von Wettbewerbern, Abnehmern, Lieferanten und Verbrauchern unzulässig verkürzt wird.

584. Einzuräumen bleibt, dass die Fristenregelung der FKVO die Europäische Kommission unter erheblichen Zeitdruck setzt. Gemäß Art. 18 DVO können die Unternehmen Zusagen bis zu drei Monate nach Einleitung des

Verfahrens vorlegen, in Ausnahmefällen kann diese Frist noch verlängert werden. An das Zusageangebot schließen sich in aller Regel von der Merger Task Force durchgeführte Wettbewerberbefragungen und Markttests an, die zu einer sachgerechten Einschätzung des modifizierten Zusammenschlusses beitragen sollen. In der verbleibenden Zeit muss neben dem internen Abstimmungsprozess mit anderen Kommissionsdienststellen auch die Anhörung des Beratenden Ausschusses erfolgen und eine abschließende Entscheidung durch das Gremium der Europäischen Kommission getroffen werden. Die Komplexität des Verfahrens rechtfertigt es jedoch nicht, gerade die Verfahrensrechte von Mitgliedstaaten und Dritten so zu verkürzen, dass deren zielführende Mitwirkung unmöglich wird.

585. Die von der Merger Task Force angestrebte Konkretisierung des Art. 18 DVO erscheint nicht ausreichend, die aufgezeigten Probleme befriedigend zu lösen. Hiernach muss ein Zusageangebot grundsätzlich innerhalb der Drei-Monats-Frist des Art. 18 DVO vorliegen, wobei lediglich eine Möglichkeit zur Nachbesserung durch die Parteien besteht. Nach eigener Aussage nimmt die Europäische Kommission nur ausnahmsweise Zusagen auch noch nach Ablauf dieser Frist entgegen. Das führte beispielsweise in dem Verfahren Airtours/First Choice dazu, dass nachträglich vorgebrachte Änderungsverpflichtungen nicht akzeptiert wurden und das Verfahren mit einer Untersagung endete. Andererseits bejahte die Europäische Kommission im Fall Telia/Telenor das Vorliegen besonderer Umstände mit der Begründung, die Unternehmen seien außergewöhnlichen Belastungen ausgesetzt, weil das schwedische und das norwegische Parlament vor der Unterbreitung der vorgeschlagenen Zusagen konsultiert werden mussten. Die Kommission berücksichtigte insbesondere, dass der Charakter der vorgeschlagenen Verpflichtungen eine vollständige und ordnungsgemäße Prüfung des modifizierten Vorschlags, einschließlich einer adäquaten Konsultation der Mitgliedstaaten und betroffener Dritter, ermöglichte. Die angesprochenen Mitwirkungsrechte der nationalen Behörden konnten in diesem Verfahren allerdings nur sichergestellt werden, weil die Europäische Kommission eine zweite Sitzung des Beratenden Ausschusses einberufen hat.

586. Wirksame Abhilfe setzt vielmehr die Durchführung grundlegender Maßnahmen voraus. Abgesehen von einer Straffung interner Arbeitsabläufe auf Brüsseler Ebene bietet sich in erster Linie eine Anpassung der geltenden Fristenregelung an. Vorstellbar erscheint einerseits eine etwa zweiwöchige Verlängerung der Entscheidungsfrist in Zusagenfällen nach dem Vorbild der ersten Verfahrensphase. In Betracht kommt andererseits eine Verkürzung der in Art. 18 Abs. 2 Satz 1 DVO vorgesehenen Drei-Monats-Frist um ein oder zwei Wochen. Zusätzlich könnte eine Verlängerung der Zusagefrist wegen außergewöhnlicher Umstände im Sinn des Art. 18 Abs. 2 Satz 2 DVO eine entsprechende Verlängerung der Entscheidungsfrist nach sich ziehen. Die eingesparte bzw. zusätzlich zur Verfügung stehende Zeit könnte dann im Interesse einer wirkungsvollen Zusammenarbeit mit den Mitgliedstaaten genutzt werden.

Einer derartigen, letztlich geringfügigen Änderung der bestehenden Verfahrensfristen stehen die Interessen der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen nicht entgegen. Wird lediglich die Frist zur Vorlage von Änderungsverpflichtungen verkürzt, verlängert sich die gesetzlich festgelegte Gesamtdauer des Fusionskontrollverfahrens nicht. Die den Parteien zur Ausarbeitung von Zusagen verbleibende Zeit dürfte in aller Regel noch ausreichen, um sachgerechte Vorschläge zu unterbreiten. Dies gilt um so mehr, als die Parteien mögliche Änderungsverpflichtungen häufig bereits bei der Vorbereitung eines Zusammenschlusses, also im Vorfeld einer Anmeldung, überdenken. Bei außergewöhnlichen Umständen besteht ferner die Möglichkeit einer Fristverlängerung nach Art. 18 Abs. 2 Satz 2 DVO. Selbst bei einer Verlängerung der Entscheidungsfrist um zwei Wochen bleibt das Fusionskontrollverfahren straff und von relativ kurzer Dauer. Die Parteien haben es überdies zu einem großen Teil selbst in der Hand, durch frühzeitig vorgelegte, umfassende Zusagenangebote zu einem schnellen Abschluss des Verfahrens beizutragen.

587. Die Europäische Kommission hat im zurückliegenden Berichtszeitraum erneut so genannte unverbindliche Zusagen entgegengenommen, die nicht als Änderungen des Zusammenschlusses gewertet wurden. In dem Verfahren Enso/Stora hatten die Parteien als Reaktion auf die zunächst erlassenen Beschwerdepunkte zugesagt, ihre Preise gegenüber den zwei kleineren Abnehmern nicht stärker zu erhöhen als gegenüber Tetra Pak. Zur Erleichterung von Importen verpflichteten sie sich ferner, Anträgen von Abnehmern auf bestimmte Quoten nicht zu widersprechen. Schließlich sollte das zwischen Enso und dem Abnehmer Elopak bestehende Gemeinschaftsunternehmen aufgelöst werden. Da Brüssel letztlich die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung verneinte, kam den angebotenen Zusagen keine ausschlaggebende Bedeutung zu. Die Kommission hat sie lediglich als bloße Tatsachen „zur Kenntnis genommen“.

Somit bleibt offen, ob die Zusagen zur Ausräumung ernsthafter Bedenken geeignet gewesen wären. Dies könnte namentlich in Bezug auf die beiden erstgenannten, verhaltensbestimmten Änderungsverpflichtungen zweifelhaft erscheinen. Unklar bleibt ferner, auf welcher Rechtsgrundlage die Europäische Kommission Zusagen „zur Kenntnis nimmt“, welche Bedeutung ihnen für die wettbewerbliche Beurteilung zukommt und wie auf ihre Nicht-erfüllung reagiert werden könnte. Im Interesse der Rechtssicherheit sollte daher in Zukunft auf die Entgegennahme von Zusagen verzichtet werden, sofern sie nicht notwendige Voraussetzung einer Freigabeentscheidung sind.

588. Soweit die wettbewerbliche Einschätzung von Zusagen im Einzelfall betroffen ist, bestehen nach wie vor nur ausnahmsweise Meinungsverschiedenheiten zwischen Europäischer Kommission und nationalen Behörden. In dem Verfahren Agfa-Gevaert/DuPont hat die Europäische Kommission die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Offset-Druckplatten bejaht. Hierfür sprachen gemeinsame Marktanteile von

über 50 %, eine vergleichsweise niedrige Kapazitätsauslastung, vertragliche Vereinbarungen mit Lieferanten sowie ein überlegenes Vertriebsnetz, das durch so genannte package deals und Ausschließlichkeitsbindungen ergänzt wurde. Agfa-Gevaert sagte daher zu, die Exklusivvereinbarungen mit Geräteherstellern und Vertriebshändlern aufzuheben. Die Europäische Kommission gab den Zusammenschluss daraufhin frei, weil Konkurrenten Paketangebote unter Einbeziehung von Agfa-Geräten machen und so den Absatz ihrer Druckplatten erhöhen könnten. Das Bundeskartellamt wies dagegen darauf hin, dass durch die Zusagen lediglich ein Umsatzvolumen der Parteien von maximal 10 % dem Wettbewerb geöffnet würde. Seiner Ansicht nach eigneten sie sich deshalb nicht, die beherrschende Stellung des geplanten Unternehmens spürbar einzuschränken.

3.5.3 Inhalt der Änderungsverpflichtungen

589. In der überwiegenden Zahl der Zweite-Phase-Fälle (unter anderem in den Verfahren Hoffmann-La Roche/Boehringer, Skanska/Scancem, Danish Crown/Vestjyske Slagterier, BP Amoco/Atlantic Richfield, Worldcom/MCI, Telia/Telenor, Mobil/Exxon und Sanitec/Sphinx) sah die Europäische Kommission Veräußerungszusagen als geeignetes Mittel zur Lösung wettbewerblicher Probleme an. Dieses Vorgehen deckt sich mit dem Entwurf einer Mitteilung der Kommission über Verpflichtungszusagen. Er bringt den Regelcharakter von strukturellen Zusagen ebenfalls deutlich zum Ausdruck. Verhaltensbestimmte Änderungsverpflichtungen sollen hingegen nur ausnahmsweise entgegengenommen werden.

590. Das Gericht erster Instanz hat in dem Verfahren Gencor/Lonrho ebenfalls zum Inhalt von Verpflichtungserklärungen Stellung genommen. Nach Auffassung des Gerichts darf die Europäische Kommission nur solche Erklärungen annehmen, die das angemeldete Vorhaben mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar machen können. Die angebotenen Zusagen müssen der Kommission somit die Feststellung gestatten, dass der betreffende Zusammenschluss eine beherrschende Stellung weder begründen noch verstärken würde. In diesem Zusammenhang komme es nicht darauf an, ob die angebotene Verpflichtung als verhaltensbestimmte oder strukturorientierte Zusage qualifiziert werden könne. Zwar verdienten strukturorientierte Verpflichtungen dem Zweck der FKVO entsprechend grundsätzlich den Vorzug. Es lasse sich indes nicht a priori ausschließen, dass Verhaltensverpflichtungen wie die Nichtverwendung einer Marke für eine bestimmte Zeit, das Zurverfügungstellen von Produktionskapazitäten oder allgemein der Zugang zu einer wesentlichen Infrastruktur unter nicht diskriminierenden Bedingungen ebenfalls geeignet sein könnten, die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung zu verhindern. Demgemäß müssten die von den Unternehmen angebotenen Verpflichtungen von Fall zu Fall geprüft werden. Als unzureichend werden allerdings solche Erklärungen angesehen, in denen sich die Parteien lediglich verpflichten, eine durch den Zusammenschluss entstehende marktbeherrschende Stellung nicht zu missbrauchen.

591. Das Gericht vertritt somit den Standpunkt, dass zur Lösung wettbewerblicher Probleme von Zusammenschlüssen bevorzugt strukturelle Zusagen entgegengenommen werden sollen. Nur ausnahmsweise können verhaltensbestimmte Zusagen die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung verhindern. Insofern bestätigt das vorliegende Urteil die Entscheidungspraxis und den Mitteilungsentwurf der Europäischen Kommission. Die Monopolkommission begrüßt die hier zum Ausdruck kommende Auffassung. Strukturelle Verpflichtungen sind in der Regel geeigneter, wettbewerbliche Bedenken gegen Zusammenschlussvorhaben auszuräumen als verhaltensbestimmte Zusagen. Bereits in früheren Stellungnahmen wurde auf die Nachteile von Verhaltenszusagen hingewiesen. Negativ wirkt sich unter anderem die Notwendigkeit mittel- oder langfristiger Überwachungsmaßnahmen durch die Wettbewerbsbehörden aus. Deren praktische Durchführbarkeit muss angesichts knapper personeller und sachlicher Ressourcen Brüssels besonders fragwürdig erscheinen.

3.6 Erneute Überprüfung eines Zusammenschlusses

592. Am 31. März 1998 hob der EuGH die Entscheidung der Europäischen Kommission in dem Fall Kali+Salz/MdK/Treuhandanstalt insgesamt auf.⁴⁰⁾ Die Europäische Kommission hatte den Zusammenschluss am 14. Dezember 1993 unter Auflagen freigegeben. Auf dem deutschen Markt für landwirtschaftlich genutzte Kaliprodukte hatte sie zwar die Verstärkung einer beherrschenden Stellung von Kali+Salz festgestellt. Da die Voraussetzungen einer „failing company defence“ vorlagen, fehlte es aber nach – vom EuGH bestätigter – Auffassung der Kommission an dem notwendigen Kausalzusammenhang zwischen Zusammenschluss und Marktbeherrschung. Auf dem Markt der Europäischen Union außer Deutschland hatte die Europäische Kommission ein marktbeherrschendes Dyopol von Kali+Salz einerseits und SCPA, dem französischen Kaliproduzenten, andererseits angenommen. Die Freigabeentscheidung war daher unter der Auflage ergangen, dass Kali+Salz und SCPA ihre strukturellen Verflechtungen auf der Vertriebsebene innerhalb Europas und im Rahmen eines kanadischen Gemeinschaftsunternehmens aufgeben.

Die Aufhebung einer Kommissionsentscheidung durch den EuGH führt zur Wiedereröffnung des Verfahrens. Aus Art. 233 EGV und mittelbar aus Art. 10 Abs. 5 FKVO ergibt sich, dass die aufgehobene Entscheidung unter Beachtung der Wertungen des Gerichts durch eine neue Entscheidung zu ersetzen ist. Die Europäische Kommission kontrollierte daher den Zusammenschluss erneut und gab ihn im Juli 1998 in der ersten Verfahrensphase ohne Auflagen frei. Die Durchführung dieser Prüfung warf sowohl verfahrens- als auch materielle Probleme auf.

In verfahrensrechtlicher Hinsicht stellte sich die Frage, zu welchem Zeitpunkt die Entscheidungsfristen der Fusion-

kontrollverordnung erneut in Gang gesetzt werden. Art. 10 Abs. 5 FKVO bestimmt, dass die in der Verordnung festgelegten Fristen im Fall einer Entscheidungsaufhebung durch den EuGH mit dem Tage der Verkündung des Urteils neu beginnen. Die Europäische Kommission vertritt allerdings den Standpunkt, dass ein solches Urteil die Ein-Monats-Frist des Art. 10 Abs. 1 Satz 1 FKVO nicht automatisch auslöst. Vielmehr müsse auch die Bestimmung des Art. 10 Abs. 1 Satz 2 FKVO berücksichtigt werden, wonach die Frist bei unvollständiger Anmeldung mit dem Tag beginnt, der auf den Tag des Eingangs der vollständigen Auskünfte folgt. Im vorliegenden Fall sei die Anmeldung erst im Juni 1998 nach Vorlage aktualisierter Marktdaten durch die Parteien vollständig gewesen.

Nach Auffassung der Monopolkommission ist die Frage des Fristbeginns eng mit dem materielle Problem verbunden, auf welcher Tatsachenbasis die Europäische Kommission ihre erneute wettbewerbliche Beurteilung durchzuführen hat. Eine auf die Vergangenheit gerichtete Betrachtung, die auf der Grundlage der ursprünglichen Anmeldung vorgenommen werden könnte, erscheint nicht sachgerecht. Sie führte möglicherweise zu einer Untersagung des kontrollierten Zusammenschlusses, obwohl die aktuellen Marktbedingungen keine Wettbewerbsprobleme aufwerfen. Umgekehrt wäre eine Freigabe des Zusammenschlusses auch dann nicht ausgeschlossen, wenn aufgrund veränderter Wettbewerbsverhältnisse aktuell mit der Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Position gerechnet werden muss. Die erneute Überprüfung des angemeldeten Vorhabens ohne Berücksichtigung der zwischenzeitlich möglicherweise gewandelten Umstände würde sich auf eine weitgehend formale Verfahrenswiederholung beschränken. Dies kann unter den Gesichtspunkten eines effizienten Ressourceneinsatzes und einer wirksamen Wettbewerbskontrolle nicht zielführend sein. Zudem ist daran zu erinnern, dass Fusionskontrollentscheidungen zwar grundsätzlich von Prognosen abhängen, die naturgemäß gewisse Unsicherheiten in der Bewertung nach sich ziehen. Diese Unsicherheiten müssen hingenommen werden, solange im Rahmen der Zusammenschlusskontrolle zukünftige Entwicklungen einzuschätzen sind. Es wäre indes verfehlt, auch in Fällen nachzuziehender Entscheidungen Prognosen zuzulassen, die möglicherweise an bereits erfolgten Entwicklungen vorbeigehen. Erscheint es daher sinnvoll, die erneute fusionskontrollrechtliche Prüfung anhand der gegenwärtigen Wettbewerbsverhältnisse vorzunehmen, kann der Lauf der Verfahrensfrist konsequenterweise nicht automatisch von dem Erlass des EuGH-Urteils abhängen. Die ursprüngliche Anmeldung dürfte nämlich in der Regel nicht sämtliche erforderlichen Informationen für eine aktualisierte Entscheidung enthalten und muss demnach um die fehlenden Auskünfte ergänzt werden. Erst im Anschluss daran beginnt die Ein-Monats-Frist der ersten Verfahrensphase gemäß Art. 10 Abs. 1 Satz 2 2. Alt. FKVO.

Auch die Europäische Kommission präferierte grundsätzlich den Ansatz, das erneute Verfahren auf der Grundlage aktueller Umstände durchzuführen. Eine Ausnahme machte sie allerdings in Bezug auf die ihrer Ansicht nach fehlende Kausalität zwischen dem Zusammenschluss und

⁴⁰⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 466 ff.

der verstärkten Marktbeherrschung von Kali+Salz auf dem deutschen Markt. Die Annahme einer „failing company defence“ im Jahr 1993 habe auf einer ganz speziellen Situation beruht, die sich angesichts der gewandelten Umstände einer aktualisierten Überprüfung entziehe. Die Verschmelzung von MdK mit den Kaliaktivitäten von Kali+Salz sowie die Schließung einiger Werke habe eine neue wirtschaftliche Einheit entstehen lassen, deren Aufteilung für den Zweck der Kausalitätsprüfung heute kaum mehr möglich sei. Anders als für die allgemeine wettbewerbliche Untersuchung sei daher bei der Prüfung der „failing company defence“ auf das Jahr 1993 abzustellen.

Inhaltlich bestätigte die Europäische Kommission ihre ursprüngliche Entscheidung hinsichtlich des deutschen Marktes. In Bezug auf den EU-Markt außer Deutschland folgte die Kommission den Bedenken des EuGH und verneinte angesichts der gegenwärtigen Situation die Entstehung eines marktbeherrschenden Dyopols. Zum einen lag der gemeinsame Marktanteil von Kali+Salz und SCPA nur noch bei unter 50 %. Zum anderen waren die strukturellen Verflechtungen der beiden Unternehmen zwischenzeitlich aufgegeben worden.

3.7 Verweisungen gemäß Art. 9 FKVO

593. In den Jahren 1998 und 1999 hatte die Europäische Kommission erneut über eine Reihe von Verweisungsanträgen der Mitgliedstaaten zu befinden. Im Berichtszeitraum gingen 14 Mitteilungen nach Art. 9 Abs. 2 FKVO bei der Kommission ein, die 13 Zusammenschlussfälle betrafen. Hiermit blieb die Zahl der Anträge im Vergleich zu den ersten Anwendungsjahren der FKVO auf hohem Niveau stabil und sank gegenüber dem vorherigen Berichtszeitraum mit 16 Mitteilungen nur geringfügig. In vier Fällen machte Frankreich von seinem Antragsrecht Gebrauch, gefolgt von Großbritannien mit drei Mitteilungen. Deutschland nahm anders als in der Vergangenheit – allein in den Jahren 1996 und 1997 stellten die deutschen Behörden neun, bis Ende 1999 insgesamt 19 Verweisungsanträge – keine Vorreiterrolle ein. Es nutzte sein Antragsrecht wie Italien und Spanien lediglich in zwei Fällen. Eine Mitteilung kam aus den Niederlanden, die ebenso wie Spanien zum ersten Mal die Möglichkeit des Art. 9 Abs. 2 FKVO in Anspruch nahmen. Die Gesamtzahl der Verweisungsanträge stieg damit bis Ende 1999 auf 40.

Die Europäische Kommission verwies im Berichtszeitraum neun Verfahren nach Maßgabe des Art. 9 FKVO. Die Fälle CSME/MSCA/Rock, Heineken/Cruzcampo, Alliance Unichem/Unifarma sowie Rabobank/Beeck/Homann wurden in ihrer Gesamtheit an die jeweiligen Mitgliedstaaten abgegeben. Fünf weitere Verfahren – Total/Petrofina, Promodès/S21/Gruppo GS, Vendex/Bijenkorf, Krauss-Maffei/Wegmann und Totalfina/Elf – übertrug die Kommission partiell an die zuständigen nationalen Behörden. In den vier erstgenannten Fällen erließ sie daneben Entscheidungen gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO, da sie insoweit keine Bedenken bezüglich der Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt hatte. Nur das Verfahren Totalfina/Elf gelangte gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. c FKVO in die zweite Verfahrensphase. Die Kommission hat das Vorhaben inzwischen unter Auflagen freigegeben.

594. Die Kommission folgte hiermit ihrer bisherigen Praxis, Zusammenschlussvorhaben nicht nur vollständig zu verweisen oder selbst zu entscheiden, sondern Verweisungsanträgen auch partiell nachzukommen und den in ihrer Zuständigkeit verbliebenen Teil selbst zu kontrollieren. Seit Inkrafttreten der FKVO-Reform am 1. März 1998 ist diese Möglichkeit erfreulicherweise auch ausdrücklich gesetzlich erlaubt. Die Kommission kann auf diese Weise flexibler reagieren, unproblematische Gesichtspunkte eines Vorhabens selbst zügig entscheiden und bedenkliche Aspekte vor Ort von den nationalen Behörden ermitteln und überprüfen lassen. Ein solches Vorgehen liegt auch im Interesse der Mitgliedstaaten. Falls eine vollständige Verweisung nicht in Frage kommt, können sie jedenfalls mit einer partiellen Kontrolle des Zusammenschlusses betraut werden. In vielen Fällen sind Mitteilungen nach Art. 9 Abs. 2 FKVO von vornherein auf eine Teilverweisung gerichtet. Den beteiligten Unternehmen kommt zugute, dass die Kommission in der Regel in der kurzen Ein-Monats-Frist des Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO entscheidet und jedenfalls insofern Bedenken gegen den geplanten Zusammenschluss ausgeschlossen sind. Die Unternehmen haben dann wiederum nur einen Ansprechpartner, die zuständige nationale Wettbewerbsbehörde. Sie können ferner ihre Überlegungen und Aktivitäten auf die bereits in einem frühen Stadium des Verfahrens spezifizierten Wettbewerbsprobleme konzentrieren.

Ein Novum stellt insofern das Verfahren Totalfina/Elf dar, in dem die Kommission neben einer Teilverweisung an die französischen Wettbewerbsbehörden eine Entscheidung nach Art. 6 Abs. 1 lit. c FKVO erließ und damit die Hauptprüfphase einleitete. Die Parteien sind dadurch gleichzeitig an zwei Verfahren beteiligt, in denen sie zwei unterschiedlichen Behörden – der europäischen und der französischen – gegenüberstehen.

595. Die Verfahren CLT-UFA/Taurus und Deutsche Telekom/BetaResearch verwies die Europäische Kommission trotz entsprechender Mitteilungen aus Deutschland nicht, sondern untersagte die Zusammenschlussvorhaben nach Einleitung der zweiten Verfahrensphase.⁴¹⁾ Den britischen Verweisungsanträgen in den Fällen EdF/London Electricity sowie Exxon/Mobil kam die Kommission ebenfalls nicht nach, sondern nahm die fusionskontrollrechtliche Prüfung selbst vor. Das erste Vorhaben gab sie mangels wettbewerblicher Bedenken innerhalb der Monatsfrist gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO frei. Der Zusammenschluss Exxon/Mobil wurde nach Einleitung der zweiten Verfahrensphase nur unter Auflagen genehmigt.

596. Die Europäische Kommission hat wiederholt zum Ausdruck gebracht, dass sie von der in Art. 9 FKVO vorgesehenen Verweisungsmöglichkeit eher restriktiv Gebrauch machen will. Entsprechenden Anträgen gibt sie in der Regel statt, wenn diese sich auf lokale oder regionale Märkte beziehen. Sie geht unter diesen Voraussetzungen davon aus, dass die jeweiligen nationalen Behörden besser geeignet sind, die notwendigen Ermittlungen durchzuführen und die Wettbewerbsverhältnisse vor Ort zu

⁴¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 450, 514 ff.; die Verweisungsanträge waren bereits Ende 1997 gestellt worden.

beurteilen. Diese Überlegungen führten in den Fällen CSME/MSCA/Rock (Auftausalz im Nordosten Frankreichs), Heineken/Cruzcampo (regionale Märkte für Bierproduktion in Spanien), Anglo American/Tarmac (Betonzuschlagstoffe, Fertigbeton, Asphalt) und Alliance Unichem/Unifarma (Pharmagroßhandel im Nordwesten Italiens) zu Verweisungen an die betroffenen Mitgliedsstaaten. Sie waren ebenso relevant für die Abgabe der Verfahren Promodès/S21/Gruppo GS und Carrefour/Promodès (jeweils Lebensmitteleinzelhandel) nach Frankreich sowie für die Verweisung des Falles Vendex/Bijenkorf (Non-Food-Einzelhandel) an die niederländischen Wettbewerbsbehörden.

Liegen einem Zusammenschlussvorhaben dagegen nationale oder weiter abzugrenzende Märkte zugrunde, zieht die Europäische Kommission eine Verweisung nur in eng begrenzten Ausnahmen in Betracht. Solche besonderen Umstände hat sie in der Vergangenheit beispielsweise bejaht, wenn sich Wettbewerbsprobleme auf einen einzigen Aspekt des Zusammenschlusses beschränkten und nationale Produktmärkte vorlagen, die ausländischem Wettbewerb traditionell nur in marginalem Ausmaß zugänglich waren. Die Voraussetzungen für eine Abgabe des Falles sah die Kommission ferner dann als erfüllt an, wenn bei der nationalen Wettbewerbsbehörde ein parallel gelagertes Zusammenschlussvorhaben zur Prüfung anstand oder bereits kontrolliert worden war. Dieses musste dieselben geographischen und sachlichen Produktmärkte betreffen und vergleichbare Wettbewerbsprobleme aufweisen. Auf diese Weise sollte eine sachlich und gegebenenfalls zeitlich kohärente Prüfung beider Vorhaben sichergestellt werden.

597. Diese Entscheidungspraxis führte die Europäische Kommission in den letzten zwei Jahren fort. National abzugrenzende Märkte stellte sie in den Fällen Rabobank/Beeck/Homann und Krauss-Maffei/Wegmann fest. Nur aufgrund besonderer Umstände gab sie die genannten Verfahren ganz bzw. teilweise an das Bundeskartellamt ab. Von traditionell national geprägten Märkten ging die Europäische Kommission in dem Verfahren Rabobank/Beeck/Homann aus. Der Zusammenschluss wirkte sich auf dem deutschen Markt für den Vertrieb von Feinkostsalaten an den Lebensmitteleinzelhandel aus. Die Kommission hielt es aufgrund unterschiedlicher Preise, Zusammensetzung, Produktionsverfahren und Abnehmerkreise für möglich, dass getrennte Märkte für Feinkostsalate als Thekenware und als SB-Ware bestehen. Auf dem Markt für Thekensalate befürchtete sie die Entstehung bzw. Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung von Beeck/Homann. Dafür sprachen ihrer Ansicht nach vor allem die hohen absoluten und relativen Marktanteile. Die neue Unternehmenseinheit würde mit weitem Abstand Marktführer vor dem einzigen größeren Wettbewerber Nadler werden.

598. Die Ermittlungen des Bundeskartellamts bestätigten diese Erwartungen allerdings letztlich nicht. Nach Auffassung des Amtes besteht kein separater Markt für Thekensalate, der einen wettbewerblich unabhängigen Verhaltensspielraum der beteiligten Unternehmen zulässt. Zwar werde das neu gegründete Unternehmen die Markt-

führerschaft bei Feinkostsalaten einnehmen. Mit Nadler stehe ihm aber ein starker Wettbewerber gegenüber, der sein Engagement in den letzten Jahren unter anderem durch mehrere Zukäufe bekräftigt habe. Im Übrigen nehme Nadler auf dem verwandten Markt für Fischfeinkost die führende Position vor Beeck ein. Das Bundeskartellamt schloss ferner das Vorliegen gemeinsamer Marktbeherrschung durch Beeck/Homann einerseits und Nadler andererseits aus, obwohl die rechnerischen Voraussetzungen der Oligopolvermutung erfüllt waren. Im Hinblick auf die Zukäufe durch Nadler und die Marktanteilsverschiebungen zwischen den Konkurrenten sei von wesentlichem Wettbewerb auszugehen. Das Bundeskartellamt gab den Zusammenschluss daher in der zweiten Verfahrensphase frei.

599. Im Verfahren Krauss-Maffei/Wegmann hat die Europäische Kommission ebenfalls berücksichtigt, dass sich die vom Bundeskartellamt vorgetragene Wettbewerbsbedenken ausschließlich auf nationale Produktmärkte im Bereich Wehrtechnik beziehen, die ausländischem Wettbewerb traditionell nur in geringem Maß zugänglich sind. Bei dem betroffenen Markt für gepanzerte Fahrzeuge als Systemträger handele es sich wegen der noch bestehenden besonderen Beschaffungsbedingungen um einen gesonderten nationalen Markt. Einziger Nachfrager in Deutschland ist das Bundesamt für Wehrtechnik und Beschaffung, das die Systemführerschaft bei Aufträgen in der Vergangenheit regelmäßig an deutsche Anbieter vergeben habe, um die nationalen Entwicklungs- und Fertigungskapazitäten zu erhalten. Nach Ansicht der Europäischen Kommission wird es erst langfristig zu einem einheitlichen europäischen Markt im Rahmen einer gemeinsamen Sicherheits- und Verteidigungspolitik kommen.

Darüber hinaus weist die Kommission ausdrücklich darauf hin, dass sie erst vor kurzem den ähnlich gelagerten Fall Rheinmetall/British Aerospace/STN Atlas aus denselben sachlichen Gründen an das Bundeskartellamt verwiesen hat. In diesem früheren Verweisungsfall hatten die Unternehmen aufgrund der wettbewerblichen Bedenken des Bundeskartellamtes ihr ursprüngliches Vorhaben modifiziert und den Produktbereich „Fahrzeugsysteme, Flugabwehr“ aus STN Atlas ausgegliedert. Dieser sollte auf ein neues Unternehmen übertragen werden, an dem sich neben Rheinmetall und British Aerospace auch Krauss-Maffei und Wegmann zu je 25 % beteiligen sollten.⁴²⁾ Nach Auffassung der Europäischen Kommission könne sich der Vollzug dieser bislang noch nicht realisierten Vermögensübertragung auf die Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens KraussMaffei/Wegmann auswirken. Mit ihrer Verweisungsentscheidung will sie daher ausdrücklich auch eine kohärente Kontrolle beider Vorhaben sicherstellen. Das Bundeskartellamt berücksichtigte dementsprechend bei seiner Entscheidung die zuvor in dem Verfahren Rheinmetall/British Aerospace/STN Atlas angestellten Überlegungen und Schlussfolgerungen umfassend.

⁴²⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten, a.a.O., 1996/1997, Tz. 454.

600. Das Bundeskartellamt hielt die Entstehung einer beherrschenden Stellung durch Krauss-Maffei/Wegmann auf dem Markt für gepanzerte Fahrzeuge als Systemträger für wahrscheinlich. Seiner Auffassung nach handelt es sich bei gepanzerten Heeresfahrzeugen um Systemprodukte, für die Aufträge an einen Hersteller als Systemführer und über diesen an Teilsystemproduzenten vergeben werden. Nach den angestellten Ermittlungen sind in Deutschland Krauss-Maffei, Wegmann, Rheinmetall und Henschel/KUKA Systemanbieter, wobei die Systemfähigkeit des letztgenannten bei schweren Fahrzeugen umstritten ist. Durch den geplanten Zusammenschluss würden die speziellen Kompetenzen von Krauss-Maffei für Panzerfahrgerüste und von Wegmann für Panzertürme zusammengeführt und damit die wichtigsten Bereiche für die Entwicklung und Fertigung der gebräuchlichsten und technologisch anspruchsvollsten Panzertypen vereinigt. Das Bundeskartellamt rechnet damit, dass Wettbewerber von zukünftigen Rüstungsaufträgen ausgeschlossen werden, ihre Stellung als Systemführer verlieren und zumindest mittelfristig aus dem Markt ausscheiden. Dies gelte um so mehr, als der einzige Nachfrager von gepanzerten Fahrzeugen in Deutschland zukünftig nicht mehr alle vorhandenen und leistungsfähigen Kapazitäten, sondern nur noch die technologisch und verteidigungspolitisch notwendigen Kernkompetenzen erhalten wolle.

Aufgrund dieser Bedenken hat das Bundeskartellamt den Zusammenschluss nur in modifizierter Form und in Abstimmung mit dem Verfahren Rheinmetall/British Aerospace/STN Atlas freigegeben. Dieses Vorhaben war unter dem Vorbehalt genehmigt worden, dass der Produktbereich „Fahrzeugsysteme, Flugabwehr“ aus STN Atlas ausgegliedert und an ein von Rheinmetall, British Aerospace, Krauss-Maffei und Wegmann gemeinsam kontrolliertes Gemeinschaftsunternehmen übertragen wurde. Die befürchtete Alleinstellung von Rheinmetall im Bereich Panzerelektronik sollte so verhindert werden. Vor dem Hintergrund des Vorhabens Krauss-Maffei/Wegmann änderte sich die wettbewerbliche Einschätzung dieser Alleinstellung grundlegend und wurde als wesentliche Voraussetzung für das Überleben von Rheinmetall angesehen. Aufgrund der veränderten Marktstruktur gab das Bundeskartellamt den Zusammenschluss Krauss-Maffei/Wegmann daher nur unter der Einschränkung frei, dass die beteiligten Unternehmen auf ihre Anteile an dem geplanten Gemeinschaftsunternehmen für Panzerelektronik verzichten und sich mit einer Übertragung an Rheinmetall einverstanden erklärten. Bei der drohenden überragenden Marktstellung von Krauss-Maffei/Wegmann könne sich die wettbewerbliche Ausgangslage für Rheinmetall dadurch entscheidend verbessern. Der Zuwachs von Entwicklungs- und Fertigungstiefe auf der Subsystem- und Komponentenebene stärke die Kompetenz von Rheinmetall beim kompletten Systemangebot von Kampfpanzern und Panzerhaubitzen. Die Kompetenzerweiterung in der Panzerelektronik biete Rheinmetall aber auch eine günstigere Ausgangslage für den Fall, dass es im Zuge einer weiteren Konsolidierung der wehrtechnischen Industrie zu einer Neuordnung durch Spezialisierung und Gruppenbildung der Wettbewerber komme.

601. Der Fall Veba/Viag macht dagegen deutlich, dass die von der Europäischen Kommission aufgestellten Verweisungsgrundsätze nicht bindend sind und im Einzelfall durchbrochen werden können. Im Dezember 1999 haben die beteiligten Unternehmen ihr Zusammenschlussvorhaben in Brüssel angemeldet, worauf das Bundeskartellamt Anfang 2000 einen Verweisungsantrag gemäß Art. 9 Abs. 2 FKVO stellte. Durch den Zusammenschluss drohe die Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen entweder auf regional oder bundesweit abzugrenzenden Strommärkten in Deutschland. Nach Auffassung von Bundeskartellamt und Bundeswirtschaftsministerium eigne sich der vorliegende Fall besonders, dem Subsidiaritätsprinzip im Sinne einer sachgerechten Arbeitsteilung zwischen Kommission und nationaler Wettbewerbsbehörde Rechnung zu tragen. Zum einen seien ausschließlich große deutsche Verbundunternehmen an dem Zusammenschluss beteiligt. Eines dieser Unternehmen erziele mehr als zwei Drittel seines gemeinschaftsweiten Umsatzes in Deutschland, das andere jedenfalls deutlich über 50 % seines Umsatzes. Zum Zweiten betreffe der Zusammenschluss in erster Linie die Energiemärkte in Deutschland; nur auf diese Märkte beziehe sich auch die Mitteilung nach Art. 9 Abs. 2 FKVO. Wichtiger Teil der Gesamtprüfung werde die Beurteilung der Zusammenführung von Beteiligungsunternehmen sein, die zum Teil nur lokale oder regionale Bedeutung erlangten. Drittens sei neben dem Fall Veba/Viag eine Anmeldung des Zusammenschlusses RWE/VEW erfolgt, für den aufgrund der erzielten Umsatzerlöse die Zuständigkeit des Bundeskartellamts gegeben sei. Beiden Fusionsfällen komme eine Schlüsselfunktion im Rahmen der Konzentrationsprozesse im Energiebereich zu. Sie stünden ferner hinsichtlich ihrer wettbewerblichen Beurteilung in einem unauflösbaren Zusammenhang. Die durch beide Vorhaben gemeinsam aufgeworfene Dyopolproblematik lasse sich im Ergebnis nur einheitlich beantworten. Maßnahmen zur Verhinderung einer etwaigen gemeinsamen Marktbeherrschung könnten ebenfalls nur an beiden Zusammenschlussvorhaben ansetzen.

Trotz der Tatsache, dass beide genannten Vorhaben dieselben sachlichen Märkte betreffen und in ökonomischer und rechtlicher Hinsicht weitgehend übereinstimmende Fragen aufwerfen, sah die Europäische Kommission letztlich von einer Verweisung ab. Sie begründete ihr Vorgehen mit der gemeinschaftsweiten Bedeutung des Zusammenschlussvorhabens infolge seiner Auswirkungen auf die deutsche Elektrizitätswirtschaft und deren Signalwirkungen in anderen Mitgliedstaaten. Dies machte einen zeitaufwendigen Informations- und Abstimmungsprozess zwischen Bundeskartellamt und europäischer Wettbewerbsbehörde notwendig.

602. Die Europäische Kommission leitete am 4. Februar 2000 das Hauptprüfverfahren gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. c FKVO ein. Im Vordergrund ihrer wettbewerblichen Beurteilung stand der sachliche Markt für die Erzeugung von Elektrizität auf der Verbundebene. Die Kommission lässt hierbei offen, ob von einem bundesweiten oder von regionalen Märkten auszugehen ist. Gegen die Annahme eines EWR-weiten Marktes spreche jedenfalls die limitierte Kapazität der Kuppelstellen, über die aus dem Ausland

Strom importiert werden könne. Bei nationaler Abgrenzung geht die Kommission von der Entstehung oder Verstärkung gemeinsamer Marktbeherrschung durch die Zusammenschlussbeteiligten einerseits und RWE andererseits aus. Bei regionaler Betrachtung würde der Zusammenschluss zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellungen der beteiligten Unternehmen in ihren jeweiligen angestammten Versorgungsgebieten führen. Am 13. Juni 2000 hat die Europäische Kommission den Zusammenschluss unter Auflagen freigegeben.⁴³⁾

603. Seit der FKVO-Reform kann gemäß Art. 9 Abs. 2 lit. b FKVO ein Verweisungsantrag unter vereinfachten Bedingungen gestellt werden, wenn er keinen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes betrifft. In diesem Fall müssen die Mitgliedstaaten nicht mehr darlegen, dass durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Position entsteht oder verstärkt wird. Es genügt vielmehr, wenn sie eine Wettbewerbsbeeinträchtigung auf einem solchen Markt vortragen, der alle Merkmale eines gesonderten Marktes aufweist. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, verfügt die Kommission bei ihrer Entscheidung über keinerlei Ermessen, sondern muss das Verfahren verweisen. Die Neuregelung sollte den Arbeits- und Begründungsaufwand der Mitgliedstaaten verringern und letztlich zu einer besseren „Feinsteuerung“ der Kompetenzverteilung zwischen Europäischer Kommission und nationalen Wettbewerbsbehörden führen. Nach den bisherigen Anwendungserfahrungen konnten diese Ziele allerdings nicht erreicht werden. Zum einen stützten sich im Berichtszeitraum lediglich zwei Verweisungsanträge auf die Regelung des Art. 9 Abs. 2 lit. b FKVO. Die jeweiligen Mitgliedstaaten beriefen sich jedoch stets zusätzlich auf den Verweisungsgrund des Art. 9 Abs. 2 lit. a FKVO, also auf die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch den Zusammenschluss. Zum anderen lassen weder die bisherige Anwendungspraxis noch die Entscheidungen seit Geltung des Art. 9 Abs. 2 lit. b FKVO die Annahme zu, die Europäische Kommission werde auf der Grundlage dieser Neuregelung ihre Verweisungspraxis lockern und Zusammenschlussvorhaben vermehrt an nationale Wettbewerbsbehörden abgeben.

Bereits in der Vergangenheit hat die Europäische Kommission geographisch und sachlich relevante Märkte kaum als unwesentliche Teile des Gemeinsamen Marktes definiert. Eine solche Charakterisierung erscheint bei der Abgrenzung nationaler oder größerer Märkte von vornherein ausgeschlossen. Sie kommt allenfalls bei lokalen oder regionalen Märkten in Betracht, ist aber angesichts der bisherigen Entscheidungspraxis auch insoweit eher unwahrscheinlich. Die Kommission hat etwa in dem Fall Kesko/Tuko und erneut in dem Verfahren Rewe-Billa/Meinl die aus Abnehmersicht lokal oder regional abzugrenzenden Einzelhandelsmärkte wegen ihrer Überlappung und der nationalen Einkaufs- und Marketingpolitik der beteiligten Unternehmen zu größeren Einheiten zusammengefasst. Bei der wettbewerblichen Beurteilung der Zusammenschlüsse legte sie daher den finnischen

bzw. österreichischen Markt zugrunde. Regionale Märkte für die Stromerzeugung und -verteilung, die keinen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes darstellten, hat die Europäische Kommission beispielsweise in dem Verfahren SEHB/Viag/PreussenElektra festgestellt. In dem Verfahren Holdercim/Cedest hat die Kommission dagegen offen gelassen, ob es sich bei den lokalen Märkten für Fertigbeton um wesentliche Teile des Gemeinsamen Marktes handelte.

604. Im Berichtszeitraum nahm die Europäische Kommission den britischen Verweisungsantrag im Verfahren EdF/London Electricity(LE) zum Anlass, die Wesentlichkeit der betroffenen Märkte näher zu untersuchen. Großbritannien hatte seinen Antrag sowohl auf eine mögliche Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung als auch auf die Annahme gestützt, von dem Zusammenschluss sei lediglich ein unwesentlicher Teil des Gemeinsamen Marktes betroffen. Nach Auffassung der Kommission kam eine Verweisung aus keinem der genannten Gründe in Frage.

Wie die britische Wettbewerbsbehörde ging die Kommission zwar davon aus, dass LE auf den lokalen Londoner Märkten für die Verteilung und Lieferung von Strom an kleinere Abnehmer beherrschend sei. Sie verneinte aber aufgrund der Organisation des britischen Strommarktes mit seiner strikten Trennung zwischen Stromerzeugung einerseits und Stromverteilung sowie -lieferung andererseits eine Verstärkung dieser Stellung. Unmittelbare Stromlieferverträge zwischen EdF und LE wären nach diesem System nicht zulässig. Lieferbeziehungen zwischen Erzeuger und Verteiler müssten vielmehr über einen Pool abgewickelt werden, in dem die Preise landesweit festgesetzt werden. Interner Handel und Differenzgeschäfte würden ebenfalls nicht zu missbräuchlich niedrigen Preisen führen. Anreize für Niedrigpreisstrategien zur Ausschaltung von Wettbewerbern erschienen angesichts deren Zahl und Bedeutung unwahrscheinlich. Preiserhöhungen seien aufgrund der behördlicherseits festgelegten Preisobergrenzen, die schon bisher nur knapp oberhalb der von LE geforderten Preise liegen, ebenfalls weitgehend ausgeschlossen. Eine Veränderung der bisherigen Wettbewerbssituation resultiere ferner nicht aus der Möglichkeit von EdF, mit ihrer Erfahrung bei der Stromerzeugung kleine, in das Verteilernetz von LE eingebettete Elektrizitätswerke zu bauen und zu betreiben. Diese Möglichkeit habe nämlich schon vor dem Zusammenschluss für den bisherigen Eigentümer von LE bestanden. Schließlich würde eine Quersubventionierung von EdF mit Ressourcen von LE nicht die Märkte tangieren, auf denen LE aktiv ist.

Die Europäische Kommission verneinte ferner das Vorliegen der Voraussetzungen des Art. 9 Abs. 2 lit. b FKVO. Sie hielt es für möglich, dass das lokale Versorgungsgebiet von LE einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes bilde. Zwar entfielen auf dieses Gebiet nur 2 % des Stromverbrauchs der Gemeinschaft. Man müsse aber die Bedeutung des Wirtschaftsgutes Elektrizität ebenso wie die Bedeutung Londons als wirtschaftliches, kulturelles und Verwaltungszentrum berücksichtigen.

⁴³⁾ Vgl. Tz. 113 ff.

3.8 Berechtigte Interessen im Sinn des Art. 21 FKVO

605. Auf der Grundlage von Art. 21 FKVO ist die Europäische Kommission erstmals in dem Fall Banco Santander Central Hispano/Champalimaud gegen eine nationale Untersagungsentscheidung eingeschritten. Nach Art. 21 Abs. 1 und 2 FKVO ist die Europäische Kommission ausschließlich für Zusammenschlüsse von gemeinschaftsweiter Bedeutung zuständig. Art. 21 Abs. 3 FKVO erlaubt es den Mitgliedstaaten allerdings unter bestimmten Voraussetzungen, geeignete Maßnahmen zum Schutz anderer berechtigter Interessen als derjenigen zu treffen, welche in der Fusionskontrollverordnung berücksichtigt werden. Als derartige Interessen gelten gemäß Art. 21 Abs. 3 Unterabs. 2 FKVO die öffentliche Sicherheit, die Medienvielfalt sowie die nationalen Aufsichtsregeln. Die Berücksichtigung anderer öffentlicher Interessen ist zwar nach Art. 21 Abs. 3 Unterabs. 3 FKVO möglich, bedarf jedoch der vorherigen Mitteilung an Brüssel und einer Anerkennung durch die Europäische Kommission. Im vorliegenden Fall stützten die portugiesischen Behörden ihr Vorgehen auf das nationale Interesse an für die heimische Wirtschaft strategisch bedeutsamen Branchen. Zur Begründung führten sie weiter an, die Zusammenschlussbeteiligten hätten gegen Anmeldepflichten und aufsichtsrechtliche Regelungen verstoßen. Die Europäische Kommission erkannte weder das Interesse an strategisch bedeutsamen Branchen noch an der Vermeidung von Verfahrensverstößen als berechtigtes Interesse im Sinn des Art. 21 Abs. 3 Unterabs. 3 FKVO an. Abgesehen davon sei Portugal insoweit seinen Mitteilungspflichten nicht nachgekommen. Aufsichtsrechtliche Bedenken gegen einen Zusammenschluss könnten zwar grundsätzlich ein berechtigtes Interesse darstellen, im vorliegenden Fall bestünden aber erhebliche Zweifel an der Berechtigung dieser Bedenken. Da die portugiesischen Behörden im Anschluss an die Brüsseler Entscheidung nicht bereit waren, die von ihnen veranlassten Maßnahmen näher zu begründen oder zurückzunehmen, hat die Europäische Kommission inzwischen ein Vertragsverletzungsverfahren gegen Portugal eingeleitet. Den Zusammenschluss gab sie mangels wettbewerblicher Bedenken gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. b FKVO frei.

606. In dem Verfahren EdF/London Electricity hatte das Vereinigte Königreich die Anerkennung berechtigter Interessen nach Art. 21 Abs. 3 FKVO beantragt. Die britischen Behörden wollten hiermit ihre Möglichkeit absichern, die Lizenz von London Electricity als öffentlichem Stromversorger zu verändern. Nach Auffassung der Europäischen Kommission handelte es sich allerdings um Regulierungstätigkeiten ohne direkten Bezug zu dem angemeldeten Vorhaben. Eine Anerkennung berechtigter Interessen im Sinn des Art. 21 Abs. 3 FKVO hielt sie daher nicht für notwendig.

3.9 Weiterentwicklung der Europäischen Fusionskontrolle

607. Die Europäische Kommission hat im Herbst 1999 einen Bekanntmachungsentwurf für ein vereinfachtes Verfahren im Rahmen der fusionskontrollrechtlichen Prü-

fung vorgelegt. Ziele dieses Entwurfs sind die Entlastung der Kommission und eine damit einhergehende Effizienzsteigerung der europäischen Fusionskontrolle. Gegenstand des vereinfachten Verfahrens sollen „unbedenkliche“ Fälle sein, die „in der Regel nicht geeignet sind, Marktpositionen der beteiligten Unternehmen in einem Ausmaß zu verbinden, das zu Wettbewerbsbedenken Anlass gibt“⁴⁴⁾. In diesen Fällen soll zukünftig keine förmliche Entscheidung mehr erlassen werden, sondern die Freigabe durch Nichtentscheidung, d. h. durch bloßen Ablauf der in Art. 10 Abs. 6 FKVO vorgesehenen Frist, erfolgen.⁴⁵⁾ Nach Verstreichen der einmonatigen Frist seit Anmeldung des Zusammenschlusses erhalten die Anmelder lediglich eine schriftliche Bestätigung über den Ablauf dieses Zeitraums. Ferner gibt die Europäische Kommission im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften bekannt, dass der Zusammenschluss als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar gilt. Sofern von der Kommission nicht anders entschieden, erfasst das vereinfachte Verfahren auch Nebenabreden des angemeldeten Vorhabens. Gilt ein Zusammenschluss als freigegeben, sind damit ohne ausdrückliche Erklärung der Kommission auch diejenigen Einschränkungen abgedeckt, die mit der Durchführung des Zusammenschlusses unmittelbar verbunden und für diese notwendig sind.⁴⁶⁾ Von dem vereinfachten Verfahren wären nach bisherigen Schätzungen etwa 40 % aller Zusammenschlussvorhaben betroffen.

Nach den Vorstellungen der Kommission sollen Fälle im Rahmen des vereinfachten Verfahrens behandelt werden, die zumindest eines der folgenden Kriterien erfüllen:

- Bei der Gründung von oder der Beteiligung an Gemeinschaftsunternehmen haben die Zusammenschlussbeteiligten keine oder nur geringe Aktivitäten im EWR. Hierbei muss der Umsatz des Gemeinschaftsunternehmens und/oder der Umsatz der in das Unternehmen eingebrachten Tätigkeiten im EWR weniger als 100 Mio. Euro betragen und der Gesamtwert der eingebrachten Vermögenswerte im EWR unter 100 Mio. Euro liegen. Diese Umsatzkriterien sind derzeit Voraussetzung für eine Anmeldung in Kurzform nach der Form CO.
- Die an dem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen sind weder in demselben sachlich und/oder räumlich relevanten Markt noch in vor- oder nachgelagerten Märkten tätig (rein konglomerate Zusammenschlüsse).
- Die Parteien halten gemeinsame Marktanteile von unter 15 % auf horizontal betroffenen Märkten bzw. von unter 25 % auf vertikal betroffenen Märkten (kein betroffener Markt im Sinn des Formblatts CO).

Die Europäische Kommission geht davon aus, dass die von den Beteiligten für das vereinfachte Verfahren zugrunde gelegten Marktdefinitionen im Rahmen von inoffiziellen Vorgesprächen geklärt werden. Hierdurch will

⁴⁴⁾ Bekanntmachungsentwurf, Rz. 5.

⁴⁵⁾ Bekanntmachungsentwurf, Rz. 3, 12.

⁴⁶⁾ Bekanntmachungsentwurf, Rz. 14.

sie der Gefahr einer Selbstveranlagung der beteiligten Unternehmen begegnen und sicherstellen, dass alle maßgeblichen Umstände hinreichend geklärt werden.⁴⁷⁾ Die Kommission behält sich ferner in allen Fällen die Möglichkeit vor, in das normale Verfahren einzutreten.⁴⁸⁾

Die Europäische Kommission steht einer ständig ansteigenden Anzahl von Fusionskontrollfällen gegenüber. Unbestritten unterliegt die Merger Task Force einer starken Arbeitsbelastung. Diese hat durch die Ausweitung des Anwendungsbereichs der Fusionskontrollverordnung im März 1998 noch zugenommen. Bestrebungen der Europäischen Kommission, auch die Gründung bestimmter Teilfunktions-Gemeinschaftsunternehmen als Zusammenschluss im Sinn des Art. 3 FKVO zu behandeln, dürfte diese Tendenz in Zukunft noch verstärken. Zutreffend ist ferner, dass die Mehrzahl der unter die genannten Kriterien fallenden Zusammenschlüsse keine materiellen Probleme aufwirft. Bemühungen um eine Entbürokratisierung des Verfahrens zugunsten einer möglichst zielgerichteten europäischen Fusionskontrolle sind daher grundsätzlich zu begrüßen. Es bestehen allerdings Zweifel an der rechtlichen Zulässigkeit und den effizienzsteigernden Wirkungen des Reformvorhabens. Im Rahmen der bisherigen Verhandlungen mit den Mitgliedstaaten hat unter anderem das Bundeskartellamt die Überlegungen der Europäischen Kommission kritisch beurteilt.

608. Auch die Monopolkommission weist auf rechtliche und inhaltliche Defizite der geplanten Verfahrensänderung hin. Zum einen sieht die Fusionskontrollverordnung grundsätzlich den Erlass förmlicher Entscheidungen zur Verfahrensbeendigung vor. Die Spezialregelung des Art. 10 Abs. 6 FKVO soll dagegen lediglich Verzögerungen seitens der Europäischen Kommission sanktionieren. Sie stellt somit eine reine Aufanglösung dar und ist nicht als gleichwertige Handlungsalternative zu den Artt. 6, 8 und 9 FKVO konzipiert. Es spricht daher einiges dafür, dass die Einführung des von der Europäischen Kommission angestrebten vereinfachten Verfahrens nicht im Wege einer Bekanntmachung möglich ist, sondern zumindest eine Änderung des Art. 6 FKVO voraussetzt. Zwar geht die Europäische Kommission davon aus, dass eine Entscheidungsfiktion nach Art. 10 FKVO einer Entscheidung gleichgesetzt werden kann. Insoweit ist aber zu berücksichtigen, dass Entscheidungen der Europäischen Kommission gemäß Art. 253 EGV mit Gründen zu versehen sind. Fehlt eine solche Begründung, resultiert schon daraus die Fehlerhaftigkeit des gesamten Rechtsaktes. Zum Zweiten bewirkt der vorgelegte Bekanntmachungsentwurf, dass die fusionskontrollrechtliche Prüfung zunehmend in die Phase der Vorgespräche zwischen Europäischer Kommission einerseits und beteiligten Unternehmen andererseits verlagert wird. Darunter könnten die bestehenden Informations- und Mitwirkungsrechte von Dritten und Mitgliedstaaten leiden. Es ist bis-

lang ungeklärt, wie diese schützenswerten Interessen in einem vereinfachten Verfahren gewahrt werden sollen. Zudem ist auf die Gefahr einer weitgehenden Selbstveranlagung durch die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen hinzuweisen. Diese dürften grundsätzlich eher dazu neigen, relevante Märkte möglichst weit abzugrenzen und die Position von Konkurrenten zu betonen. Im Rahmen eines Verfahrens, das durch bloßen Fristablauf endet, besteht das verstärkte Risiko, dass die von den Parteien übermittelten Informationen und Daten keiner fundierten Nachprüfung mehr unterliegen. Dies erscheint vor allem auch deshalb problematisch, weil der Bekanntmachungsentwurf ein Vetorecht der Mitgliedstaaten nicht vorsieht. Diese haben demnach keine über Art. 9 FKVO hinausgehenden Möglichkeiten, den Übergang vom vereinfachten in das normale Verfahren herbeizuführen.

609. Die vorgebrachten Bedenken gelten in besonderem Maße gegenüber weiter gehenden Plänen der Europäischen Kommission, eine Gruppenfreistellungsverordnung im Rahmen der Fusionskontrolle einzuführen. Sie ließe die Notifizierungspflicht und das Präventionsprinzip – jedenfalls teilweise – entfallen und wird von der Monopolkommission nachdrücklich abgelehnt. Eine Aufgabe der Anmeldepflicht würde dazu führen, dass den zuständigen Dienststellen wesentliche Informationen über Zusammenschlussvorhaben, beteiligte Unternehmen, betroffene Märkte und Wettbewerbswirkungen vorenthalten würden. Die nachträgliche Überprüfung von Zusammenschlüssen ist ferner mit zahlreichen Problemen verbunden, wie gerade die deutschen Erfahrungen belegen. Die beteiligten Unternehmen sind in der Lage, eine Entflechtung bereits vollzogener Zusammenschlüsse sachlich zu erschweren und zeitlich zu verzögern. Jahrelange Rechtsstreitigkeiten und -unsicherheiten können die Folge sein. Solche negativen Erfahrungen führten dazu, dass im Rahmen der Sechsten GWB-Novelle dem reinen Präventionsprinzip der Vorzug gegeben wurde.

Die Monopolkommission empfiehlt, vor der Durchführung derart weitreichender und folgenschwerer Gesetzesänderungen alternative Optionen zur Effizienzsteigerung der europäischen Fusionskontrolle zu diskutieren. Hier erscheint zum einen eine weitere Verkürzung oder Standardisierung der Entscheidungsbegründungen in unbedenklichen Fällen vorstellbar. Zum Zweiten ließe sich an eine Straffung des internen Konsultations- und Entscheidungsverfahrens auf Brüsseler Ebene sowie an eine Verbesserung der Personalausstattung denken. Als erfolgversprechend könnte sich ferner eine stärkere Ausschöpfung von Dezentralisierungs- und Feinstuerungspotentialen erweisen. In diesem Zusammenhang ist an die aufgezeigten Defizite im Rahmen der Artt. 9 und 22 FKVO zu erinnern.

⁴⁷⁾ Bekanntmachungsentwurf, Rz. 6.

⁴⁸⁾ Bekanntmachungsentwurf, Rz. 7, 12.

KAPITEL V

Wettbewerb und Regulierung im Multimedia-Bereich

1. Einführung

610. Mit dem vorliegenden Kapitel setzt die Monopolkommission ihre Berichterstattung über wettbewerbsrelevante Entwicklungen im Multimedia-Bereich fort. Der Multimedia-Bereich ist gekennzeichnet durch starkes Wachstum, technologische Innovationen und die Konvergenz vormals getrennter Bereiche. Diese Konvergenz betrifft sowohl die Präsentation von Inhalten, für die gleichzeitig verschiedene Medienformate (z. B. Fernsehen und Internet-Angebot) genutzt werden, als auch die Endgeräte und Übertragungswege.

Der technisch konvergierende Multimedia-Bereich unterliegt unterschiedlichen Regulierungen aus dem Medien-, dem Telekommunikations- und dem allgemeinen Wettbewerbsrecht. Im Kontrast zur technischen Konvergenz steht die Vielfalt der Regulierung, die oftmals denselben Bereich unterschiedlichen Regimes mit einer Kontrolle durch verschiedene Institutionen unterwirft. Dies birgt die Gefahr der Überregulierung und des Regulierungswirrwarrs. Die Marktteilnehmer werden unnötigen Unsicherheiten ausgesetzt. Die Marktentwicklung wird behindert. Die Monopolkommission plädiert für eine Verschlinkung vor allem der medienrechtlichen Regulierung des Fernsehens. Das Fernsehen nimmt nach wie vor eine herausgehobene Stellung ein. Mit weit über drei Stunden täglich beansprucht Fernsehen den größten zeitlichen Anteil am Medienkonsum. Von den gesamten Werbeausgaben in den klassischen Medien vereinigt das Fernsehen 40–50 % auf sich – ungefähr soviel wie Zeitungen und Zeitschriften zusammen.¹⁾ Das Marktvolumen des TV-Marktes von insgesamt ca. 16 Mrd. DM ist beträchtlich. Nach einer Analyse des Fernsehmarktes im zweiten Abschnitt dieses Kapitels werden im Zusammenhang mit der Diskussion der Neuregelungen des Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrags Deregulierungsvorschläge für den Fernsehbereich gemacht.

Den Übertragungswegen und dem Zugang zu den einzelnen Haushalten kommt im Multimedia-Bereich erhebliche wettbewerbspolitische Bedeutung zu. Der Teilnehmeranschluss ist ein Engpass („bottleneck“), der in der Regel durch Regulierung offen gehalten werden muss, um einen Dienstwettbewerb (wie z. B. Wettbewerb verschiedener Telefonanbieter) zu ermöglichen. Digitale Signale – und damit Inhalte jeder Art – können allerdings über verschiedene Kommunikationsnetze übertragen werden. Neben dem Telefonnetz stellt das Breitbandkabelnetz die größte Infrastruktur dar, die einen leistungsfähigen Zugang zu über 50 % aller Haushalte ermöglicht und so grundsätzlich geeignet ist, das Engpassproblem abzuschwächen. Ein

funktionierender Infrastrukturwettbewerb zwischen Telefon- und Breitbandkabelnetz würde die Regulierungsnotwendigkeit sowohl im Telekommunikations- als auch im Multimedia-Bereich reduzieren. Um dieses wettbewerbspolitische Potential auszuschöpfen, bedarf es eines angemessenen ordnungspolitischen Rahmens für das Breitbandkabel und einer wettbewerbsfördernden Eigentums- und Marktstruktur. Dies wird im dritten Abschnitt dieses Kapitels erörtert.

2. Regulierung und Wettbewerb auf dem Fernsehmarkt

2.1 Fernsehmarkt

2.1.1 Marktabgrenzung

611. Das Bundeskartellamt unterscheidet für die wettbewerbsrechtliche Analyse zwischen einem Markt für Pay-TV und einem Markt für Free-TV. Zum Free-TV zählen solche Sender, deren Programme ohne gesonderte Entgelte konsumiert werden können. Hier „zahlt“ der Zuschauer in Form von Zeit und Aufmerksamkeit, die von den Werbespots beansprucht werden. Beim Pay-TV muss entweder in Form eines Abonnements für ein ganzes Programm über einen bestimmten Zeitraum oder über Entgelte für einzelne Sendungen eine Extrazahlung entrichtet werden. Die Monopolkommission hat sich bereits in der Vergangenheit gegen eine getrennte Betrachtung der beiden Bereiche ausgesprochen.²⁾ Sowohl vonseiten der Inhalteanbieter als auch der Fernsehkonsumenten besteht ein Substitutionsverhältnis zwischen Pay- und Free-TV. Ein Inhalt kann grundsätzlich entweder an einen Pay- oder Free-TV-Veranstalter verkauft werden.³⁾ Auch ein Zuschauer kann bei seinem Fernsehkonsum zwischen Free- und Pay-TV wählen. Allerdings muss er einen Decoder (analog oder digital) kaufen oder mieten, um Zugang zum Pay-TV zu erhalten. Ansonsten bleibt er vom Pay-TV ausgeschlossen. Dies stellt bis dato wegen des hohen Preises für Decoder ein bedeutendes Hindernis für die Verbreitung von Pay-TV dar. Trotz dieser Hürde kann ein Zuschauer in gewissem Umfang zwischen beiden Übertragungsarten wechseln. Dadurch konkurrieren die Programmveranstalter von Pay- und Free-TV um die Zuschauergunst, sind damit Wettbewerber auf dem Zuschauermarkt.

²⁾ Vgl. Monopolkommission, Marktöffnung umfassend verwirklichen, Hauptgutachten 1996/1997, Baden-Baden 1998, Tz. 512 ff.

³⁾ Allerdings werden die Übertragungsrechte gerade bei Spielfilmen für beide Fernseharten häufig gekoppelt verkauft und zeitliche Abfolgen festgelegt (Verwertung im Kino, dann Pay-TV, Free-TV, schließlich Kauf- und Leihvideo).

¹⁾ Media Perspektiven 4/99, S. 154, 218.

Eine deutliche Abgrenzung beider Bereiche ist dagegen bezüglich der Werbung angezeigt, da Pay-TV (noch) vollständig werbefrei betrieben wird, die werbetreibende Wirtschaft damit allein auf das Free-TV verwiesen ist. Im Zuschauermarkt konkurrieren die Privatsender scharf mit den öffentlich-rechtlichen Sendern, bezüglich der Werbung ist die Werbewirtschaft wegen der Werbebeschränkung der öffentlich-rechtlichen Sender aber weitgehend auf die Privatsender beschränkt. Der Löwenanteil im deutschen Fernsehmarkt wird im Bereich des Free-TV umgesetzt. Insgesamt wurden 1998 ca. 94 % des Gesamtmarktumsatzes von rund 16 Mrd. DM auf dem Free-TV-Markt erzielt (Pay-TV 1 Mrd., Werbeerlöse 8 Mrd., Fernsehgebühren 7 Mrd.)⁴⁾. Bisher gibt es gut zwei Millionen Pay-TV-Abonnenten.⁵⁾

2.1.2 Bereinigung der Marktstrukturen auf dem deutschen Fernsehmarkt

612. Im Berichtszeitraum haben sich die Marktstrukturen auf dem Fernsehmarkt deutlich bereinigt. Im Bereich des Pay-TV gibt es ein Monopol des von der KirchGruppe betriebenen Senders Premiere World. Im Bereich des Free-TV herrscht bezüglich der Marktanteile eine ungefähre Dreiteilung. Neben den öffentlich-rechtlichen Sendern gibt es nur zwei relevante private Anbietergruppen, die KirchGruppe und die CLT-UFA als Fernsehholding von Bertelsmann. Der Fernsehwerbemarkt ist daher faktisch ein Dyopol.

2.1.2.1 Pay-TV

613. Die Ausgangslage im Bereich des Pay-TV war zunächst durch eine gewisse Form von Restwettbewerb zwischen dem gemeinschaftlich von Kirch und Bertelsmann kontrollierten Sender Premiere und dem Kirch-Projekt DF 1 geprägt. Im Frühjahr 1999 beantragten die Betreiber von Premiere eine Anteilsveränderung. Kirch wollte bis auf 5 %, die bei Bertelsmann verbleiben, alle Anteile an Premiere übernehmen. Das Bundeskartellamt hat diese Anteilsveränderung ohne Auflagen freigegeben. Im Anschluss verschmolzen Premiere und DF 1 zum nun alleinigen Pay-TV-Anbieter Premiere World. Dieser genehmigten Neuordnung bei Premiere war der Versuch vorangegangen, Premiere als Gemeinschaftsunternehmen zu betreiben, an dem Kirch und Bertelsmann je 50 % halten sollten. Zu diesem Zwecke wollte Kirch ursprünglich die Anteile des dritten Anteilseigners, der Canal Plus GmbH, übernehmen. Nachdem ein ähnliches Vorhaben bereits im Frühjahr 1998 von der Europäischen Kommission nicht genehmigt worden war,⁶⁾ untersagte das Bundeskartellamt im Herbst 1999 diesen älteren Vorschlag für eine Neuordnung bei Premiere.⁷⁾ Die Hauptsorge des Bundeskartellamtes bestand darin, dass die enge Koope-

ration von Kirch und Bertelsmann bei Premiere im Pay-TV-Bereich ein abgestimmtes Verhalten im weit wichtigeren Free-TV begünstigen würde.

Obwohl das Bundeskartellamt Pay-TV als eigenständigen Markt betrachtet, hat es durch die Freigabe der Anteilserhöhung von Kirch auf 95 % eine Monopolstellung in diesem Markt genehmigt. Es hat dafür folgende Gründe angeführt. Durch die Neuordnung wurde nicht funktionierender Wettbewerb durch ein Monopol ersetzt, sondern lediglich die marktbeherrschende Stellung von Premiere verstärkt. Bereits vor der Neuordnung dominierte Premiere den Konkurrenten DF 1. Premiere hatte 1,7 Millionen Abonnenten, DF 1 nur 330 000. Auch beim digitalen Fernsehen lag Premiere mit etwa 400 000 Kunden vor DF 1. Weiterhin stand die Verflechtung der beiden Akteure Kirch und Bertelsmann in Premiere einem echten Wettbewerb beider Sender entgegen. Das Bundeskartellamt erachtet das entstandene Monopol für angreifbar und temporär. Marktzutritt sei grundsätzlich möglich. Dies könne auf der Basis der vorhandenen d-Box-Technologie geschehen, die zwar im Besitz der KirchGruppe ist, die zu öffnen Kirch aber zugesagt hat, oder durch eine neue Technologie, wie z. B. Web-TV. Außerdem sei der Eintritt neuer finanzstarker Anbieter mit Erfahrungen im Bereich des Pay-TV wie Murdochs News Corporation denkbar. Drittens, und hierin sah das Bundeskartellamt den wichtigsten Grund, seien durch die klare Entflechtung der beiden Anbietergruppen im Pay-TV positive, wettbewerbsfördernde Impulse für den Free-TV-Bereich zu erwarten. Die Genehmigung der Übernahme durch Kirch beruht daher auf der gleichen sachlichen Erwägung, wegen der die vorherigen Neuordnungsvorhaben untersagt worden waren.

614. Die Monopolkommission hält die Genehmigung der Anteilserhöhung von Kirch für vertretbar. Diese Einschätzung beruht auf der Gesamtschau von Pay- und Free-TV. Zuzustimmen ist dem Bundeskartellamt darin, dass die Entflechtung der Aktivitäten der beiden großen privaten Fernsehanbieter in Deutschland auf dem Markt für Pay-TV als wettbewerblich positiv für den Bereich des Free-TV einzuschätzen ist. Ein abgestimmtes Verhalten wird durch die klare Trennung der Engagements im Fernsehbereich weniger wahrscheinlich. Hinzu kommt der Substitutionswettbewerb zwischen Free- und Pay-TV. Obwohl anders als beim Free-TV nur bei Pay-TV eine direkte entgeltliche Austauschbeziehung zwischen Sender und Zuschauer besteht, so konkurrieren doch beide um das gleiche Zeitbudget der Zuschauer und stehen insoweit im Wettbewerb. Wengleich daher bei der Marktabgrenzung ein anderer Akzent gelegt wird, so führt dies im Ergebnis dazu, dass die Entscheidung des Bundeskartellamtes aus der Sicht der Monopolkommission durch ein zusätzliches Argument gestützt wird. Denn der Spielraum, den die Alleinstellung von Kirch beim Pay-TV eröffnen könnte, wird durch das in Deutschland sehr breite Free-TV-Angebot begrenzt.

Unklar ist, ob es eine realistische Alternative hin zu einer mehr wettbewerblichen Struktur beim Pay-TV gegeben

4) Nettowerbeerlöse, nach Abzug von Mittelkosten und Rabatten; Quelle: Media Perspektiven, Basisdaten 1999, Frankfurt a.M. 1999.

5) Im Mai 2000 hatte nach Unternehmensangaben Premiere World insgesamt 2,2 Millionen Kunden, davon 1,42 Millionen mit digitalem TV.

6) Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 514 ff.

7) WuW/E DE-V 53.

hat. Beide Pay-TV-Sender haben massive Anlaufverluste gemacht und Bertelsmann schien gewillt, sich auf jeden Fall aus dem Pay-TV-Geschäft zurückzuziehen. Ob sich ein anderer Käufer für die Premiere-Anteile gefunden hätte, ist bei der gegebenen Marktstruktur fraglich. Für den Markteintritt sind massive Sunk Costs aufzuwenden, Investitionsausgaben, die bei einem möglichen Marktaustritt nicht wieder zurückgewonnen werden können. Diese entstehen vor allem durch die Notwendigkeit, sich sehr attraktives Programm („Premium Content“) sichern zu müssen, zumeist exklusive Sportrechte und Kinofilme, um die Gunst der Zuschauer zu erwerben. Hinzu kommt, dass die Sender in der Regel den Kauf oder die Miete eines Decoders durch die Zuschauer bezuschussen müssen. Ob vor diesem Hintergrund und aufgrund der attraktiven Konkurrenz im Free-TV auf dem deutschen Markt gegenwärtig für mehr als einen Pay-TV-Anbieter Platz ist, ist fraglich. Der internationale Vergleich bietet hier keine eindeutigen Hinweise. Während in Großbritannien Murdochs Sender BSkyB eine schwer anfechtbare Alleinstellung einnimmt, konnten sich, wenn auch mit bisher geringen Marktanteilen, in Frankreich TPS und AB Sat mit digitalen Pay-TV-Angeboten neben dem etablierten Monopolisten Canal Plus am Markt behaupten.

Der Verlauf der Ereignisse in Deutschland – vor allem der Rückzug von Murdoch – hat allerdings die vom Bundeskartellamt geäußerte Hoffnung auf Marktzutritt geschmälert. Ein Markteintritt im Bereich des Pay-TV ist in absehbarer Zeit kaum zu erwarten. Murdoch hat den mit hohem Finanzaufwand unternommenen Versuch, auf dem deutschen Markt mit dem Sender TM 3 über die Übertragung der Champions League (für den Preis von 240 Mio. DM) Fuß zu fassen, abgebrochen. Statt dessen ist er bei Premiere eingestiegen und hat 24 % der Anteile gekauft und sich weitgehende Mitwirkungsrechte bei der Geschäftsführung zusichern lassen. Im Gegenzug erhielt Kirch 1 Mrd. DM und einen 4,3 %igen Anteil an Murdochs Sender BSkyB. Ein eigenständiges Engagement von Murdoch auf dem deutschen Pay-TV-Markt scheint damit ausgeschlossen. Wenn selbst einem Akteur wie Murdoch der Eintritt nicht gelingt (oder nicht attraktiv genug erscheint), so zeigt dies, wie hoch die Markteintrittshürden sind.

2.1.2.2 Free-TV

615. Im Free-TV-Bereich waren im Berichtszeitraum nur drei relevante Anbietergruppen tätig, die öffentlich-rechtlichen Sender, Kirch und Bertelsmann. Hinzu kam als zumindest potentieller Konkurrent Murdochs News Corporation mit ihrem Engagement bei den Sendern TM 3 und Vox. Dieses Engagement hat Murdoch jedoch stark reduziert und seinen gesamten Anteil an Vox an die CLT-UFA verkauft. Außerdem ist ein wettbewerbliches Verhalten zwischen Murdoch und Kirch vor dem Hintergrund ihrer Überkreuzbeteiligungen beim Pay-TV unwahrscheinlich. Murdoch ist damit als potentieller Konkurrent nicht mehr relevant. Weiterhin hat die Kirch-Gruppe nun auch offiziell die vormals vom Kirch-Sohn Thomas Kirch geführte Pro Sieben-Gruppe übernommen.

Aufgrund der engen familiären und geschäftlichen Verflechtung wurden KirchGruppe und Pro Sieben-Gruppe allerdings bereits zuvor sowohl vom Bundeskartellamt als auch von der Kommission zur Ermittlung der Konzentration im Medienbereich (KEK) als verbundene Unternehmen betrachtet.

Trotz der Vielzahl frei empfangbarer Programme ist der Markt für Free-TV hoch konzentriert. Die privaten Sender mit relevantem Marktanteil teilen sich fast vollständig auf die beiden Anbieter Kirch (Sat 1, DSF, Pro Sieben, Kabel 1) und Bertelsmann (RTL, Super RTL, RTL 2, Vox) auf. Dies gilt sowohl für den Zuschauermarkt als auch – wegen der Werbebeschränkung für die öffentlich-rechtlichen Anstalten – in ganz besonderer Weise für den Werbemarkt. Beide Märkte sind miteinander verbunden, da die Sender auf dem Zuschauermarkt um Zuschaueranteile konkurrieren, um auf dem Werbemarkt höhere Einnahmen erzielen zu können. Die öffentlich-rechtlichen Sender spielen zwar auf dem Zuschauermarkt, nicht aber auf dem Werbemarkt eine bedeutende Rolle. Gemessen an den Einschaltquoten erreichten die öffentlich-rechtlichen Sender (ARD, Dritte Programme, ZDF) auf dem Zuschauermarkt im ersten Drittel des Jahres 2000 einen Anteil von ca. 43 %, die KirchGruppe 26,4 % und die Bertelsmann Gruppe 24,2 %.⁸⁾

Der Markt für Fernsehwerbung ist in Deutschland faktisch ein Dyopol. Die KirchGruppe und CLT-UFA vereinten 1998 ungefähr 85,2 % aller Werbeeinnahmen auf sich (Kirch 48,8 %, CLT-UFA mindestens 36,4 %). Wegen der gesetzlichen Beschränkung der Werbezeit steht die Rolle der öffentlich-rechtlichen Sender auf dem Werbemarkt in keinem Verhältnis zu ihrem Anteil am Zuschauermarkt. Nur 8,4 % der Werbeeinnahmen entfielen 1998 auf ARD und ZDF.⁹⁾ Ob sich innerhalb dieses Dyopols intensiver Wettbewerb auf dem Werbemarkt entfalten kann, ist zweifelhaft. Dass die Zuschauer unter mangelndem Wettbewerb leiden, indem sie einen zu hohen Preis in Form von zu viel Werbekonsum für das Programmangebot zahlen müssen, ist allerdings unwahrscheinlich. Diesem Effekt sind durch die Ausweichmöglichkeit auf das weitgehend werbefreie öffentlich-rechtliche Fernsehen Grenzen gesetzt. Kritischer sieht es gegenüber der werbetreibenden Industrie aus, die bei den beiden Dyopolisten Werbezeit nachfragt. Es gibt immer wieder Hinweise auf ein abgestimmtes Verhalten der beiden Senderfamilien bei der Fernsehwerbung. Im Herbst 1999 ging das Bundeskartellamt einer Beschwerde der Werbeindustrie nach, die sich gegen eine Änderung der Preistableaus für Werbung richtete, welche nahezu identisch und zeitgleich von den beiden großen Senderfamilien für den 1. Januar 2000

⁸⁾ Diese Angaben berücksichtigen über Schätzungen auch den Zuschaueranteil beim Pay-TV in Höhe von ca. 1,1 %; alle Zahlen nach KEK, Zuschaueranteile 2000, Januar bis April, abrufbar im Internet unter <http://www.kek-online.de>. Die Zuschaueranteile bewegten sich für den gesamten Berichtszeitraum in diesem Bereich.

⁹⁾ Nettowerbeerlöse, nach Abzug von Mittlergebühren und Rabatten; alle Zahlen nach Media Perspektiven, Basisdaten 1999, Frankfurt a.M. 1999. Auf der Basis der Bruttowerbeerlöse ergibt sich für 1999 eine Verteilung von: Kirch 51 %, CLT-UFA 40 %, ARD und ZDF 7 %, Quelle: Medienspiegel 19/2000.

angekündigt worden war.¹⁰⁾ Nach Zugeständnissen der Senderfamilien wurde das Verfahren eingestellt.

616. Drei Hauptursachen für die geringe Anzahl privater Anbieter können genannt werden. Erstens konkurrieren die Sender intensiv um Einschaltquoten, indem sie massiv in attraktive Inhalte investieren. Für eine hohe Wettbewerbsintensität spricht, dass die Ertragssituation der Sender nicht durch übermäßige Gewinne gekennzeichnet ist; im Gegenteil, viele Sender haben noch keine schwarzen Zahlen geschrieben. Angesichts der nicht unwesentlichen Markteintrittskosten (vor allem durch Investition in Inhalte), werden potentielle Wettbewerber durch die geringen Margen in dem Markt abgeschreckt. Ein so verursachter hoher Konzentrationsgrad ist wettbewerbspolitisch unbedenklich, beruht er doch gerade auf intensivem Wettbewerb. Dazu kommt zweitens, dass ein neuer Wettbewerber auch mit den öffentlich-rechtlichen Anstalten konkurrieren muss. Drittens kann durch die starke vertikale Integration auf dem Fernsehmarkt ein Marktzutritt behindert werden. Sowohl die CLT-UFA, vor allem aber Kirch, nehmen in vorgelagerten Märkten starke Stellungen ein. Beide produzieren in großem Umfang Inhalte selbst (CLT-UFA ca. 800 Stunden/Jahr, Kirch ca. 500 Stunden/Jahr). Die KirchGruppe nimmt über ihre Tochter Taurus GmbH eine wichtige Position im Rechthandel ein, so verfügt Kirch über die Senderechte von ungefähr 12 000 Spielfilmen. Außerdem ist Kirch über die Sportrechteagentur ISPR stark in den Handel mit Übertragungsrechten für Fußball (Bundesliga und Weltmeisterschaften) einbezogen. Einen Markteintritt zu bewerkstelligen, ohne Sendeinhalte von Kirch kaufen zu müssen, ist schwierig und nur möglich, wenn man selbst bereits Zugriff auf Inhalte hat.

617. Die privaten Fernsehveranstalter konkurrieren scharf im Bereich „weicher“ strategischer Variablen, wie der Qualität der Inhalte, scheinen aber den Wettbewerb bei harten Variablen, wie dem Preis für Werbung, zu vermeiden. Ein solches Vorgehen ist nicht ungewöhnlich und erklärt sich zum Teil daraus, dass Verhaltensabstimmungen bezüglich der Werbepreise leichter möglich sind als bezüglich der Programminhalte. Hinzu kommt, dass sich die Privaten zwar auf dem Zuschauermarkt, nicht aber auf dem Werbemarkt der intensiven Konkurrenz durch die öffentlich-rechtlichen Anstalten ausgesetzt sehen. Würde den öffentlich-rechtlichen Sendern die Fernsehwerbung ganz untersagt, würde der Restwettbewerb auf dem Werbemarkt beseitigt. Ob diese wettbewerbspolitisch positive Wirkung der Werbung im öffentlich-rechtlichen Rund-

funk die wiederholt von der Monopolkommission geäußerten Nachteile aufwiegt, ist zweifelhaft.¹¹⁾ Bei einem aus Sicht der Monopolkommission wünschenswerten Werbeverbot für die öffentlich-rechtlichen Sender müsste aber möglichen Absprachen der verbleibenden zwei Anbieter noch größere Aufmerksamkeit geschenkt werden.

Gerade weil der Markt hochkonzentriert ist, kommt der Offenhaltung des Marktzugangs zur Sicherung potentiellen Wettbewerbs eine hohe Bedeutung zu. Das hohe Maß an vertikaler Integration birgt Gefahren für die Offenheit des Marktes. Integriert werden nicht nur Inhalteanbieter und Sender, sondern möglicherweise auch die Verschlüsselung und die Übertragungswege. Vertikale Integration kann verschiedene technologische und ökonomische Vorteile haben. Dem steht als Nachteil die Möglichkeit der Marktabschottung gegenüber.¹²⁾ Welcher dieser Effekte auf dem sehr dynamischen Fernsehmarkt im Übergang zum digitalen Fernsehen überwiegt, ist schwer zu beurteilen. Fest steht jedoch, dass die Marktzutrittschranken bereits jetzt sehr hoch sind und durch weitere vertikale Integration im Bereich des digitalen Fernsehens und der Decoder-Technologie noch erhöht werden könnten. Den Marktzugang gleichwohl offen zu halten, stellt besonders hohe Anforderungen an die Missbrauchsaufsicht in diesem Bereich.¹³⁾

2.2 Medienrechtliche Regulierung

2.2.1 Regulierungspraxis

618. Der Fernsehmarkt unterliegt neben der allgemeinen Wettbewerbsaufsicht einer speziellen medienrechtlichen Regulierung. Sie zielt zum einen auf die inhaltliche Kontrolle, z.B. zum Zwecke des Jugendschutzes. Für die privaten Rundfunkveranstalter wird diese Kontrollfunktion von den Landesmedienanstalten (LMA) wahrgenommen. Zum anderen soll die sektorspezifische Regulierung der Sicherung der Meinungsvielfalt dienen und stellt damit eine zusätzliche Konzentrationskontrolle neben dem allgemeinen Wettbewerbsrecht dar. Ausgangspunkt hierfür ist die Annahme, dass dem Meinungsppluralismus in einer Demokratie zentrale Bedeutung zukommt. Dies gilt im Besonderen für das Medium Fernsehen, dem eine besondere Suggestivkraft unterstellt wird. Durch diese könnte es einem Veranstalter gelingen, die Fernsehzuschauer in ihrer Meinungsbildung zu manipulieren. Deshalb nennt der Rundfunkstaatsvertrag (RStV) auch die Verhinderung von „vorherrschender Meinungsmacht“ als wesentliches Ziel der Regulierung.

Vorherrschende Meinungsmacht wird seit dem Dritten Rundfunkänderungsstaatsvertrag anhand von Zuschaueranteilen beurteilt (Zuschaueranteilsmodell). Zur Durch-

¹⁰⁾ Wiedereingeführt werden sollte ein in anderen europäischen Ländern üblicher so genannter „disproportionaler Tarif“, bei dem es sich um einen Mengenrabatt handelt. Es wurden allerdings nicht die Preise für längere Spots gesenkt, sondern die für kürzere erhöht, so dass die Tarifänderung insgesamt eine Verteuerung für die Nachfrager bewirkte. Eine solche Ankündigung ging bei der Werbeindustrie zunächst am 11. Juni 1999 vom Marktführer IP ein, der zentral die Werbezeit der CLT-UFA-Sender RTL, Super RTL und RTL 2 vermarktet. Wenige Tage später ließ die KirchGruppe (Sat 1 und MGM, die Vermarktungsfirma für Pro Sieben und Kabel 1) der Werbeindustrie ein ähnliches Papier zukommen. Die Werbebranche argumentierte, dass es sich um ein vorab abgesprochenes Vorgehen handeln muss, da ein derart detailliertes Reagieren von Seiten der KirchGruppe in so kurzer Frist kaum möglich sei.

¹¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 536 ff.

¹²⁾ Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden 1996, Tz. 873, mit einer Diskussion der negativen Implikationen, für mögliche positive Wirkungen vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 551.

¹³⁾ Vgl. Tz. 626-628.

setzung ist die Kommission zur Ermittlung der Konzentration im Medienbereich (KEK) geschaffen worden. So wird vermutet, dass vorherrschende Meinungsmacht vorliegt, wenn ein Veranstalter – und mit ihm verbundene Unternehmen – einen Zuschaueranteil von mehr als 30 % auf sich vereint. Vorherrschende Meinungsmacht kann auch bei einem geringfügigen Unterschreiten der 30 % Marke vorliegen, wenn das Unternehmen in verwandten Märkten eine dominierende Stellung einnimmt. Der relevante Markt für die Konzentrationskontrolle ist der gesamte TV-Markt, es werden daher die Anteile im frei empfangbaren und im Bezahlfernsehen zusammengerechnet. Einem Veranstalter werden auch die Zuschaueranteile von Unternehmen zugerechnet, an denen er zu mehr als 25 % beteiligt ist oder auf deren Programmgestaltung er in anderer Weise entscheidenden Einfluss nehmen kann. Wird vorherrschende Meinungsmacht festgestellt, so kann die KEK das betreffende Unternehmen zur Aufgabe von Anteilen an Programmveranstaltern zwingen oder so genannte „vielfaltsichernde Maßnahmen“ anordnen, die darin bestehen, dass unabhängigen Dritten Sendezeit eingeräumt oder ein unabhängiger Programmbeirat eingerichtet werden muss.

Auf dem deutschen Zuschauermarkt gibt es nur vier relevante Anbietergruppen. Für das erste Drittel des Jahres 2000 (ähnlich auch für den gesamten Berichtszeitraum seit 1997) ergibt sich folgendes Bild. Den größten Zuschaueranteil mit ca. 27 % weist die ARD (inkl. der Dritten Programme) auf. Dicht darauf folgen die Sender der KirchGruppe (Sat 1, DSF, Kabel 1 und Pro Sieben) mit ca. 26 %. Dritter großer Anbieter ist CLT-UFA, die Fernsehholding von Bertelsmann (RTL, Super RTL, RTL 2 und Vox), mit ca. 24 %. Mit einigem Abstand folgt das ZDF mit ca. 13 %. Auf die restlichen Sender entfallen weniger als 7 %.¹⁴⁾ In keinem der bisherigen Verfahren hat die KEK vorherrschende Meinungsmacht festgestellt. Im Januar 1999 ermittelte sie für die CLT-UFA im Zulassungsverfahren für Premiere Digital einen Zuschauermarktanteil von 25,5 %, für die KirchGruppe einen Anteil von 27,4 %. Ohne die hohen Marktanteile der öffentlich-rechtlichen Sender würden vermutlich beide privaten Senderfamilien die kritische 30 %-Schwelle überschreiten.

619. Die Monopolkommission hat sich in der Vergangenheit skeptisch über die Schaffung neuer Institutionen und einer medien-spezifischen Konzentrationskontrolle geäußert.¹⁵⁾ Die bisherige Regulierungspraxis zeigt, dass diese Bedenken nicht unberechtigt waren. Die Zusammenarbeit zwischen den neu geschaffenen Institutionen, der Konferenz der Direktoren der Landesmedienanstalten (KDLM) und der KEK, wird von Kompetenzstreitigkeiten

beeinträchtigt.¹⁶⁾ So beschloss im Januar 1999 die KDLM, dass als „geringfügige Unterschreitung“ der 30 %-Marke, ab der „vorherrschende Meinungsmacht“ vermutet wird, ein Wert von 28 % festgelegt werden soll. Demgegenüber besteht die KEK darauf, dass sie die Kompetenz hat, ohne Rücksicht auf vorab festgesetzte Prozentgrenzen in jedem Einzelfall zu prüfen, ob vorherrschende Meinungsmacht vorliegt. Die Landesmedienanstalten drängen darauf, die KEK nur als nachgeordnetes, beratendes Gremium einzustufen. Entscheidende Instanz solle die KDLM sein.¹⁷⁾ Die KEK widersetzt sich solchen Bestrebungen. Bezüglich der Kompetenzabgrenzung zwischen KDLM und KEK besteht erheblicher Klärungsbedarf. Gegeben, dass die KEK speziell zur medienrechtlichen Konzentrationskontrolle eingerichtet worden ist, plädiert die Monopolkommission dafür, ihr auch alleine die entsprechenden Kompetenzen zuzuweisen. Ihre Rolle sollte insofern gestärkt werden. Zur Erfüllung ihrer Aufgaben muss sie sich der Ressourcen der jeweiligen LMA bedienen können. Gleichzeitig sollte die Rolle der LMA grundsätzlich überdacht werden.¹⁸⁾

2.2.2 Vierter Rundfunkänderungsstaatsvertrag

620. Der medienrechtliche Rahmen ist im Sommer 1999 durch den Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrag novelliert worden, der seit dem 1. April 2000 in Kraft ist. Die Neuregelungen betreffen vor allem den Jugendschutz, Werberegulierung, Übertragung von Großereignissen, digitale Aktivitäten der öffentlich-rechtlichen Sender sowie die Kapazitätsbelegung im Breitbandkabel.

Jugendgefährdende Sendungen dürfen gemäß § 3 Abs. 3 bis 5 RStV nur zwischen 22.00 und 6.00 Uhr gesendet werden. Sie müssen durch optische und akustische Signale als solche gekennzeichnet werden. Für das digitale Fernsehen kann von der Sendezeitbeschränkung abgewichen werden, wenn eine entsprechende Verschlüsselung stattfindet. Bezüglich der Werberegulierung folgt der neue Rundfunkstaatsvertrag weitgehend den Vorgaben der Europäischen Fernsehrichtlinie vom 30. Juni 1997.¹⁹⁾ So wird Splitscreen (§ 7 Abs. 4 RStV), Spotwerbung (Werbung muss nicht mehr in Blöcken, sondern kann auch als einzelner Spot gesendet werden, § 14 Abs. 2 RStV) sowie

¹⁴⁾ Darunter befindet sich nochmals ein Anteil von ca. 2,9 %, der den öffentlich-rechtlichen Sendern über ihre Gemeinschaftsprojekte 3sat, Arte, Kinderkanal und Phoenix zuzurechnen ist. Alle Zahlen nach KEK, Zuschaueranteile 2000, Januar bis April, abrufbar im Internet unter <http://www.kek-online.de>.

¹⁵⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 552 ff.

¹⁶⁾ Vgl. detailliert zu den auch durch den uneindeutigen Gesetzestext bedingten Unklarheiten Neft, H., KEK und KDLM – unorthodoxe Organkonfiguration zur Sicherung der Meinungsvielfalt im Fernsehen, in: Zeitschrift für Urheber- und Medienrecht, Jg. 43 (1999), S. 97 ff.

¹⁷⁾ So heißt es in einem Positionspapier der Arbeitsgemeinschaft der Landesmedienanstalten vom 23. März 1999: „Effektivitätsfördernd würde sich auswirken, wenn der Gesetzgeber, der für konzentrationsrechtliche Fragen schon jetzt die KDLM als abschließende Instanz eingerichtet hat, ihr, um faktische Doppelung und Zuständigkeitsdiskussionen zu vermeiden, die KEK als ein Gremium von Sachverständigen noch klarer zuordnen würde.“

¹⁸⁾ Vgl. Tz. 625.

¹⁹⁾ Richtlinie 97/36/EG, ABl. EG Nr. L 202 vom 30. Juni 1997, S. 60.

das Bruttoprinzip²⁰⁾ bei der Werbezeitberechnung eingeführt (§ 14 Abs. 3 RStV), außerdem die Regulierung auf Teleshopping erweitert. Eine Ausdehnung der Werbezeit (über das, was durch die Einführung des Bruttoprinzips bewirkt wird) ist dagegen nicht vorgesehen.

Wie schon im letzten Hauptgutachten der Monopolkommission argumentiert,²¹⁾ erscheint eine Regulierung der Werbezeit nicht notwendig, sondern eher schädlich. Den Veranstaltern werden zusätzliche Einnahmemöglichkeiten durch die Ausdehnung der Werbung genommen. Allerdings ist nicht auszuschließen, dass die privaten Sender als Gruppe über die Werbezeitbeschränkung nicht unglücklich sind, wirkt diese doch wie eine Mengenbegrenzung, die ein Kartell vornehmen würde, um die Preise hochzuhalten. Die Tatsache, dass der Verband Privater Rundfunk und Telekommunikation (VPRT) als Vertretung der privaten Fernsehbetreiber zwar eine Liberalisierung der Werbevorschriften im Zuge der Umsetzung der Europäischen Fernsehrichtlinie gutheißt, aber keine generelle Verlängerung der Werbezeiten verlangt, könnte ein Indiz in diese Richtung sein. Dass jeder Sender für sich gerne mehr Werbung senden würde, widerspricht dieser Interpretation nicht. Auch in einem Kartell hätte jedes einzelne Kartellmitglied den Wunsch, bei gegebener Beschränkung der anderen Anbieter, selbst die Kartellmenge zu überschreiten und mehr anzubieten. Zumindest die Nachfrager nach Fernsehwerbung plädieren aus nachvollziehbaren Gründen für eine weitere Lockerung der Vorschriften, besonders für die Einführung von Werbung im öffentlich-rechtlichen Fernsehen nach 20.00 Uhr. In welche Richtung auch immer die Verzerrung wirkt, eine Aufhebung der mengenmäßigen Regulierung für die privaten Anbieter würde die Probleme beseitigen.

Die Europäische Fernsehrichtlinie gibt in Art. 3 a den Mitgliedstaaten die Möglichkeit, durch geeignete Maßnahmen sicherzustellen, dass Ereignisse, denen der Mitgliedstaat eine erhebliche gesellschaftliche Bedeutung zuschreibt, im Free-TV gezeigt werden. Diese Kann-Bestimmung des europäischen Rechts greift der RStV auf und benennt explizit die Großereignisse, die im Free-TV gezeigt werden müssen. Dabei handelt es sich um (§ 5 a RStV):

- Olympische Sommer- und Winterspiele,
- bei Fußball-Europa- oder Weltmeisterschaften alle Spiele mit deutscher Beteiligung sowie immer das Eröffnungsspiel, die Halbfinale und das Finale,
- Halbfinale und Finale des DFB-Pokals,

²⁰⁾ Beim Bruttoprinzip gilt, dass für die Berechnung der Dauer einer Sendung die Werbezeit mitgerechnet wird. Von der Dauer der Sendung hängt wiederum ab, wie oft sie durch Werbung unterbrochen werden darf (pro 45 Minuten einmal; dauert ein Spielfilm 80 Minuten, so kann er jetzt durch zwei 5-minütige Werbeblöcke unterbrochen werden, da dann die Dauer der Sendung 90 Minuten beträgt).

²¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 538 ff.

- alle Spiele der deutschen Fußballnationalmannschaft,
- Endspiele im Europapokal bei deutscher Beteiligung.

Die Monopolkommission beurteilt diese Regelungen kritisch. Sie erhöhen die Markteintrittsbarrieren im Bereich des Pay-TV. Deutsche und ausländische Erfahrungen (Canal Plus in Frankreich, BSkyB in Großbritannien) zeigen, dass sich Pay-TV-Veranstalter für den Markteintritt die Aufmerksamkeit der Zuschauer durch die Übertragung von Spitzensportereignissen zu sichern suchen. Für die im RStV genannten Ereignisse ist ihnen das nicht möglich. Dadurch wird die Marktentwicklung im Pay-TV-Bereich behindert.

621. § 52 RStV sieht für die digitale Verbreitung im Kabelnetz eine so genannte „Must-carry-Regelung“ vor. Den öffentlich-rechtlichen Sendern wird die Einspeisung ihres gesamten digitalen Programmbouquets in das Breitbandkabelnetz garantiert. Problematisch ist hieran, dass der Gesetzestext keine genaue mengenmäßige Einschränkung vorsieht. Zurzeit ist von drei digitalen Kanälen (zwei für die ARD, einer für das ZDF) die Rede, die den öffentlich-rechtlichen Anstalten vorbehalten bleiben. Das ermöglicht die Übertragung von bis zu 30 digitalen Programmen. Ausdrücklich haben die Ministerpräsidenten vorgesehen, dass die öffentlich-rechtlichen Sendeanstalten auch Versuchsangebote und Sendungen Dritter (z. B. History Channel oder ORF) in ihre Bouquets aufnehmen dürfen. Neben der Einspeisepflicht für die öffentlich-rechtlichen Sender gilt, dass die Netzbetreiber bei einem Drittel der Kapazitätsbelegung gewisse Vielfaltskriterien (Vielzahl von Veranstaltern, Vielfalt des Programms, regionale Programme, offene Kanäle, Mediendienste) berücksichtigen müssen. Über die Einhaltung dieser Vielfaltskriterien wachen die zuständigen Landesmedienanstalten. Lediglich über den verbleibenden Rest kann der Kabelnetzbetreiber vollständig frei entscheiden.

622. In § 53 Abs. 1 RStV ist festgelegt, dass die Betreiber von Zugangstechnologien, wie Decodern oder Verschlüsselungstechniken, anderen Marktteilnehmern die Nutzung dieser Technologien diskriminierungsfrei ermöglichen müssen. Im Besonderen sollen Decoder über offene und standardisierte Schnittstellen verfügen, sodass andere Anbieter eigene Anwendungen hierfür entwickeln können. Gleiches gilt gemäß § 53 Abs. 2 RStV für Programm navigatoren. Die Zugangsberechtigung Dritter ist hierbei nicht an den Tatbestand der Marktbeherrschung des Decoder-Betreibers gekoppelt. Wer bei der Bündelung und Vermarktung von Inhalten eine marktbeherrschende Stellung einnimmt, muss nach § 53 Abs. 3 RStV allen Inhalteanbietern seine Dienstleistungen diskriminierungsfrei offerieren. Über die Einhaltung dieser Vorschriften sollen ebenfalls die zuständigen Landesmedienanstalten wachen. Sie haben hierfür im Februar 2000 einen Satzungsentwurf für die Zugangsfreiheit zu digitalen Diensten vorgelegt. Dieser soll Details regeln und sieht vor, dass sich die Landesmedienanstalten bezüglich des Kriteriums der Marktbeherrschung, aber auch in technischen Fragen und bezüglich der Entgelte mit dem Bun-

deskartellamt und der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) abstimmen. Es ist unstrittig, dass einem diskriminierungsfreien Zugang entscheidende Bedeutung für die Marktentwicklung zukommt. Sowohl für Decoder als auch für Navigatoren ist zu erwarten, dass es zu einer Standardisierung auf eine einheitliche Technologie kommen wird. Befinden sich diese Technologien in Besitz eines Programmveranstalters (wie dies bei Decodern in Form der d-Box von Kirch bereits der Fall ist), so gibt die Zugangskontrolle Spielraum, die eigenen Programme bevorzugt zu behandeln und eröffnet ein Behinderungspotential gegenüber konkurrierenden Veranstaltern.

2.2.3 Bewertung der medienrechtlichen Regulierung

623. In der Vergangenheit bestanden die Hauptaufgaben der Landesmedienanstalten in der Vergabe von Sendefrequenzen und in der inhaltlichen Überwachung der privaten Fernsehanbieter. Der Vierte Rundfunkänderungsstaatsvertrag weist ihnen weitere Kompetenzen bezüglich der Offenhaltung der Märkte zu. Sie sollen die Zugangsfreiheit zu wesentlichen Einrichtungen, wie Decodern, sicherstellen. Allerdings ist zu bezweifeln, ob die jetzige Struktur der Landesmedienanstalten für die Bewältigung dieser Aufgaben angemessen ist, ob alle diese Aufgaben von den Landesmedienanstalten wahrgenommen werden sollten und ob die gegenwärtige Vielzahl von Anstalten mit einem Gesamtetat von über 220 Mio. DM tatsächlich notwendig ist.

Im Zuge der Digitalisierung des Fernsehens wird sich die Übertragungskapazität im Breitbandkabelnetz im Vergleich zum analogen Fernsehen ungefähr um den Faktor zehn erhöhen. Das Problem der Frequenzverwaltung wird daher mittelfristig weitgehend entschärft sein. Allerdings gibt es für eine Übergangsfrist noch einen Frequenzmangel, da möglicherweise einige Sendefrequenzen abgeschaltet werden, um Störungen des Funkverkehrs zu verhindern. Vor der vollständigen Digitalisierung ist es zunächst auch noch notwendig, ein Programm sowohl analog als auch digital auszustrahlen (so genannter Simulcast). Nach Ansicht der Monopolkommission sollte jedoch wo immer möglich der Markt über die Allokation knapper Ressourcen entscheiden und nicht ein administrativer Prozess. Es sollte daher möglichst dem Betreiber eines Kabelnetzes überlassen bleiben, an wen er die von ihm bereitgestellten Übertragungskapazitäten abgibt. Kein Netzbetreiber wird, solange er nicht auch selbst Programmanbieter ist, ein Interesse daran haben, bestimmte Anbieter zu benachteiligen. Im Besonderen wird kein Kabelnetzbetreiber solche Programme aus seinem Kabel verbannen wollen, die für die Zuschauer besonders attraktiv sind. Nur wenn das über sein Kabel zu empfangende Angebot reizvoll ist, wird der Zuschauer den Kabelanschluss bei ihm nachfragen und nicht auf andere Übertragungswege, wie Satellit, ausweichen.

Einschränkungen sind nur bei der Einspeisung der öffentlich-rechtlichen Programme in das Kabelnetz zu machen. Wären die Preise für die Einspeisung in das Netz für die

öffentlich-rechtlichen Anbieter zu hoch, so würden diese faktisch von der Ausstrahlung ausgeschlossen. Dies wäre mit den verfassungsrechtlichen Vorgaben zum Bestands- und Entwicklungsschutz für die öffentlich-rechtlichen Medienanstalten unvereinbar. Es ist daher richtig, die Kabelnetzbetreiber zur Verbreitung der Angebote der öffentlich-rechtlichen Sender zu verpflichten. Allerdings ist diese Verpflichtung strikt mengenmäßig zu begrenzen, wobei über eine Ausdehnung des Kontingents im Einzelfalle verhandelt werden könnte.

624. Die „Must-carry-Regelung“ des RStV für den digitalen Bereich ist insgesamt eine Verbesserung gegenüber der bisherigen Praxis im analogen Bereich, bei der in den meisten Ländern alle Sendepunkte von den Landesmedienanstalten vergeben wurden. Der Must-carry-Bereich sollte aber auf den öffentlich-rechtlichen Rundfunk beschränkt bleiben. Darüber hinaus sollten die Betreiber der Kabelnetze nach Auffassung der Monopolkommission nicht weiter sektorspezifisch reguliert werden. Dem medienpolitischen Ziel der Vielfaltsicherung, das die weitgehende Einflussnahme der Landesmedienanstalten begründet, wird bereits in gewissem Umfang durch die festgeschriebene Einspeisepflicht für die öffentlich-rechtlichen Sender Genüge getan. Zusätzlich ist für die Verhinderung von Meinungsmacht die KEK geschaffen worden. Den Kabelnetzbetreibern die weitgehende Verfügungsgewalt über die Übertragungskapazitäten zu überlassen, ist wichtig, da dem Ausbau des Kabelnetzes als alternative Infrastruktur zum Telefonnetz (nicht nur für Telefon, sondern auch für Internet) große wettbewerbspolitische Bedeutung zukommt. Dafür sind erhebliche Investitionen in den Ausbau des Netzes notwendig. Für solche Investitionen muss dem Investor die Gelegenheit gegeben werden, sein investiertes Geld auch zurückzuerwerben. Kann er aber nur über weniger als zwei Drittel der von ihm geschaffenen Kapazitäten frei entscheiden, so verringert sich seine Bereitschaft zur Investition.²²⁾

625. Wenn die Frequenzverteilung den Landesmedienanstalten weitgehend entzogen würde oder sich spätestens mit der umfassenden Digitalisierung ohnehin erübrigt, verbliebe den LMA die inhaltliche Kontrolle der Privatsender. Fraglich ist, ob hierfür die Vielzahl von Landesmedienanstalten unerlässlich ist. Die Monopolkommission verkennt nicht, dass dies Ausdruck der föderalen Struktur der Medienordnung in der Bundesrepublik ist. Eine Vielzahl der zu kontrollierenden Anbieter wie Lokalradios agiert auch nur regional begrenzt, eine dezentrale Kontrolle erscheint diesbezüglich angebracht. Die Effekte der föderalen Zersplitterung der Medienkontrolle sind jedoch nicht durchweg positiv. Zwar trifft es zu, dass die Länder als Standorte um die großen Fernsehsender konkurrieren und so bezüglich ihres Regulierungsdranges im Rahmen eines Systemwettbewerbs gebremst sind. Dadurch besteht aber potentiell die Gefahr der Nivellierung der Kontrolle im Wettbewerb nach unten. Wer besonders großzügig in der Auslegung der Kontrollvorschriften ist, kann hoffen, viele große Sender in seinem Territorium

²²⁾ Vgl. Tz. 642.

anzusiedeln. Ein Ausweg wäre, die Zahl der LMA auf zwei oder drei überregionale Anstalten zu reduzieren. Dies würde einer staatsvertraglichen Regelung bedürfen. Dagegen wären erhebliche Widerstände zu erwarten. Eine solche Reform böte aber die Möglichkeit, einerseits Einsparungspotentiale zu nutzen, die sich ergeben, wenn das System der Frequenzvergabe überflüssig wird. Andererseits bliebe ein gewisses Element des Systemwettbewerbs erhalten. Eine Kompetenzzuweisung an den Bund wäre damit nicht verbunden. Die Rundfunkkontrolle bliebe verfassungskonform Sache der Länder. Die Länder müssten sich untereinander stärker koordinieren (so wie dies z. B. im Falle der Medienanstalt Berlin-Brandenburg bereits jetzt der Fall ist). Ein solcher Weg sollte zumindest nicht von vornherein ausgeschlossen werden.

2.2.4 Digitales Fernsehen

626. Die Bundesregierung hat als Ziel die Digitalisierung des Rundfunks bis zum Jahre 2010 vorgegeben. Der Vorteil der Digitalisierung besteht einerseits in der Vervielfachung der Übertragungskapazität durch die Kompression der Daten. Auf einem analogen Kanal können bis zu zehn digitale Programme gesendet werden. Die Digitalisierung erlaubt ferner neue Anwendungen, die stärker interaktive Elemente aufweisen, und sie erleichtert die Durchführung von Pay-TV. Zurzeit ist die Bedeutung des digitalen Fernsehens jedoch noch sehr gering. Das liegt daran, dass die Digitalisierung nicht nur auf Seiten der Anbieter Investitionen in neue Technologien, in so genannten „Play-out-centers“, erfordert, in denen der Inhalt digitalisiert wird. Zusätzlich muss der Zuschauer in den Erwerb oder die Miete von Set-Top-Boxen investieren, die aus den digitalen Signalen wieder ein Fernsehbild machen. Mit Set-Top-Boxen können nicht nur digitalisierte Bilder, sondern jede Form digitaler Daten verarbeitet werden. Sie können daher auch als Zugang zum Internet und den damit möglichen Diensten genutzt werden. Die Kosten für die zurzeit im Markt befindlichen Set-Top-Boxen, die sich bisher noch auf die Fernsichtnutzung beschränken, sind mit ca. 800 DM relativ hoch.

Die einzige relevante Technologie für den deutschen Markt stellt die d-Box dar, die von der Kirch-Tochter Betaresearch entwickelt und lizenziert wurde. Betaresearch nimmt damit eine Monopolstellung auf dem Markt für Set-Top-Boxen ein. Eine Standardisierung auf einen einzigen Boxentyp ist nahe liegend, da sich die Zuschauer nur eine Box kaufen werden. Eine ähnliche Standardisierung ist im Bereich der Programm navigatoren zu erwarten. Programm navigatoren dienen dazu, sich durch die Angebotsvielfalt des digitalen Medienangebots hindurchzufinden.

Problematisch ist, dass die d-Box als Standard im Besitz eines Inhabers ist. Decoder und Programm navigator haben einen so genannten „bottleneck“-Charakter. Wer Inhalte – sei es ein konventionelles Fernsehprogramm, seien es interaktive Dienste – anbieten möchte, benötigt den Zugang zu einer Plattform. Der Inhalt muss über die d-Box empfangbar sein und auf ihn sollte im Programm navigator hingewiesen werden. Beides eröffnet

dem Betreiber von Decodern und Programm navigatoren erheblichen Einfluss auf den kommerziellen Erfolg der Inhabers. Wenn der Betreiber selbst auch Inhabers ist, ergibt sich daher ein erhebliches Behinderungspotential. Der Rundfunkstaatsvertrag²³⁾ schreibt daher vor, dass Decoder eine zugangsoffene Schnittstelle („Application Programming Interface“) haben müssen, die einer einheitlichen europäischen Norm entspricht. Gleiches gilt bezüglich der Zugangsfreiheit zu Programm navigatoren. Das Betriebssystem der Set-Top-Box muss so gestaltet und publiziert werden, dass es anderen Anbietern möglich ist, Anwendungen zu programmieren, die über die Set-Top-Box laufen, so wie z. B. Computer-Anwendungen anderer Hersteller mit dem Microsoft PC-Betriebssystem Windows funktionieren.

627. Für die d-Box und ihr Betriebssystem „betanova“ bietet Betaresearch ein Software-Paket an, welches genau dies ermöglichen soll. Andere Inhabers kritisieren, dass dies nicht in vollem Umfang und ohne Nachteile möglich sei. Problematisch ist die vertikale Verflechtung von Inhabers und Decoder-Betreiber. Die Kirch-Gruppe konkurriert auf dem Markt für Inhaltsangebote mit anderen Unternehmen, die, um ihre Inhalte anbieten zu können, auf die Technologie der Kirch-Gruppe zurückgreifen müssen. Um zu testen, ob neue Anwendungen mit dem System der d-Box verträglich sind, müssen sie in einem Probelauf geprüft werden. Dies übernimmt zurzeit die Betaresearch. Hier kann das Problem auftreten, dass ein Konkurrent der Kirch-Gruppe an die Kirch-Tochter Betaresearch detaillierte Informationen über ein neues Produkt noch vor der Markteinführung geben muss. Ein weiterer Vorwurf lautet, dass die Kirch-Gruppe über die Kontrolle der d-Box-Technologie das Innovationstempo der Wettbewerber bestimme. Es scheint klar, dass hierin ein beträchtliches Behinderungspotential liegt. Grundsätzlich vorzugswürdig – aber nicht erzwingbar – wäre daher eine vertikale Separierung von Inhabers und Decoder-Betreiber, um solche Probleme gar nicht erst aufkommen zu lassen. Ein (monopolistischer) Betreiber einer Set-Top-Box müsste zwar noch hinsichtlich seiner Marktmacht gegenüber den Nutzern (Inhabers und Endkunden) kontrolliert werden, es ergäbe sich aber nicht mehr das Problem der Diskriminierung auf dem nachgelagerten Markt für Inhabers.

Auf den ersten Blick könnten die Pläne, die 51 %ige Mehrheit an Betaresearch an die Deutsche Telekom AG (DTAG) abzugeben, einen Schritt in die richtige Richtung darstellen. Die Kirch-Gruppe als Inhabers möchte die Führung bei der technologischen Weiterentwicklung der d-Box an die DTAG abgeben, die nach Angaben der Kirch-Gruppe als Technologiekonzern hierfür besser geeignet sei. Es ist aber unklar, ob sich hierdurch die Probleme nicht noch weiter verschärfen. Durch diese Beteiligung wird die bisherige Trennung zwischen Inhabers und Betreibern von Übertragungswegen durchbrochen. Ein weiterer potentieller bottleneck wird relevant, da ein Inhabers auch den Zugang zu einem digitalen Kabelkanal

²³⁾ Vgl. Tz. 622.

haben muss, will er nicht auf Satellitenausstrahlung beschränkt sein. Durch das gemeinschaftliche Engagement in Betaresearch könnte eine Interessenkonvergenz von Inhalteanbieter, Decoder-Betreiber und der DTAG als (Mit-)Betreiber der Kabelnetzinfrastruktur entstehen, die zu einer Bevorzugung des Programmangebotes von Kirchs Premiere World bei der d-Box und bei der Belegung der Kabelkapazitäten führt. In diese Richtung wirkt, dass die DTAG als Vermarktungspartner von Premiere World fungiert und an dessen Erfolg über eine Vermarktungsprovision beteiligt ist. Kritisch zu beurteilen sind ferner langfristige Verträge zwischen den Kabelgesellschaften der DTAG und der 100 %igen DTAG Tochter Media Service GmbH über die Nutzung der Kabelplätze im digitalen Hyperband. Diese Verträge sollen nach dem Verkauf der Kabelgesellschaften durch die DTAG von den neuen Betreibern übernommen werden. Die DTAG verteidigt dieses Vorgehen damit, dass derartige Vertragsvereinbarungen durch die wirtschaftliche Situation im Kabel bedingt seien. Da sich die Inhalteanbieter zurzeit nicht willens und in der Lage zeigten, für die Kapazitätsnutzung im Voraus ein nennenswertes Entgelt zu zahlen, sei die einzige Einnahmemöglichkeit eine Umsatzbeteiligung der DTAG über einen längeren Zeitraum, was die langfristige Festlegung der Nutzung notwendig mache. Unabhängig vom tatsächlichen Motiv für diese vertraglichen Regelungen bleibt aus Sicht der Monopolkommission ihre potentiell wettbewerbsbehindernde Wirkung bedeutsam. Durch die enge Zusammenarbeit von Kirch und DTAG könnte Konkurrenten der KirchGruppe langfristiger Zugang zum Kunden erschwert werden.

628. Dies zu verhindern, ist eine wichtige Aufgabe für die Missbrauchsaufsicht. Zu fragen ist, wie diese Missbrauchsaufsicht am besten zu realisieren ist. Der Rundfunkstaatsvertrag hat diese Aufgabe den Landesmedienanstalten zugewiesen. Daneben unterlagen zumindest Decoder bisher schon einer sektorspezifischen Regulierung durch die RegTP, wie sie im Fernsehsignalübertragungsgesetz (FÜG) §§ 5 bis 9 festgelegt ist. Nicht der Regulierung durch die RegTP unterliegt die Kanalbelegung. Allerdings verfügt das allgemeine Wettbewerbsrecht über Regelungen zum diskriminierungsfreien Zugang zu Netzen und anderen Infrastruktureinrichtungen mit dem neu eingeführten § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB. Ohne den Zugang zu Decodern, Navigatoren und Kabelkapazitäten kann ein Inhalteanbieter nicht auf dem Markt für Inhaltsangebote gegenüber dem Endkunden in Erscheinung treten. Soweit in diesen Bereichen Marktbeherrschung vorliegt, kann sich ein Inhalteanbieter auf die Regelungen des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB berufen.

Nach Ansicht der Monopolkommission kann jedoch eine darüber hinausgehende, stärker präventiv ausgerichtete sektorspezifische Regulierung durch die RegTP für eine Übergangsphase sinnvoll sein. Der Markt für Multimediendienste im digitalen Bereich befindet sich noch in der Entwicklungsphase. Unerwünschte Entwicklungen – wie die Abschottung eines Marktes durch nicht offene Decodertechnologien – lassen sich im Nachhinein nur schwer korrigieren. Eine punktuelle Ausdehnung z. B. der

bereits vorhandenen Regelungen des FÜG könnte hierfür aber ausreichen. Die Monopolkommission hält es demgegenüber für verfehlt, wenn die Landesmedienanstalten als weitere Institutionen mit diesen regulatorischen Aufgaben betraut werden. Die Landesmedienanstalten haben nach eigenem Verständnis einen medienrechtlichen und inhaltlichen Auftrag. Die Missbrauchsaufsicht über Kabelkapazitäten, Decoder und Programm navigatoren sollte aber allein die Offenhaltung der Märkte zum Ziel haben, also ökonomisch ausgerichtet sein und nicht auf eine „positive Medienordnung“ zielen. Ähnliches gilt für die Programmbündelung. Der Zugang zu Programmplattformen und -bündeln kann ebenfalls eine notwendige Voraussetzung sein, um im Markt tätig zu werden. Auf die Zusammenstellung eines Programmbündels sollte aber nicht inhaltlich motiviert Einfluss ausgeübt werden, sondern nur dann, wenn der Eigentümer einer Plattform seine Macht zur Marktabschottung missbraucht. Zur Gewährleistung der inhaltlichen Vielfalt und zum Schutz vor vorherrschender Meinungsmacht stehen genügend andere medienrechtliche Instrumente zur Verfügung.

Aufgrund der durch die Digitalisierung zu erwartenden Angebotsausweitung steht allerdings zu hoffen, dass sich eine inhaltliche Regulierung zur Wahrung der Vielfalt in der Praxis ohnehin erübrigen wird. Die LMA sollten dann von ihrem Recht, über ein Drittel der Kapazitätsbelegung mitzubestimmen, keinen Gebrauch machen. Wenn nach einer Übergangsfrist absehbar ist, dass die im Markt befindlichen Decoder und Programm navigatoren tatsächlich offen sind, sollte die sektorspezifische Regulierung aufgehoben und der allgemeinen wettbewerbsrechtlichen Kontrolle durch das Bundeskartellamt unterworfen werden.

2.2.5 Funktionsauftrag des öffentlich-rechtlichen Fernsehens

629. In seiner Rechtsprechung erteilt das Bundesverfassungsgericht dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk eine Bestands- und Entwicklungsgarantie. Der öffentlich-rechtliche Rundfunk soll an den neuen technischen Entwicklungen teilhaben und in diese Richtung expandieren dürfen. Dies zeigt sich nicht nur in den oben erörterten Regelungen des Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrages bezüglich der Einspeisungspflicht für die digitalen Angebote von ARD und ZDF. Auch die Ausdehnung der Aktivitäten durch das Offerieren von Online-Diensten und Spartenkanälen wird nicht beschränkt. Von den sich hieraus ergebenden Möglichkeiten machen die öffentlich-rechtlichen Anstalten umfangreichen Gebrauch. Sie bieten Spartenkanäle wie Arte, Phoenix und Kinderkanal neben ihren Vollprogrammen an. In ihrer Entscheidung zu Kinderkanal und Phoenix hat die Europäische Kommission allerdings deutlich gemacht, dass sie die Gebührenfinanzierung dieser Programme als Beihilfe betrachtet, die nur deshalb mit dem Gemeinschaftsrecht vereinbar ist, da sie eine Dienstleistung finanziert, die von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse gemäß Art. 86 Abs. 2 EG-Vertrag ist.

Die öffentlich-rechtlichen Sender bieten auch umfangreiche Online-Informationen über das Internet an. Soweit es sich nur um die Nutzung neuer Technologien oder Formate handelt, mit deren Hilfe die Sender ihrem öffentlich-rechtlichen Auftrag besser nachkommen können, ist hiergegen nichts einzuwenden. Den öffentlich-rechtlichen Sendern sollen die effizientesten Mittel zur Umsetzung ihres Auftrages zur Verfügung stehen. Dies gilt allerdings nur soweit, wie dadurch nicht bestehende Regelungen unterlaufen und ihr Auftrag inhaltlich ausgeweitet wird. Die „Verspartung“ des öffentlich-rechtlichen Angebots (z. B. durch die zusätzliche Einführung von Senioren- oder Jugendkanälen) sollte nicht soweit gehen, dass sich die Frage aufdrängt, für wen dann noch das Vollprogramm der Sender ausgestrahlt wird. Weiterhin sollte selbstverständlich sein, dass die Internet-Angebote von ARD und ZDF programmbezogen und werbefrei sind. In diesem Zusammenhang stimmt es bedenklich, dass das ZDF seine Teletext-Angebote teilweise mit Werbung versieht. Dies unterläuft die Werberegulierung der öffentlich-rechtlichen Sender und darf nicht für die Online-Angebote Schule machen.

Auch Aktivitäten in vollständig anderen Bereichen, wie der geplante Medienpark des ZDF in Mainz, sind nicht vom öffentlich-rechtlichen Auftrag gedeckt. Beim Medienpark handelt es sich um ein rein kommerzielles Freizeitparkangebot, das mit privaten Freizeitanlagen in Konkurrenz stehen würde. Die EU-Kommission untersucht daher zurzeit, ob bei diesem Projekt nicht eine unerlaubte Beihilfe vorliegt. Nach Ansicht der Monopolkommission sollten derartige Aktivitäten nicht von den öffentlich-rechtlichen Anstalten betrieben und schon gar nicht mit Gebührenmitteln finanziert werden. Die inhaltliche Expansion der öffentlich-rechtlichen Sender kann durch das jetzige System der Finanzierungskontrolle durch die Kommission zur Ermittlung des Finanzbedarfs der Rundfunkanstalten (KEF) nicht kontrolliert werden. Auftragsgemäß achtet sie nur darauf, ob die von den Sendern erbrachten Leistungen kosteneffizient erbracht werden, nicht, ob diese Leistungen auch tatsächlich von ihnen erbracht werden sollten. So hat die KEF eine Erhöhung der Rundfunkgebühren gerade mit der Verteuerung der Rechte für Spielfilme und Sportereignisse begründet. Beides sind Bereiche, in denen die öffentlich-rechtlichen Sender weiterhin stark engagiert sind, die nach Auffassung der Monopolkommission aber nicht im Zentrum des öffentlich-rechtlichen Auftrags stehen.

630. Die Wettbewerbsdirektion der EU-Kommission hat im Herbst 1998 drei verschiedene Finanzierungsmodelle für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk vorgeschlagen. Allen gemeinsam ist, dass sie auf einer sehr engen Fassung des inhaltlichen Auftrags der öffentlich-rechtlichen Sender beruhen. Das erste Modell sieht eine reine Finanzierung durch öffentliche Mittel (z. B. aus Gebühren) und ein Werbeverbot vor. Dies kommt den bisher von der Monopolkommission geäußerten Vorstellungen am nächsten. Zu berücksichtigen sind hierbei die Auswirkungen

auf den hochkonzentrierten Fernsehwerbemarkt in Deutschland.²⁴⁾

In der zweiten Option votiert die Generaldirektion Wettbewerb für eine Trennung der verschiedenen Engagements der Sender. Die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten sollten Aktivitäten, die über den unmittelbaren Auftrag hinausgehen, ausgliedern und in rechtlich unabhängigen Unternehmen betreiben, die dann allerdings nicht mit öffentlichen Mitteln finanziert werden dürfen. Ein solches Vorgehen setzt voraus, dass die öffentlich-rechtlichen Sender für eine größere Transparenz sorgen müssten und Rechenschaft ablegen, welche Leistungen von welchen Abteilungen erbracht werden. Dann müsste entschieden werden, welche Leistungen sich innerhalb und welche außerhalb des öffentlich-rechtlichen Auftrags bewegen. Hilfreich könnte in diesem Zusammenhang die geplante Transparenzrichtlinie der EU-Kommission sein.²⁵⁾ Öffentliche Unternehmen und solche, die Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse nach Art. 86 Abs. 2 EG-Vertrag erbringen (worunter die öffentlich-rechtlichen Sender gemäß der Entscheidung zu Phoenix und Kinderkanal fallen), sollen verpflichtet werden, über die verschiedenen Geschäftsbereiche getrennt Rechnung zu legen. Die öffentlich-rechtlichen Sender würden gezwungen, über die Bereiche, in denen Dienste von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse und solche, in denen andere Dienste erbracht werden, getrennt Informationen auszuweisen. Dies könnte als Grundlage für eine rechtliche Separierung des zweiten Bereichs genutzt werden, der dann kommerziell betrieben werden müsste und insoweit den privaten Anbietern gleichgestellt wäre.

Als dritte Alternative schlägt die Generaldirektion Wettbewerb ein Ausschreibungsverfahren vor. Der Staat definiert bestimmte inhaltliche Aufträge, die privaten Fernsehveranstalter reichen Angebote für die Produktion der entsprechenden Inhalte ein und das beste Angebot bekommt den Zuschlag. Ein ähnlicher Ansatz wird seit 1989 in Neuseeland praktiziert. Öffentlich-rechtliche Sender gibt es dort nicht mehr, gefördert wird nur unmittelbar die Produktion als förderungswürdig betrachteter Inhalte, nicht ganze Programmveranstalter. Inhalteproduzenten können sich um staatliche Fördermittel bewerben und dann die produzierten Inhalte selbstständig an die Sendeanstalten weiterverkaufen. Der Nachteil derartiger Vorschläge ist, dass sie mit dem verfassungsrechtlichen Gebot der Staatsferne des Rundfunks in Konflikt geraten, da der Staat detaillierte inhaltliche Vorgaben für den Rundfunk machen muss. Nur bei einer umfassenden Konkretisierung in der Ausschreibung ist gewährleistet, dass die eingehenden Angebote auch auf Basis der Kosten vergleichbar sind. Nur dann ist auch eine Erfolgskontrolle möglich. In Neuseeland entscheidet der Staat im Einzelfall, was förderungswürdig ist und was nicht. Um eine

²⁴⁾ Vgl. Tz. 615.

²⁵⁾ Entwurf der Richtlinie 80/723/EWG über die Transparenz der finanziellen Beziehungen zwischen den Mitgliedsstaaten und den öffentlichen Unternehmen, ABl. EG Nr. C 377 vom 29. Dezember 1999, S. 2.

gewisse Staatsferne zu erreichen, könnte man dies auch einer Stiftung übertragen. Allerdings sind die Erfahrungen in Neuseeland insgesamt entmutigend, da geförderte Sendungen nur in geringem Umfang und zu schlechten Sendezeiten von den Sendern in ihr Programm aufgenommen werden.

631. Die Monopolkommission befürwortet grundsätzlich das erste von der Generaldirektion Wettbewerb vorgeschlagene Szenarium. Um dorthin zu gelangen, muss aber ein Weg gefunden werden, auf dem sich die öffentlich-rechtlichen Sender von den Aktivitäten trennen, die außerhalb ihres Kerngebietes liegen. Vor diesem Hintergrund ist der zweite Vorschlag der Generaldirektion als Übergangslösung interessant. Die Monopolkommission verkennt nicht, dass ein solches Vorgehen nicht nur auf erhebliche Widerstände in den Sendern treffen wird und viele praktische Umsetzungsprobleme aufwirft. Es erfordert eine Zerschlagung bestehender Strukturen innerhalb der Sender und eine Kontrolle zur Vermeidung von Quersubventionierung nach der rechtlichen Separierung. Es handelt sich hierbei aber um einen rechtlich gangbaren Weg, der beschritten werden sollte, um die gegenwärtige Situation zu verbessern und der inhaltlichen Expansion der öffentlich-rechtlichen Sender entgegenzuwirken.

2.3 Zusammenfassung und ordnungspolitische Empfehlungen

632. Der deutsche Fernsehmarkt ist stark konzentriert. Im Bereich des Pay-TV existiert ein Monopol der Kirch-Gruppe, beim Free-TV gibt es neben den öffentlich-rechtlichen Sendern nur zwei private Anbietergruppen, Kirch und Bertelsmann. Trotzdem herrscht zwischen beiden Gruppen effektiver Wettbewerb. Kritisch zu beurteilen sind die hohen Marktzutrittsbarrieren. Sie sollten nicht durch weitere vertikale Integration im Bereich wesentlicher Vorleistungen (Rechtehandel, Decoder, Zugangstechnologien und -wege) verstärkt werden. Wo in diesen Bereichen bereits dominante Positionen der Marktteilnehmer bestehen, muss ein Missbrauch dieser Positionen verhindert werden.

Hinsichtlich der Medienregulierung empfiehlt die Monopolkommission eine Verschlinkung der vorhandenen Regelungen und Institutionen. Hierfür kommen im Besonderen folgende Punkte in Betracht.

- Der Schutz vor „vorherrschender Meinungsmacht“ ist eine bundesweit einheitlich wahrzunehmende Aufgabe. Hierfür ist die KEK eingerichtet worden. Es erscheint daher sinnvoll, die Kompetenz für die Vielfaltsicherung und medienspezifische Konzentrationskontrolle bei dieser Instanz – möglicherweise in Zusammenarbeit mit dem Bundeskartellamt – zu bündeln.
- Bezüglich der Übertragungskapazitäten sollte so weit wie möglich auf die Kräfte des Marktes vertraut werden. Der Betreiber eines Kabelnetzes sollte frei darüber entscheiden können, welche Programme einge-

speist werden. Eingeschränkt werden sollte er nur durch die Verpflichtung, in genau begrenztem Umfang die öffentlich-rechtlichen Angebote zu verbreiten. Dadurch ist bereits eine gewisse Vielfalt des Angebots garantiert. Außerdem ist die medienrechtliche Konzentrationskontrolle wirksam. Weiterhin hat der Netzbetreiber ein eigenes wirtschaftliches Interesse daran, ein attraktives und vielfältiges Angebot zu offerieren.

- Für die Offenhaltung des Marktes und den Zugang zu wesentlichen Einrichtungen wie Decodern oder Programm navigatoren sieht das allgemeine Wettbewerbsrecht in § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB Regelungen vor. Über sie zu wachen, ist Aufgabe des Bundeskartellamtes. Eine sektorspezifische Regelung kann für eine Übergangszeit sinnvoll sein, sollte sich aber ganz auf die Offenhaltung der Märkte konzentrieren und durch die RegTP wahrgenommen werden. Einer Zuweisung von Kompetenzen an die Landesmedienanstalten in diesem Bereich steht die Monopolkommission kritisch gegenüber. Mittelfristig sollte die sektorspezifische Regulierung in der allgemeinen kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht aufgehen.
- Es sollte in Betracht gezogen werden, ob langfristig der Aufgabenbereich der Landesmedienanstalten nicht auf die inhaltliche Kontrolle der Privatsender begrenzt werden kann. Die Zahl der Anstalten könnte dann reduziert werden, um eine effizientere und kostengünstigere Wahrnehmung der Aufgaben zu erreichen.
- Der öffentlich-rechtliche Rundfunk sollte rein gebührenfinanziert betrieben werden. Mit Gebühren dürfen aber nur solche Leistungen erbracht werden, die im unmittelbaren Auftrag der Sender liegen. Andere, vorrangig kommerziell ausgerichtete Angebote, die in gleicher Weise auch von privaten Anbietern erbracht werden können, sind rechtlich zu separieren und rein privatwirtschaftlich zu finanzieren.

3. Zukunft des Breitbandkabelnetzes

633. Das Breitbandkabel ist nach dem Telefonnetz die größte Netzinfrastruktur in Deutschland, die einen direkten Zugang zu den Haushalten ermöglicht. Es besitzt das Potential zu einem Multimedianeitz, über das nicht nur Fernsehen, sondern auch Telefonie, Internet und alle damit verbundenen interaktiven Dienste angeboten werden können. Der wettbewerbspolitische Reiz einer solchen Situation beruht in dem möglichen Infrastrukturwettbewerb zwischen Telefon- und Breitbandkabelnetz. Der Teilnehmeranschluss ist ein natürliches Monopol. Das macht – wie beim Telefon – eine Regulierung dieses Bereiches notwendig. Regulierung ist aber immer nur eine zweitbeste Lösung. Infrastrukturwettbewerb würde es ermöglichen, die Regulierungsintensität zu reduzieren. Noch besteht allerdings kein Infrastrukturwettbewerb. Dafür bedarf es eines umfangreichen Ausbaus des Kabelnetzes. Um diesen nicht zu behindern, müssen die richtigen ordnungspoliti-

schen Weichen gestellt und eine wettbewerbsfördernde Eigentums- und Marktstruktur begünstigt werden.

3.1 Netzstruktur

634. Das Breitbandkabelnetz (BK-Netz) ist bisher ein reines Verteilnetz.²⁶⁾ Es beruht auf einer Baumstruktur, um eine optimale Punkt-zu-Mehrpunkt-Kommunikation zu ermöglichen, bei der ein von einem Sender gesendetes Signal gleichzeitig zu mehreren Empfängern übertragen wird. Die Netze bestehen weitgehend aus Kupferkoaxialkabeln, zunehmend wird auch Glasfasertechnik verwendet. Insgesamt sind ungefähr 21 Millionen Haushalte (Wohneinheiten, WE) an das Netz angeschlossen, weitere 4 Millionen sind anschließbar. Damit besitzt Deutschland den größten Kabelmarkt in Europa, mit einer vergleichsweise hohen Kabelpenetrationsrate: 64 % der Haushalte werden über Kabel erreicht, nur Dänemark (66 %), Belgien und die Niederlande (je 95 %) erreichen höhere Penetrationsraten.

Es existiert allerdings nicht ein einheitliches Netz, sondern eine Vielzahl von Teilnetzen, die meisten davon in Besitz der DTAG. Das Kabelnetz teilt sich auf in vier verschiedene Netzebenen (NE).

- NE 1: Auf der NE 1 werden die Signale vom Inhalteproduzenten, z. B. vom Fernsehstudio, zu den Schaltstellen der DTAG transportiert. Diese Übertragungswege sind ausschließlich im Besitz der DTAG.
- NE 2: Hier werden die Signale bis zu den Breitbandkabel-Verstärkerstellen terrestrisch oder via Satellit transportiert.
- NE 3: Das Signal wird in das eigentliche physische Kabelnetz an den Breitbandkabel-Verstärkerstellen eingespeist und bis zur Grundstücksgrenze geleitet.
- NE 4: Die NE 4 umfasst die letzte Strecke von der Grundstücksgrenze bis in die Wohnung.

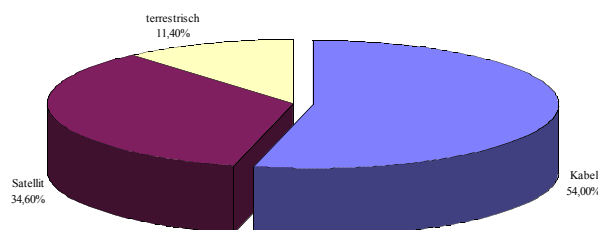
Eine historisch bedingte Besonderheit in Deutschland ist, dass sich NE 3 und NE 4 in unterschiedlicher Eigentümerschaft befinden. Auf der NE 3 (ebenso auf den Ebenen 1 und 2) ist die DTAG eindeutiger Marktbeherrscher (so auch übereinstimmend die Auffassung der RegTP und des Bundeskartellamtes), sie hat den NE 3-Anschluss zu insgesamt 17,7 Millionen WE. Nach Schätzung des Verbandes Privater Rundfunk und Telekommunikation (VPRT) befinden sich weitere drei bis vier Millionen Anschlüsse in Besitz anderer Betreiber. Die NE 4 dagegen ist sehr fragmentiert, mit der DTAG als größtem Anbieter mit 6,1 Millionen angeschlossenen WE (davon 1,3 Millionen über Beteiligungen wie der DeTeKS), gefolgt von Tele-

Columbus (in Besitz der Deutschen Bank, vormals Veba und RWE) mit 1,7 Millionen und Bosch Telekom (1,2 Millionen). Der Rest verteilt sich auf eine Vielzahl kleiner und kleinster Anbieter mit zum Teil nur wenigen Dutzend angeschlossenen WE (die Wohnungswirtschaft versorgt ca. 4,3 Millionen WE, Elektrohandwerksbetriebe versorgen ca. 2,3 Millionen WE). Festzuhalten bleibt, dass die DTAG über ein Monopol bei der Zuleitung der Signale verfügt, aber lediglich zu einem Drittel der Haushalte direkte Kundenbeziehungen hat.

3.2 Netznutzung und wirtschaftliche Situation im Kabelmarkt

635. Das BK-Netz wird zurzeit fast ausschließlich zur Übertragung von Rundfunk, vorrangig analogem Fernsehen, genutzt. Das Netz der DTAG ist flächendeckend nur bis 450 MHz ausgebaut. Im Frequenzspektrum bis 300 MHz werden 33 analoge TV-Programme (bis auf Premiere alle als Free-TV) übertragen. Dazu kommen fünf digitale Programmpakete (von ARD, ZDF, DF1, Premiere, Fremdsprachenangebot der DTAG) im so genannten Hyperband (302-446 MHz). Zurzeit herrscht „drangvolle Enge“ im Kabelnetz. Nicht alle Sender können einen Kanal zugewiesen bekommen, manche Programme müssen sich einen Kanal teilen. Im Bereich der Übertragung von Rundfunk, der zurzeit die einzige Einnahmequelle für die Kabelbetreiber darstellt, steht das Kabel in Konkurrenz sowohl zum terrestrischen Fernsehen (das allerdings eine weitaus geringere Übertragungskapazität hat) als auch zum Satelliten. Satellitenempfang bietet mit maximal 120 digitalen Kanälen eine höhere Übertragungskapazität als das BK-Netz (dort sind bei vollem Ausbau maximal 90 digitale Kanäle möglich) und ist wirtschaftlich für den Zuschauer attraktiv, da nur eine einmalige Investition für die Satellitenschüssel anfällt. Allerdings unterliegen viele Haushalte mietrechtlichen Beschränkungen in Bezug auf die Installation einer Satellitenempfangsanlage.

Anteile am deutschen TV-Markt
(Stand März 1999)



Quelle: DTAG

In Zukunft kann der Kabelübertragung in Form des digitalen terrestrischen Rundfunks ein ernsthafter Konkurrent erwachsen (Digital Video Broadcasting – Terrestrial, DVB-T). Zwar hat DVB-T eine deutlich geringere Übertragungskapazität mit ca. zehn digitalen Kanälen. Es sind

²⁶⁾ Beim Aufbau des Netzes durch die Deutsche Bundespost war ursprünglich auch ein Rückkanal vorgesehen, der aber nie flächendeckend aktiviert wurde. Das Gegenstück zu einem Verteilnetz ist ein „Wahlnetz“, in dem ein Teilnehmer sowohl als Sender wie auch als Empfänger fungieren kann und ein gesendetes Signal nur an einen bestimmten Empfänger und nicht an alle anderen Teilnehmer geht.

jedoch über diese zehn digitalen Kanäle bereits 20 bis 60 Programme übertragbar. Anders als für den Satellitenempfang bedarf es für DVB-T nur einer sehr kleinen Empfangsanlage, vergleichbar einer herkömmlichen Zimmerantenne.

636. Die Wertschöpfungskette bei der Fernsehproduktion umfasst die Inhalteproduktion, die Programmherstellung, die Programmbündelung (bestehend aus mehreren Programmen), die Vermarktung sowie schließlich die Übertragung zum Fernsehzuschauer. Zurzeit sind die Kabelnetzbetreiber in Deutschland nur auf der letzten Stufe tätig. Als reine Transporteure des Signals erhalten sie in geringem Umfang ein Einspeiseentgelt von den Fernsehsendern. Haupteinnahmequelle sind die Kabelgebühren der angeschlossenen Haushalte. Nur die DTAG ist im Bereich der Vermarktung der Anschlüsse und in bescheidenem Umfang auch bei der Programmbündelung (des Ausländerprogramms der DTAG) tätig.

Es wird vielfach die Ansicht vertreten, dass nur durch eine Ausdehnung der Aktivitäten auf andere Wertschöpfungsstufen die Einnahmesituation der Kabelbetreiber verbessert werden kann. Angestrebt wird eine Situation wie in den USA, wo die Kabelnetzbetreiber eigeninitiativ Inhalte kaufen und Programme bündeln, die sie dann zielgerichtet an ihre jeweilige Klientel verkaufen. Einem solchen Modell stehen in Deutschland aber faktische und gesetzliche Hindernisse im Wege. Zum einen behindert die Trennung der NE 3 und NE 4 die Umsetzung eines solchen Konzepts. Zum anderen war es bisher den Kabelnetzbetreibern nicht möglich, über die Kanalbelegung zu entscheiden. Dies lag in der Kompetenz der Länder. In fast allen Ländern bestimmen die Landesmedienanstalten die Belegung aller 33 analogen Kanäle. Auch der neue Rundfunkänderungsstaatsvertrag sieht noch erhebliche Beschränkungen für die Kabelgesellschaften vor.

Wegen der Konkurrenz der anderen Übertragungsmedien und der nur unvollkommenen Ausschöpfung vorhandener Einnahmemöglichkeiten ist die wirtschaftliche Situation im Kabelbereich kritisch. Nach Einschätzung des VPRT operieren die privaten NE 4-Betreiber zwar profitabel, jedoch nicht in dem Umfang, dass sie die Verluste der DTAG ausgleichen würden. Noch 1997 betragen die Verluste der DTAG im Kabelbereich 1,3 Mrd. DM, für 1998 werden bei einem Umsatz von 3,5 Mrd. DM (2,6 Kabelgebühren, 0,9 Übertragungsentgelte) Zahlen zwischen 0,8 und 0,4 Mrd. DM Verlust genannt. Getrieben werden diese Verluste allerdings weniger durch variable Kosten als durch Abschreibungen auf die Kabelanlagen. Insgesamt sieht der VPRT die Kabelbranche als defizitär an. Hinzu kommt die kritische Situation vieler Fernsehsender. Der Pay-TV-Bereich weist Anlaufverluste in Höhe mehrerer Milliarden DM auf, ohne unmittelbare Aussicht, den Break Even zu erreichen. Auch im privaten Free-TV machen viele Anbieter Verluste. Erst langsam erreichen die großen Vollprogramme, allen voran RTL, gefolgt von Sat 1 und Pro Sieben, die Gewinnzone. Insgesamt lässt sich feststellen, dass auf der Basis der jetzt angebotenen Dienste, d. h. TV im Rahmen des jetzigen Marktmodells,

die Gesamteinnahmen aus Werbung und Kabelgebühren die Kosten der Produktion des Fernsehinhaltes und dessen Transport im Kabelbereich kaum decken. Damit die Kabelindustrie eine Zukunft hat, müssen das Kabel ausgebaut und neue Einnahmequellen erschlossen werden.

3.3 Netzausbau und neue Einnahmemöglichkeiten

637. Aufgrund der kritischen wirtschaftlichen Lage der Kabelindustrie wird nach neuen Einnahmemöglichkeiten für das Kabel gesucht. Sie bieten sich im Bereich erweiterter Fernsehdienste mit interaktiven Elementen, wie Near-Video-on-Demand (NVoD)²⁷⁾, true Video-on-Demand (VoD)²⁸⁾, Teleshopping, Telebanking, Spiele u. Ä. oder bei fernsehfremden Diensten, vor allem Telefonie und Internet. Hierfür ist ein Ausbau des Netzes zwingend erforderlich. Das betrifft zum einen die Erweiterung des Frequenzspektrums. Bis 606 MHz ist dies nach Angaben des VPRT relativ problemlos, d. h. ohne größere Aushubarbeiten und Veränderungen am physischen Kabel, möglich. Ein notwendiger Ausbau bis 862 MHz ist dagegen aufwendiger. Um Internet und Telefonie über das BK-Netz zu realisieren, muss dieses rückkanalfähig gemacht werden. Das bedingt eine Veränderung der Netzstruktur, weg von der Baumstruktur und Punkt-zu-Mehrpunkt-Kommunikation hin zur Punkt-zu-Punkt-Kommunikation. Die Kosten für den Netzausbau bis 862 MHz inklusive Rückkanalfähigkeit beziffert die DTAG auf ca. 3,4 Mrd. DM auf der NE 3 und nochmals ca. 2–3 Mrd. DM auf der NE 4. Der VPRT gibt deutlich niedrigere Zahlen an, 1,85 Mrd. DM auf der NE 3 und 2,1 Mrd. DM auf der NE 4. Auf der Kosten- und Investitionsseite dürfte sich hier die Aufsplitterung der NE 4 als besonders nachteilig erweisen. Es ist realistisch anzunehmen, dass nur größere Investoren ein derartig umfangreiches Projekt finanzieren können. Für die Einnahmenseite gilt: Nur eine Konsolidierung und Verschmelzung der NE 3 und 4 vermögen neuen Vermarktungsmodellen und damit neuen Einnahmen eine Chance zu geben.

3.3.1 Fernsehen

638. Bei einer rein quantitativen Ausweitung der TV-Programme können kaum zusätzliche Einnahmen generiert werden. Es ist unwahrscheinlich, dass die Zahlungsbereitschaft für 60 Programme sehr viel höher ist als für 30, da bereits jetzt der Löwenanteil von über 75 % des Fernsehkonsums sich auf die sechs größten Sender (RTL, ARD, ZDF, Dritte Programme, Sat 1, Pro Sieben) konzentriert. Ob man durch Pay-TV den Konsumenten sehr viel mehr Geld entlocken kann, ist ungewiss. Die bisherigen Erfahrungen sprechen eher dagegen. Weiterhin sind in den genannten Investitionskosten noch nicht die Kosten enthalten, die für die notwendigen Decoder bzw. Set-Top-

²⁷⁾ Bei NVoD wird ein Film zeitversetzt, z. B. alle 30 Minuten, neu gesendet, sodass der Zuschauer entscheiden kann, ob er den Film um 20.00 oder 20.30 Uhr etc. schauen möchte.

²⁸⁾ Bei true VoD kann sich der Zuschauer einen Film zu jedem beliebigen Zeitpunkt vom Server des Anbieters herunterladen. True VoD spart damit den Gang zum Video-Verleih.

Boxen entweder von den Veranstaltern oder von den Zuschauern aufgebracht werden müssen. Dies stellt eine weitere Schwierigkeit für die Durchsetzung digitalen Fernsehens dar. Ist digitales Fernsehen einmal etabliert, so droht, wie oben ausgeführt, Konkurrenz durch Satellit und DVB-T.

Hoffnungen werden deshalb auf die erweiterten TV-Dienste wie NVoD oder Teleshopping gesetzt. Hier dürfte die Konkurrenz durch Satellit und DVB-T bedeutsam sein, solange eine Anwendung nur eine geringe Rückkanalkapazität braucht, z. B. zum Bestellen von Gütern oder zum Abrechnen. Dies ist bei NVoD und Teleshopping der Fall. Deshalb können auch hier Satellit und DVB-T dem Kabel Konkurrenz machen, indem dort das Telefonnetz als Rückkanal genutzt wird oder Abrechnungen für Pay-TV über SmartCards abgewickelt werden. Bei Anwendungen wie Spielen oder VoD – was nach dem jetzigen Stand der Technologie auch über das BK-Netz eine relativ teure Alternative zum Video-Verleih darstellt – steht das BK-Netz in Konkurrenz vor allem zum Internet via Telefonkabel.

Insgesamt bleibt abzuwarten, ob sich über erweiterte TV-Dienste tatsächlich die umfangreichen Investitionen zurückverdienen lassen. Festzuhalten ist aber, dass in allen Produktbereichen aktuelle oder potentielle Konkurrenz durch andere Übertragungswege vorhanden ist und insofern ein Regulierungsbedarf nicht besteht.

3.3.2 Kabeltelefonie

639. Ausländische Beispiele belegen die Hoffnung, die von verschiedener Seite in die Kabeltelefonie gesetzt werden. Die umfangreichen Aufkäufe von Kabelnetzen durch AT&T in den USA sprechen dafür, dass das Kabelnetz als direkter Kundenzugang für Sprachtelefonie attraktiv ist. Nach der Zerschlagung von „Ma Bell“ verlor AT&T den direkten Kundenzugang an die neu gegründeten regionalen Gesellschaften („Baby Bells“) und war auf den Ferngesprächsbereich beschränkt. Einen direkten Teilnehmeranschluss wieder zu bekommen, ist für AT&T sehr bedeutsam, nicht nur um Sprachtelefonie, sondern auch um schnelle Internet-Zugänge anbieten zu können. Dies erklärt die enormen Preise von bis zu 4 700 \$, die in den USA pro Teilnehmeranschluss gezahlt werden. Insgesamt hat AT&T 113 Mrd. \$ innerhalb eines Jahres auf den Kauf von Kabelgesellschaften verwendet und verfügt nun über einen direkten Kundenzugang zu ca. 60 % der amerikanischen Haushalte.

In Europa gibt es die meisten Erfahrungen mit Kabeltelefonie in Großbritannien. Die dortigen Kabelgesellschaften offerieren Teilnehmeranschlüsse und Telefondienste mit großem Erfolg. In manchen Gebieten, in denen Kabelgesellschaften tätig sind, konnten sie bis zu 40 % der Kunden von British Telecom gewinnen. Das Kabeltelefoniegeschäft ist hoch profitabel. Die Einnahmen aus Telefondiensten überschreiten bei den Kabelgesellschaften die des Fernsehens, so dass das Anbieten von Telefondiensten bereits als Hauptmotivation für die Verlegung neuer Kabel angesehen wird. Das Kabelnetz wurde in Großbritannien erst

im Laufe der neunziger Jahre aufgebaut. Dabei verlegten die Kabelgesellschaften neben dem Breitbandkabel zusätzlich ein Telefonkabel. Was die Kabelgesellschaften anbieten, ist daher nicht Kabeltelefonie in dem Sinne, dass das Breitbandkabel für Telefondienste genutzt wird. Aufgrund dieser Tatsache und des unterschiedlichen Regulierungsregimes in Großbritannien im Telekommunikationsbereich können aus dem britischen Beispiel nur bedingt Schlüsse für Deutschland gezogen werden.

Besser vergleichbar ist dagegen die Entwicklung in Belgien. Belgien verfügt mit einer Penetrationsrate von 95 % über ein sehr dichtes Kabelnetz. Dort gelingt es kleinen neuen Kabelanbietern wie telenet, beachtliche Erfolge beim Ausbau des Kabelnetzes zu einem Multimedianeetz zu erzielen. telenet legt ein Glasfaser-Backbonenetz und rüstet dann die auf Kupferkoaxialkabel beruhenden Teilnehmeranschlüsse auf. Nach Firmenangaben entschließen sich viele Kunden, die zu telenet wechseln, aufgrund des günstigen Telefonangebots für einen Wechsel. Hinzu kommt ein attraktives Angebot für einen schnellen Internet-Zugang.

Trotz dieser überwiegend positiven Erfahrungen ist der VPRT skeptisch, was das Potential von Kabeltelefonie in Deutschland betrifft. Als Grund hierfür werden vor allem die hohen Investitionen genannt, die für eine Aufrüstung des BK-Netzes für Telefondienste notwendig sind. Hinzu kommt, dass der regulierungsgestützte Wettbewerb im Telekommunikationssektor die Preise zumindest bei den Ferngesprächen deutlich gesenkt hat. Aufgrund dieser Preissenkung dürften sich Investitionen in alternative Infrastrukturen, wie die Umrüstung des BK-Netzes, weniger lohnen.²⁹⁾

3.3.3 Internet-Zugang

640. Das größte Potential besitzt das BK-Netz als schneller Zugang zum Internet und damit als Tor zu den damit verbundenen Einnahmemöglichkeiten aus E-Commerce: als Bestellservice (z. B. Bücherkauf), zum direkten Herunterladen von Dateien gegen Entgelt (z. B. von Software, Filmen, Musik) oder für Telefondienste (Voice over Internet Protocol). Gegenüber dem Telefonkabel besitzt das BK-Netz deutliche technische Vorteile. Ein Kabelmodem, angeschlossen an ein ausgebautes BK-Netz, hat schon heute eine Übertragungsgeschwindigkeit von 10 Mbit/s, das entspricht dem 200fachen eines Telefonmodems und liegt immer noch über der eines ADSL-Anschlusses (Asymmetric Digital Subscriber Line). Ein besonderer Vorteil des BK-Netzes liegt darin, dass ein Einwählen in das Netz entfällt, man also „always on-line“ ist. Telefonkosten fallen nicht an, in der Regel werden feste Entgelte für den Internet-Zugang verlangt („flat rates“). Attraktiv am Kabel ist, dass Gesamtpakete für Medien-

²⁹⁾ Auch in den Niederlanden versucht der Kabelbetreiber UPC zusammen mit drei weiteren Kabelnetzbetreibern, Kabeltelefonie anzubieten. Der Marktanteil ist aber noch sehr gering. Laut Presseberichten warnte UPC den niederländischen Regulierer davor, die Telefentarife weiter zu senken, da sich in diesem Falle Investitionen in das Kabelnetz nicht mehr lohnen würden (Wall Street Journal Europe vom 15. September 1999).

dienste aus einer Hand angeboten werden können, von Fernsehen bis zu Internet.

Allerdings besteht das Risiko, dass das BK-Netz durch andere Techniken verdrängt wird. Konkurrenz erfährt das Breitbandkabel beim schnellen Internet-Zugang durch den Ausbau des Telefonkabels durch xDSL-Techniken (verschiedene Weiterentwicklungen der DSL-Technologie). So forciert die DTAG zur Zeit die ADSL-Technik (T-DSL). Nach allgemeiner Einschätzung verbleibt den Kabelnetzbetreibern nicht mehr viel Zeit für den Netzausbau, da ansonsten der first-mover-advantage von ADSL zu groß sein wird. Dies würde bedeuten, dass der gewünschte Infrastrukturwettbewerb im Bereich des Internet-Zugangs nicht stattfinden könnte. Gerade darum ist es notwendig, die nachfolgend aufgelisteten Probleme zu beseitigen und den richtigen ordnungspolitischen Rahmen für den Netzausbau zu schaffen.

3.4 Probleme beim Netzausbau

3.4.1 Trennung der Netzebenen

641. Die historisch bedingte Trennung der NE 3 und der NE 4 erschwert den Ausbau des Netzes. Auf beiden Ebenen sind Investitionen notwendig, die koordiniert in einer Hand leichter zu bewältigen wären. Gleiches gilt für die Vermarktung der Kabelkapazität, die leichter durch einen integrierten Anbieter zu leisten wäre. Die starke Fragmentierung auf der NE 4 erschwert einen systematischen Netzausbau. Eine „horizontale“ Konzentration, d. h. ein Zusammengehen verschiedener NE 4-Betreiber, trifft nur auf geringe wettbewerbspolitische Bedenken. Wenn sich viele kleine NE 4-Betreiber zusammenschließen oder aufgekauft werden, so ändert sich an der Situation gegenüber dem einzelnen Kabelkunden wenig. Dieser ist hinterher genauso wie zuvor auf einen einzigen Kabelbetreiber in seiner Region angewiesen. Ob es in benachbarten Regionen andere Betreiber gibt, schützt ihn nicht vor der Marktmacht seines Betreibers. Die stärkere Konzentration bei den Netzbetreibern könnte zu einer Verstärkung der Verhandlungsmacht gegenüber den Inhalteanbietern führen. Dadurch würden sich für die Netzbetreiber der Anreiz zur Investition in das Netz erhöhen. Bezüglich einer „vertikalen“ Konzentration, also einer Integration von NE 3 und NE 4, gelten ähnliche Argumente. Insgesamt wäre ein Marktprozess, der zu einer Konsolidierung auf der NE 4 und zu einer Integration der beiden Netzebenen führt, wettbewerblich unbedenklich und in Hinblick auf den Netzausbau zu begrüßen.

3.4.2 Medienrechtliche Nutzungsbeschränkungen

642. Ein Hindernis regulatorischer Natur ist die gesetzliche Einschränkung der Kabelnutzung. Zwar tritt mit dem Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrag in dieser Hinsicht eine gewisse Verbesserung ein, trotzdem ist der Kabelnetzbetreiber noch nicht hinreichend frei in der Verfügung über das Kabel.³⁰⁾ Im „Must-carry“-Bereich ist

der Betreiber einer digitalen BK-Netzanlage verpflichtet, das gesamte Bouquet der öffentlich-rechtlichen Sender einzuspeisen. Für den verbleibenden „Non-must-carry“-Bereich gilt, dass im Umfang von einem Drittel der Kapazität besonders auf die Interessen der angeschlossenen Teilnehmer und auf ein vielfältiges Angebot (an Vollprogrammen, Spartenprogrammen, Fremdsprachenprogrammen, Mediendiensten) zu achten ist. Hierüber entscheiden im Zweifel die Landesmedienanstalten. Nur über den verbleibenden Rest kann der Betreiber selbst frei nach Maßgabe der allgemeinen Gesetze (z. B. TKG) verfügen.

Diese Regelungen erhöhen die Unsicherheit für die Kabelnetzbetreiber. Immer wenn die öffentlich-rechtlichen Sender ihr Angebot ausweiten, ist der Netzbetreiber verpflichtet, neue Kapazität zur Verfügung zu stellen. Für den „Non-must-carry“-Bereich ist unklar, was unter hinreichender Vielfalt zu verstehen ist. Es wäre wünschenswert, wenn sich die Landesmedienanstalten diesbezüglich eine besondere Zurückhaltung beim Eingriff in die Kapazitätsbelegung auferlegen würden.

Weiterhin entsteht neuer Regulierungs- und Entscheidungsbedarf hinsichtlich der Höhe der Entschädigung, die der Kabelnetzbetreiber für die von ihm zwangsweise zur Verfügung gestellte Kapazität erhält. Insgesamt erschwert diese Regulierung den Übergang zu einem neuen Marktmodell, in dem der Kabelbetreiber über die Inhalte, die über das Kabel transportiert werden, bestimmt und diese Inhalte selbst vermarktet.

3.4.3 Telekommunikationsrechtliche Entgeltregulierung

643. Auch auf der Einnahmenseite hat ein Kabelnetzbetreiber Regulierungen zu beachten. Alle Einnahmen, Einspeisegebühren von den Inhalteanbietern ebenso wie die Teilnehmerentgelte, können der Entgeltregulierung unterliegen. Bisher gab es Verfahren gegen die DTAG sowohl bezüglich ihrer Einspeisegebühren³¹⁾ als auch der Teilnehmerentgelte beim Kabelfernsehen³²⁾. Das Senden und Empfangen von Bildern und Tönen für die Öffentlichkeit stellt nach § 3 Nr. 16 und 19 TKG eine Telekommunikationsdienstleistung dar. Gemäß der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes, und dieser Einschätzung folgen sowohl Bundeskartellamt als auch die RegTP, wird der relevante Markt für einen Kabelnetzbetreiber sehr eng abgegrenzt. Relevant soll nur der Markt für Kabelübertragungen zu bestimmten Teilnehmern sein, also in der Regel das Gebiet, das von einer Kabelgesellschaft bedient wird. Durch diese Marktabgrenzung wird jeder Kabelnetzbetreiber zum Marktbeherrscher und unterliegt damit der Ex-post-Regulierung nach § 30 TKG. Man könnte sogar eine Ex-ante-Regulierung der Entgelte für gefordert

³¹⁾ Beschluss der RegTP vom 24. März 1999 zur nachträglichen Entgeltregulierung der Einspeiseentgelte für analoge TV-Programme, in Auszügen veröffentlicht in MultiMedia und Recht 5/1999, S. 299 ff.

³²⁾ Beschluss der RegTP vom 30. April 1998 zur nachträglichen Entgeltregulierung gegen die DTAG im Fall der Preiserhöhung für Kabelanschlüsse, nicht veröffentlicht.

³⁰⁾ Vgl. Tz. 621.

halten, wenn man die BK-Netze als „Übertragungswege“ für „Telekommunikationsleistungen“ „für die Öffentlichkeit“ betrachtet. Für sie wäre dann eine Lizenz der Klasse 3 erforderlich ist (§ 6 Abs. 1 und Abs. 2, Ziff. 1 c TKG). Marktbeherrschende Unternehmen der Lizenzklasse 3 unterliegen der Ex-ante-Entgeltregulierung gemäß § 25 Abs. 1 TKG.³³⁾ Die RegTP widerspricht dieser Auffassung und hält nur eine Ex-post-Regulierung für erforderlich. Die Frage Ex-post- oder Ex-ante-Regulierung ist noch Gegenstand eines beim Verwaltungsgericht Köln anhängigen Verfahrens. Besonders eine Ex-ante-Entgeltregulierung kann die Einnahmemöglichkeiten eines Kabelnetzbetreibers reduzieren und im schlimmsten Falle einer schwer kalkulierbaren administrativen Beeinflussung unterwerfen.

Aus Sicht der Monopolkommission überwiegen beim BK-Netz, anders als beim Telefonnetz, die negativen Auswirkungen einer Entgeltregulierung. Die Regulierungsnotwendigkeit ist beim BK-Netz geringer und die negativen Folgen einer Entgeltregulierung sind gravierender. Für das bestehende TV-Geschäft existiert ein alternativer Teilnehmerzugang via Satellit. Ergänzt wird dies zukünftig durch digitales terrestrisches Fernsehen (DVB-T). In Zukunft werden die Voraussetzungen für eine nachträgliche Missbrauchsaufsicht nach dem allgemeinen Kartellrecht beim BK-Netz günstiger sein als beim Telefonnetz. Wenn in verschiedenen Regionen unterschiedliche Netzbetreiber tätig sind, so existieren vergleichbare Märkte, deren Preise für eine nachträgliche Missbrauchsaufsicht durch das Bundeskartellamt als Vergleichsmaßstab genutzt werden können. Für neue Einnahmemöglichkeiten wie Internet besteht ebenfalls kein Regulierungsbedarf, da es hier Infrastrukturwettbewerb durch das Telefonnetz gibt. Gleichzeitig sind beim BK-Netz die negativen Auswirkungen auf die Investitionsanreize gravierender. Niedrige Interconnection-Tarife beim Telefon reduzieren den Anreiz, eigene Telefonleitungen zu legen, also eine Infrastruktur zu duplizieren, die bereits vorhanden ist und über ausreichende Kapazitäten verfügt. Entgeltregulierungen bei der Nutzung des BK-Netzes reduzieren den Anreiz zum Ausbau einer Infrastruktur, die gegenwärtig – für die gewünschten Anwendungen – noch nicht zur Verfügung steht

3.4.4 Eigentümerschaft der Deutschen Telekom AG

644. Das vielleicht größte Hindernis für den Netzausbau stellt die Rolle der DTAG als Eigentümerin dar. Das Kabel hat in der Vergangenheit keine Gewinne erbracht, da die DTAG nur Fernsehen darüber angeboten hat. Sie hat in der Vergangenheit keine Anstrengungen unternommen, weitere Dienste über das Netz anzubieten und das Netz dafür auszubauen. Für die DTAG ist es fraglos uninteressant, über das Kabel Telefondienste anzubieten, da sie hierfür schon das Telefonnetz zur Verfügung hat. Be-

³³⁾ So auch, abweichend von der Einschätzung der RegTP, die Beurteilung durch das Bundeskartellamt im Fall der nachträglichen Entgeltregulierung für die Einspeisegebühren der DTAG, Februar 1999.

züglich des Internet-Zugangs setzt sie stark auf den Ausbau des Telefonnetzes.

Dass die doppelte Eigentümerposition der DTAG bei Telefon- und BK-Netz ein großes Hemmnis bei der Entwicklung des Netzausbaus ist, ergibt sich auch aus der großangelegten Cable Review der Europäischen Kommission aus dem Jahre 1997.³⁴⁾ Die Doppel-Eigentümerschaft verhindert den Infrastrukturwettbewerb zwischen beiden Netzen und den Ausbau des Kabelnetzes. Diese Position hat die Kommission, im Besonderen die Generaldirektion Wettbewerb, immer wieder vertreten.³⁵⁾ Die Empfehlung der Cable Review ist, dass eine vollständige Separierung der beiden Netze die beste Lösung sei, eine rein rechtliche Trennung wird als unzureichend betrachtet. Trotz dieser eindeutigen Empfehlung verlangt die neue EU-Kabelrichtlinie nur eine rechtliche Separierung.³⁶⁾

645. Dieser Forderung ist die DTAG zum 1. Januar 1999 nachgekommen. Sie hat das Kabelgeschäft in neun Regionalgesellschaften unter dem Dach der Kabel Deutschland GmbH (KDG) ausgelagert. Für die Vermarktung und andere zentrale Vorleistungen des Kabelgeschäfts wurde die 100 %ige DTAG-Tochter Media Service GmbH (MSG) gegründet. Bereits 1999 kündigte die DTAG an, die Regionalgesellschaften verkaufen zu wollen. Der Verkaufsprozess sah vor, dass die Regionen einzeln veräußert werden sollten, wobei für mehrere Regionen gleichzeitig geboten werden konnte. Nach Angaben der DTAG ist das Motiv für diese Vorgehensweise, dass sich die DTAG durch den stückweisen Verkauf einen höheren Erlös verspricht. Die DTAG stellte in Aussicht, dass erste Vertragsabschlüsse bereits im vierten Quartal 1999 stattfinden könnten. Im Februar 2000 fand der erste Teilverkauf statt. Der US-Investor Callahan erwarb 55 % der größten Regionalgesellschaft (Nordrhein-Westfalen). Weitere Teilverkäufe folgten im ersten Halbjahr 2000 (z. B. wurden 65 % der hessischen Kabelgesellschaft an die Investorengruppe Klesch verkauft).

Die Monopolkommission begrüßt, dass der Verkaufsprozess in Gang kommt und hofft auf einen raschen und möglichst vollständigen Rückzug der DTAG aus dem Breitbandkabel. Der bisherige Verlauf gibt diesbezüglich allerdings Anlass zur Skepsis. Einerseits will die DTAG an allen Gesellschaften einen Anteil von mindestens 25 % plus einer Aktie behalten (im Fall NRW ist ihr Anteil noch höher), andererseits ist die zukünftige Rolle der MSG, die vollständig im Besitz der DTAG bleibt, unklar. Die DTAG begründet den Wunsch, einen relevanten Anteil an den Gesellschaften zu halten damit, dass sie an der zukünfti-

³⁴⁾ Cable Review, Study undertaken by Arthur D. Little for DG IV of the European Commission, June 1997.

³⁵⁾ Vgl. Commission Communication concerning the review under competition rules of the joint provision of telecommunications and cable TV networks by a single operator and the abolition of restrictions on the provision of cable TV capacity over telecommunications networks, ABl. EG Nr. C 71 vom 7. März 1998; Rede von H. Ungerer (Generaldirektion Wettbewerb) am 3. Februar 1999 auf dem Second World CATV Strategies Summit.

³⁶⁾ Richtlinie 1999/64/EG, ABl. EG Nr. L 175 vom 10. Juni 1999, S. 39.

gen Wertsteigerung des Kabels teilnehmen möchte. Ein strategisches Interesse sei damit nicht verknüpft, ein Käufer sei in seiner Geschäftspolitik vollkommen frei, z. B. um Telefondienste über das Kabel anzubieten. Von der MSG würden nur solche Leistungen den Kabelnetzbetreibern angeboten, die zu zentralisieren sinnvoll sind, wie Conditional Access, Rechnungsstellung, Abonnenntenverwaltung, SmartCards, aber auch Programmbündelung. Die Regionalgesellschaften seien nicht verpflichtet, diese Dienstleistungen der MSG in Anspruch zu nehmen.

646. Der Ausbau des Netzes durch einen unabhängigen Betreiber könnte zu einer Konkurrenz mit der DTAG besonders in den Bereichen Telefonie und Internet führen. Das macht einen Interessenkonflikt bezüglich der DTAG-Beteiligung an den Kabelgesellschaften wahrscheinlich. Es sind viele Konstellationen vorstellbar, in denen die DTAG ein aus ihrem Stammgeschäft motiviertes Interesse hat, auf die Kabelgesellschaften im Sinne der Beschränkung des Wettbewerbs Einfluss zu nehmen. Die DTAG möchte weiterhin im Breitbandkabelbereich aktiv sein und hat damit trotz ihrer gegenteiligen Beteuerungen automatisch strategische Interessen auf diesem Gebiet. Darauf deutet sowohl die 25 %ige Beteiligung an den Kabelgesellschaften hin als auch das Festhalten an der MSG. Für die Marktentwicklung ist es wichtig, dass neue Kabelbetreiber tatsächlich vollständig frei sind in der Vergabe der Übertragungsfrequenzen. Sie sollten im Rahmen des Verkaufsprozesses nicht durch langfristige Verträge auf bestimmte Vereinbarungen mit der MSG verpflichtet werden. Für ein strategisches Engagement spricht auch die Zusammenarbeit mit der KirchGruppe im Bereich der Decoder-Technik.³⁷⁾ Die DTAG hätte dann nicht nur Einfluss über die Programmbündelung via MSG, sondern auch über die Kontrolle des Endgerätes – der d-Box – auf die Art der Anwendungen, die über das Breitbandkabel von den Verbrauchern genutzt werden können.

Selbst wenn eine Reihe weiterer Regionen nach dem Vorbild NRW verkauft werden, behält die DTAG weiterhin eine starke Position im Kabelbereich, sodass mit einem Infrastrukturwettbewerb nur in begrenztem Umfang gerechnet werden kann. Das bedeutet, dass die Hoffnung auf eine Reduzierung der Entgeltregulierung enttäuscht wird. Dies gilt nicht nur für den Telekommunikationsbereich. Durch die über 25 %ige Beteiligung der DTAG an den Kabelgesellschaften sind diese in der wettbewerblichen Betrachtung als mit der DTAG verbundene Unternehmen zu betrachten. Bei der Frage der Regulierung der von ihnen erbrachten Leistungen wäre dann immer auch die marktbeherrschende Stellung der DTAG auf dem benachbarten Telefonmarkt zu berücksichtigen. Praktisch könnte das bedeuten, dass Entgelte für den Internet-Zugang über das BK-Netz entgeltreguliert werden müssten, da die verbundenen Unternehmen im relevanten Markt marktbeherrschend sind (die Kabelgesellschaft im Bereich des Breitbandkabelzugangs, die DTAG im Bereich des Telefonzugangs). Die Monopolkommission bekräftigt daher ihre Forderung nach einem vollständigen Rückzug der DTAG aus dem Kabelbereich. Eine vollständige Veräußerung würde für klare Marktstrukturen im Breitbandkabel-

markt sorgen und auf der Grundlage von Infrastrukturwettbewerb auch die Regulierungsnotwendigkeit im gesamten Telekommunikations- und Multimedia-Bereich reduzieren.

3.5 Regulierungsbedarf für das Breitbandkabelnetz

647. Gerade um den Verkaufsprozess für die Käufer zu beschleunigen und die Planungssicherheit für Investoren zu erhöhen, muss der Regulierungsrahmen für zukünftige BK-Netzbetreiber klar sein. Dem Investor muss die Möglichkeit gegeben werden, sein investiertes Geld zurückzuverdienen. Aus diesem Grund sollte sein Handlungsspielraum nur dort regulatorisch beschränkt werden, wo dies unbedingt notwendig ist.

3.5.1 Kanalbelegung

648. Ein Investor wird nur dann in effizientem Ausmaß investieren, wenn er den gesamten Ertrag aus seiner Investition erhält. Muss er den Ertrag mit jemand anderem teilen, so wird sein Investitionsanreiz reduziert und er wird tendenziell ein zu geringes Investitionsvolumen wählen. Genau diese Gefahr besteht bei Investitionen in das BK-Netz, wenn der Investor nicht über die gesamte von ihm geschaffene Übertragungskapazität verfügen kann. Zwar gilt, dass der Betreiber die Kapazitäten, die er aufgrund der medienrechtlichen Regulierung des Rundfunkstaatsvertrages z. B. den öffentlich-rechtlichen Sendern zur Verfügung zu stellen hat, nicht unentgeltlich abgeben muss. Es steht jedoch zu vermuten, dass der Erlös, den er erzielen kann, maximiert wird, wenn er alleine über das gesamte Spektrum verfügen kann. Wie oben ausgeführt wäre es wünschenswert, den medienrechtlichen Eingriff in die Kanalbelegung auf ein Minimum zu begrenzen. Über einen genau abgegrenzten „Must-carry“-Bereich für die öffentlich-rechtlichen Angebote hinaus sollte der Betreiber im Rahmen der allgemeinen Missbrauchsaufsicht frei sein.³⁸⁾

3.5.2 Entgeltregulierung

649. Das TKG schreibt eine (Ex-post- oder Ex-ante-) Entgeltregulierung für marktbeherrschende Unternehmen auf Telekommunikationsmärkten vor. Entscheidend für die Frage der Entgeltregulierung ist, ob sie auf dem jeweils relevanten Markt tatsächlich eine marktbeherrschende Stellung einnehmen. Die einschlägige Marktabgrenzung stützt sich auf das „Pay-TV-Durchleitungsurteil“ des Bundesgerichtshofes vom 19. März 1996³⁹⁾ und ist sowohl vom Bundeskartellamt als auch von der RegTP übernommen worden. Die darin vertretene Ansicht grenzt den Markt denkbar eng ab, sodass quasi per definitionem jeder BK-Netzbetreiber ein Monopolist ist. Ein BK-Netzbetreiber nimmt demgemäß eine Monopolstellung in zweierlei Hinsicht ein, zum einen gegenüber dem Kabelkunden, der Inhalte nachfragt, zum anderen gegenüber den Anbietern von Inhalten, die diese in das Netz einspeisen wollen. Das Argument, für die Kabelkunden gelte,

³⁷⁾ Vgl. Tz. 627.

³⁸⁾ Vgl. Tz. 642.

³⁹⁾ WuW/E BGH 3058.

dass sie prinzipiell auf andere Übertragungswege, speziell auf Satellitenempfang, ausweichen könnten und so die Monopolstellung der BK-Netzbetreiber begrenzt sei, lässt der Bundesgerichtshof mit Hinweis auf „wirtschaftliche(n) ... rechtliche(n) und tatsächliche(n) Schwierigkeiten“ für einen solchen Wechsel nicht gelten.

Der Einschätzung des Bundesgerichtshofes ist insoweit zu folgen, als ein BK-Netzbetreiber in Höhe der Kosten, die einem Kunden durch einen Wechsel zu einer anderen Übertragungsart (d. h. im Besonderen in Höhe der Kosten für eine Satellitenantenne) entstehen, einen Spielraum für überhöhte Preise hat. Dies hat die Übertragung von Rundfunk jedoch mit den meisten anderen Gütern gemein. Für viele Güter gilt, dass ein Ausweichen auf ähnliche, im Wettbewerb stehende Güter mit Wechselkosten verbunden ist, die einen monopolistischen Spielraum eröffnen. Das Vorhandensein derartiger Kosten, zumal sie sich in diesem Falle in überschaubarem Rahmen halten, kann kaum als Rechtfertigung einer Regulierung ins Feld geführt werden. Wichtiger erscheint, dass viele Haushalte aufgrund mietrechtlicher Beschränkungen keine Möglichkeit haben, auf Satellitenempfang auszuweichen. Gegenüber solchen Haushalten besteht tatsächlich eine Monopolstellung des Kabelanbieters.⁴⁰⁾

Der Bundesgerichtshof argumentiert weiterhin, dass auch gegenüber den TV-Sendern eine Monopolstellung der Kabelbetreiber vorliege. Entscheidend sei der Zugang zu einem bestimmten Kunden, der über einen Kabelanschluss verfügt. Dieser Anschluss sei nicht durch einen beliebigen anderen ersetzbar. Die Inanspruchnahme der Durchleitung durch das Kabel sei unausweichlich, um diesen Kunden bedienen zu können. Der Satellit stelle hier keine Alternative dar, da der Fernsehsender nicht bestimmen könne, über welches Medium der Haushalt sein TV-Programm bezieht. Damit sieht sich der TV-Sender für jeden einzelnen Kunden einer Kabelgesellschaft, den er erreichen will, einem monopolistischen Zwischenhändler – dem BK-Netzbetreiber – gegenüber, den er nicht umgehen kann. Unabhängig von der Größe eines BK-Netzbetreibers in seinem eigenen Gebiet ist er nach dieser Einschätzung immer Monopolist.⁴¹⁾

⁴⁰⁾ Gleichwohl ist auch hier die Monopolmacht nicht völlig unbegrenzt durch die Alternative „Satellit“. Bei sehr hohen Kabelgebühren werden die Mieter Druck auf den Vermieter ausüben, um einen Satellitenempfang zu ermöglichen.

⁴¹⁾ Folgt man dieser Marktabgrenzung, so muss tatsächlich von einem natürlichen Monopol im Kabelbereich gesprochen werden. Zwar gibt es in den USA vereinzelt so genannte „Cable Overbuilds“, d. h. parallel verlegte BK-Netze. Der VPRT verweist jedoch auf Berechnungen, dass dies betriebswirtschaftlich kaum profitabel sein könne (VPRT, Entwicklung der BK-Netze in Deutschland, Berlin 1999, S. 141). Vor diesem Hintergrund dürfte es erst recht zweifelhaft sein, ob ein Cable Overbuild volkswirtschaftlich sinnvoll ist. Zumindest bei einem modernen Kabelnetz, in dem auf absehbare Zeit keine Kapazitätsengpässe zu erwarten sind, gilt, dass Übertragungskapazitäten effizienter von einem einzigen Anbieter offeriert werden können. Es dürfte auch günstiger sein, etwaige Kapazitätsengpässe durch die Aufrüstung des bestehenden Netzes zu beseitigen, als parallel ein neues Kabel zu verlegen. Es spricht daher viel dafür, dass das BK-Netz, was die Übertragung via Kabel in einem vorgegebenen Übertragungsgebiet anbetrifft, alle Merkmale eines natürlichen Monopols aufweist.

650. Die Marktabgrenzung des Bundesgerichtshofes ist nicht unproblematisch. Sie würdigt nicht hinreichend die negativen Effekte einer zu strikten Entgeltregulierung. Jedes Mehr an Regulierung reduziert den Anreiz eines Investors, das Netz auszubauen, da er über die von ihm ausgebauten Ressource nur begrenzt frei verfügen kann. Bezüglich der Regulierung von Infrastruktur stellt sich die grundsätzliche Frage nach dem Regulierungsziel. Entweder will man einen diensteorientierten Wettbewerb erreichen, dann sollte man den Netzzugang erzwingen und die Netznutzung (entgelt-) regulieren. Oder man erhofft sich Infrastrukturwettbewerb, dann würde eine zu starke Regulierung die Investitionsanreize in die Infrastruktur reduzieren.⁴²⁾ Wo immer ein Infrastrukturwettbewerb möglich ist, sollte dieser nach Ansicht der Monopolkommission angestrebt werden. Nur so ist mittelfristig eine deutliche Absenkung des Interventionsniveaus möglich. Denn ein auf reguliertem Netzzugang gegründeter Dienstewettbewerb – wie er z. B. gegenwärtig auf dem Telefonmarkt stattfindet – kann immer nur regulierungsgestützt funktionieren und erfordert einen dauerhaften Eingriff in das Marktgeschehen. Dem Ausbau des BK-Netzes kommt deshalb eine zentrale wettbewerbspolitische Bedeutung zu, da durch den entstehenden Infrastrukturwettbewerb zum Telefonnetz auch die Regulierungsnotwendigkeit im Telekommunikationsbereich abnimmt.

Gleichzeitig gibt die Argumentation des Bundesgerichtshofes nach Ansicht der Monopolkommission der marktmachtbegrenzenden Wirkung alternativer Übertragungswege zu wenig Gewicht. Erstens ist es für den Anbieter möglich, Einfluss darauf auszuüben, welche Art von Anschluss der Endkunde wählt, z. B. in dem er den Erwerb von Satellitenschüsseln bezuschusst, so wie es bei Set-Top-Boxen der Fall ist.⁴³⁾ Zweitens spricht die gegenwärtige Marktsituation nicht dafür, dass durch die besondere Stellung der Kabelbetreiber hohe Ineffizienzen entstehen. Die Nachfrage nach Frequenzen übersteigt zurzeit bei den (zugegebenermaßen regulierten) herrschenden Preisen das Angebot und das gesamte Frequenzspektrum ist ausgenutzt. Die Gefahr, dass durch zu hohe, monopolistische Einspeisepreise eine zu geringe Menge an Kapazität nachgefragt wird, ist nicht gegeben. Die Marktmacht der Kabelnetzbetreiber könnte höchstens dazu führen, dass sie sich im Vergleich zu den Inhalteanbietern einen großen Teil des ökonomischen Überschusses aneignen können. Dies scheint aber, nimmt man den geringen Umfang der Einspeisegebühren als Maßstab, nicht der Fall zu sein, wäre aber im Zweifelsfalle unter Effizienzgesichtspunkten auch unerheblich, solange es nicht zu einer mengenmäßigen Unterversorgung kommt.

⁴²⁾ Vgl. hierzu auch die Ergebnisse der öffentlichen Konsultation zum Grünbuch der Europäischen Kommission „Konvergenz der Branchen Telekommunikation, Medien und Informationstechnologie“, KOM (97) 623 vom 10. März 1999.

⁴³⁾ Begrenzt wird dies jedoch durch ein Trittbrettfahrerproblem zwischen den TV-Sendern. Über eine von RTL gesponsorte Satellitenschüssel kann der Haushalt auch Sat 1 empfangen.

Zurzeit gelingt es nur der DTAG, nicht aber kleineren BK-Netzbetreibern, Einspeisegebühren durchzusetzen. Dies zeigt, dass nicht allein der exklusive Zugang zu einzelnen Kunden, sondern die Anzahl der Kabelkunden, die ein Betreiber erreichen kann, für die Aufteilung der Überschüsse ausschlaggebend ist. Drittens ist zu erwarten, dass in der digitalen Zukunft des Fernsehens die technische Entwicklung neue Übertragungswege hervorbringen wird. Neben Fernsehen über Internet gilt dies vor allem für DVB-T. Im Vergleich zu den bisherigen Konkurrenten des Kabels stellt DVB-T eindeutig eine Verbesserung dar. Gegenüber dem herkömmlichen analogen terrestrischen Rundfunk hat es den Vorteil, fünf- bis zehnmal so viele Programme übertragen zu können. Dem Satellitenempfang ist es durch die viel kleinere Empfangsantenne und die Möglichkeit der regionalen Ausstrahlung überlegen.

651. Unklar ist bisher, was die Marktabgrenzung des BGH für erweiterte Dienste, die über das BK-Netz angeboten werden, bedeutet. Nach Ansicht der Monopolkommission sollen die Entgelte, die BK-Netzbetreiber von VoD-Anbietern, interaktiven Teleshoppingsendern, Internet-Providern, Kabeltelefonengesellschaften etc. erhalten, nicht reguliert werden, da alternative Zugänge zu den Teilnehmern bestehen.⁴⁴⁾ Das BK-Netz ermöglicht für Internet und Telefonie einen alternativen Teilnehmeranschluss zum Telefonnetz und steht damit automatisch im Wettbewerb mit diesem. Es wäre widersinnig, wenn man einerseits den Ausbau des BK-Netzes als Instrument des

Infrastrukturwettbewerbs forderte und förderte, andererseits aber das BK-Netz als (lokales) natürliches Monopol betrachtete und regulierte.

Gerade aufgrund der Perspektive eines Infrastrukturwettbewerbs und der dazu notwendigen Investitionen in das BK-Netz sollten die durch Regulierung verursachten Unsicherheiten für die Betreiber minimal gehalten werden. Eine Entgeltregulierung für mögliche Internet- oder Telefondienste scheint wegen der Konkurrenz durch das bestehende Telefonnetz nicht notwendig, wenn beide Netze von unterschiedlichen Eigentümern betrieben werden. Ansonsten sind die im Zusammenhang mit dem Verkaufsprozess erwähnten Überlegungen zur Marktbeherrschung wiederum relevant (und würden eine Entgeltregulierung erfordern). Für die Regulierung der Entgelte für die Übertragung von Fernsehen sollte mehr auf den schon aktuellen Wettbewerb via Satellit und den – möglicherweise durch hohe BK-Gebühren forcierten – zukünftigen Wettbewerb durch DVB-T gebaut werden. Problematisch könnte bis dahin allerdings die Situation für viele Mieter sein, die nicht auf Satellit ausweichen können. Es wäre denkbar, die Regulierung darauf zu beschränken, gleiche Entgelte zu verlangen, dem BK-Netzbetreiber also die Möglichkeit zu nehmen, seine größere Marktmacht gegenüber solchen Kunden auszunutzen. Hierfür könnten die allgemeinen Regelungen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (§ 19 Abs. 4 Nr. 3 GWB als Diskriminierungsverbot) ausreichen.

⁴⁴⁾ Vgl. Tz. 638-640.

KAPITEL VI

Buchpreisbindung

1. Problemstellung

652. Die Debatte um die Buchpreisbindung ist ein wettbewerbsspolitischer „Evergreen“. Dies beruht auf der Tatsache, dass Bücher Wirtschaftsgüter sind und zugleich bedeutende Kulturgüter sein können. Insofern fühlen sich viele berufen, für die Buchpreisbindung zu streiten. Befürworter sehen in ihr ein Element zum Schutz des kulturellen Erbes und der kulturellen Vielfalt. Für andere ist sie nur ein Ausdruck einer Interessenideologie, die mit ermüdender Monotonie und Einfallslosigkeit zur Rechtfertigung einer Wettbewerbsbeschränkung hervorgebracht wird.

Das aktuelle Verfahren der Europäischen Kommission gegen den länderübergreifenden Sammelrevers zwischen den Mitgliedstaaten Deutschland und Österreich hat die Buchpreisbindung nun in der deutschen Öffentlichkeit als wettbewerbsspolitisches Thema „wieder belebt“. Hierbei liegt der Fokus des Verfahrens auf der Beschränkung des innergemeinschaftlichen Handels. Jedoch lässt sich das deutsche Kartellrecht und damit die nationale Buchpreisbindung nicht gegen die Auswirkungen europarechtlicher Entscheidungen immunisieren; auch dürfte die nationale Preisbindung nicht ad calendae graecas mit den europarechtlichen Vorgaben im Einklang sein. So stellt sich angesichts der mit ihr verbundenen Wettbewerbsbeschränkung die Frage nach ihrer Angemessenheit.

653. Einführend werden die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf dem deutschen Buchmarkt dargestellt (Abschnitt 2). Danach werden die deutschen Rahmenbedingungen mit denen in anderen Industrieländern verglichen (Abschnitt 3). Es folgt eine Darstellung des europarechtlichen Rahmens, einschließlich des aktuellen Falls vor der Europäischen Kommission (Abschnitt 4). Nach dieser Absteckung des realpolitischen Terrains wird die Buchpreisbindung einer ökonomischen Analyse unterworfen. Die Argumente pro und contra einer möglichen vertikalen Preisbindung werden aus wettbewerbstheoretischer und empirischer Sicht analysiert. Der Abschnitt schließt mit einer wettbewerbsspolitischen Beurteilung (Abschnitt 5). Danach wird aus kulturökonomischer Sicht die bisherige Sonderbehandlung des Buchmarktes aufgegriffen (Abschnitt 6). Abschließend werden Empfehlungen für die zukünftige Regulierung des deutschen Buchmarktes gegeben; explizit wird hierbei auf mögliche Folgen des aktuellen europarechtlichen Falles eingegangen (Abschnitt 7).

2. Rahmenbedingungen des Buchmarktes

2.1 Historischer Abriss der deutschen Buchpreisbindung

654. § 14 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) verbietet in Deutschland die vertikale Preisbindung (auch Preisbindung der zweiten Hand genannt). Die einzige gesetzliche Ausnahme bildet der Markt für Verlagserzeugnisse, für den es nach § 15 GWB gestattet ist, den Endkundenpreis zu fixieren.

Der Begriff „Verlagserzeugnisse“ wird dabei umfassend definiert. Er enthält alle Produkte, die durch ein graphisches, fotomechanisches oder vergleichbares Verfahren hergestellt werden und die eine im Vordergrund stehende Informations- und Anleitungsaufgabe haben. Hierunter fallen neben Büchern sowie Zeitungen und Zeitschriften namentlich Hotel- und Reiseführer, Musikalien, Kunstblätter, Kalender, Kleinschriftum wie Postkarten, Atlanten und Globen, entsprechend hergestellte Lehrmittel sowie Vordruckalben für Briefmarken. Unter die Preisbindung fallen nach der Entscheidung des Bundesgerichtshofes (BGH) „NJW auf CD-ROM“ vom 11. März 1997 auch neue technische Entwicklungen, wenn und soweit durch sie herkömmliche Verlagserzeugnisse substituiert werden. Ausdrücklich bezieht sich diese Einschätzung auf CD-ROM-Versionen von Fachzeitschriften. Nicht unter die Preisbindung fallen antiquarische Bücher, Schallplatten, Musikkassetten, Tonbänder, vordrucklose Briefmarkenalben und Blankoblätter, Spiele sowie (nach herrschender Meinung) Kombinationserzeugnisse wie Lehrmaterial mit Kassetten. Umstritten ist die Anwendung von § 15 bei Aufträgen der öffentlichen Hand, da hier die vertikale Preisbindung mit dem öffentlichen Preisrecht kollidiert. Nach überwiegender Meinung schließt die vertikale Preisbindung nicht die Möglichkeit aus, für nicht preisgebundene Titel unverbindliche Preisempfehlungen vorzugeben.

655. Der Ursprung der heutigen Buchpreisbindung ist in der Kröner-Reform (1878–1888) zu sehen, die als Reaktion auf die mangelnde Konkurrenzfähigkeit der Provinzbuchhandlungen gegenüber dem Versandhandel, welcher vorwiegend in Leipzig ansässig war, zu werten ist. Zu Beginn des Kaiserreiches hatte der Provinzbuchhandel vergleichsweise schlechte Einkaufskonditionen bei den Verlagen. Dieser komparative Wettbewerbsnachteil konnte auch durch regionale horizontale Preisabsprachen zwischen den Provinzsortimentern nur wenig gemindert werden. Da angesichts der Gewerbeordnung von 1869 eine gesetzlich fixierte vertikale Preisbindung nicht umsetzbar war, empfahl der Vorsteher des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler Adolf Kröner den Verlegern und den

Sortimentern, eine gemeinsame Abmachung zur Abwehr des Preiswettbewerbes zu treffen.

Die Dachorganisation der Provinzsortimenter forderte hierauf im Jahre 1882 die Verleger auf, sich zu Rabattkürzungen gegenüber „Schleuderern“ zu verpflichten. Verbündete auf Seiten der Verleger fanden sich dabei primär bei solchen, die auf den Vertriebsweg „Provinzsortimenter“ angewiesen waren und bei Verweigerung einer Rabattkürzung einen Boykott fürchteten oder sich aus der Kooperation Vorteile gegenüber nicht kooperierenden Verlagen versprochen. In den darauf folgenden Jahren gelang es dem Börsenverein schrittweise, unter Anwendung von Sanktionsmechanismen, die Einhaltung fester Buchpreise auszudehnen. Diese Entwicklung gipfelte 1887/88 in der Aufstellung der buchhändlerischen Verkaufsordnung, deren wichtigster Satzungspunkt die Verpflichtung für alle Mitglieder des Börsenvereins war, die Vergabe von Rabatten an die Endkunden zu unterlassen und somit ein Einhalten von festen Ladenpreisen der Verleger zu garantieren. Abgestützt wurde die Buchpreisbindung durch die Androhung drastischer Sanktionen. Im Buchhändler-Börsenblatt wurde eine Spalte für die wirtschaftlichen Akteure im Buchmarkt eingerichtet, die gegen die Verkaufsordnung verstießen, und zwar unabhängig davon, ob sie sich dazu verpflichtet hatten oder nicht. Den verpflichteten Buchhändlern wurde zur Auflage gemacht, die geschäftlichen Beziehungen mit den genannten Firmen abzubrechen, ansonsten wurden die Sanktionen auch auf sie ausgedehnt. Hierdurch kam der Preiswettbewerb auf der Händlerebene weitgehend zum Erliegen.

Das erfolgreich installierte System der Buchpreisbindung hat sich bis heute wenig verändert. Zwar wurde es immer wieder kontrovers diskutiert, doch konnten weder die Kartelldebatte im Kaiserreich, noch die Kartellverordnung in der Weimarer Republik noch das grundsätzliche Kartellverbot im Rahmen der Dekartellierungsgesetze der Alliierten ihren Fortbestand gefährden. Die Dekartellierungsgesetze verboten zwar die vertikale Preisbindung, doch wurde dieses Verbot nie konsequent umgesetzt. So wurde auf eine Verfolgung von Sachverhalten unter der Voraussetzung verzichtet, dass sie dem Entwurf des GWB entsprachen, der die vertikale Preisbindung bei Markenartikeln als zulässig ansah. Auch die Abschaffung der Markenpreisbindung im Rahmen der GWB-Novelle von 1973 führte nicht zu einer grundlegenden Änderung des Preisbindungssystems für Verlagserzeugnisse, das aus kulturpolitischen Gründen als Ausnahme beibehalten wurde.

656. Die juristische Ausgestaltung der Buchpreisbindung unterlag vielen Änderungen. Seit 1966 bildet der Sammelrevers die Grundlage des Systems. Hierunter ist ein Preisbindungs-Vertragstext in Form eines Verpflichtungsscheines zu verstehen, in dem alle einzeln abgeschlossenen Preisbindungsverträge „aus Gründen der Vereinfachung des Verwaltungsaufwandes“ äußerlich zusammengefasst werden. In ihm verpflichten sich die Buchhändler, die Preisbindung gegenüber allen am Revers beteiligten Verlagen einzuhalten. Diese dürfen wiederum nur diejenigen Buchhandlungen beliefern, die den

Revers unterschrieben haben. Somit ist auf der Händlerebene der Preiswettbewerb bei den gebundenen Titeln ausgeschlossen. Deren Marktanteil beträgt rund 90 % der in Deutschland gehandelten Bücher.

Im Jahre 1974 wurde der so genannte Franzen-Revers, benannt nach dem ersten Treuhänder der Preisbindung, in seiner aktuellen Form eingeführt. Die Aufgabe des Treuhänders ist es, die Durchsetzung der Buchpreisbindung zu fördern, Preisbindungsverstöße und -prozesse zu registrieren und Abmahnungen an die Preisunterbieter zu verfassen. Das Treuhändersystem wurde 1985 vom Bundesgerichtshof (BGH) als rechtlich zulässig erklärt.¹⁾

2.2 Rechtlicher Rahmen

657. In seiner neuen Fassung sieht § 15 Abs. 1 GWB vor, dass bei Verlagserzeugnissen das nach § 14 GWB bestehende Verbot von Vereinbarungen zwischen Unternehmen über die Preisgestaltung oder Geschäftsbedingungen der zweiten Hand nicht gilt, soweit ein Unternehmen seine Abnehmer bindet, bei der Wiederveräußerung bestimmte Preise zu vereinbaren, oder seine Abnehmer verpflichtet, dass diese ihren Abnehmern die gleichen Bedingungen bis zur Weiterveräußerung an den letzten Verbraucher auferlegen. Hieraus erschließt sich unmittelbar das Ziel, bei preisgebundenen Titeln eine Einheitlichkeit der Endverbraucherpreise herzustellen.

Dies impliziert die Möglichkeit, auf zwischengelagerten Handelsstufen auch bei preisgebundenen Titeln freie Preise zu setzen, solange die Preise für den Endkunden gebunden werden. Die Verlage können somit grundsätzlich unterschiedliche Rabatte für die Händler vergeben, die allerdings nicht weitergegeben werden dürfen. Werden die Preise für einen Zwischenhändler gebunden, so muss diese Preisbindung für alle Abnehmer der Handelsstufe erfolgen. Zulässig ist nur die autonome Preisbindung, d. h. der Verlag muss stets Herr der Preisbindung sein und kann weder zu ihrer Einführung noch zu ihrer Beibehaltung verpflichtet werden. Keine rechtliche Grundlage besteht für eine kollektive Preisbindung aufgrund von Absprachen zwischen den Verlagen. Zu beachten ist ferner, dass nach § 15 Abs. 1 GWB nur die Preise, nicht jedoch die Konditionen bindungsfähig sind. Zu den Preisen gehören neben den Rabatten auch Sonderpreise aus Anlass von Subskriptionen. Nicht unter die Preise fallen Skonti, die entsprechend § 2 Abs. 2 GWB als Konditionen gelten.

658. § 15 Abs. 2 GWB legt fest, dass die Vereinbarungen schriftlich zu fixieren sind. Hierbei genügt es, wenn die Beteiligten Urkunden unterzeichnen, die auf eine Preisliste oder auf eine Preismitteilung Bezug nehmen. Bei Büchern, Kunstdrucken, Kalendern und im Kleinschrifttum erfolgt die Bindung über den Sammelrevers. Zeitschriften- und Musikalienhändler verwenden ein dem Sammelrevers vergleichbares System.²⁾ Unter einem

¹⁾ Vgl. Urteil des BGH vom 9. Juli 1985, WuW/E BGH 2175.

²⁾ Vgl. Rappers, T., Vertikale Preisbindung bei Verlagserzeugnissen und Schulbuchhandel, Pfaffenweiler 1991, S. 176 ff.

Sammelrevers ist zu verstehen, dass die Preisbindung mehrerer Verlage in einer Urkunde, dem Revers, in Form eines Rahmenvertrages zusammengefasst werden. Der Sammelrevers wird durch einen Treuhänder verwaltet. Dieser ist bevollmächtigt, neue Verlage in den Sammelrevers aufzunehmen. Hierdurch werden die beteiligten Buchhändler auch an diese Vertragspartner gebunden, ohne direkt mit den Verlagen in vertragliche Verhandlungen getreten zu sein. Die Verlage werden im Börsenblatt des Deutschen Buchhandels veröffentlicht.

659. Der Sammelrevers gliedert sich in allgemeine Bedingungen und eine Liste möglicher Sonderbedingungen. Zentraler Inhalt der allgemeinen Bedingungen ist ein weit gefasstes Umgehungsverbot. Dieses schließt auch indirekte Verletzungen aus, d. h. durch Zugaben, Freixemplare, Boni und Nachlässe für angeblich antiquarische Exemplare. Sonderpreise, soweit nach der Liste der Sonderbedingungen zulässig, sind ebenfalls gebunden. Eine allgemeine Sonderregelung gibt es für Schulbuch-Nachlässe. Bei Bestellungen der öffentlichen Hand werden abhängig von der Titellzahl und dem Gesamtbestellwert Nachlässe von 8 bis 15 % gewährt. Ausdrücklich ausgeschlossen sind hier Skonti. Von der Preisbindung ausgenommen werden können lediglich Inhaber und Mitarbeiter von Buchhandlungen, Buchautoren bezüglich der Werke ihres Verlages und so genannte „Lehrprüfstücke“ für Lehrer. Bei der Weitergabe gebundener Bücher an noch nicht durch eine Unterzeichnung des Revers gebundene Händler muss die Preisbindung eingehalten werden. Ebenfalls gebunden sind Reimporte, d. h. ausländische Wiederverkäufer. Explizit werden Konventionalstrafen für ein vorsätzliches oder fahrlässiges Unterlaufen definiert. Diese Sanktionen treten auch in Kraft, wenn Verlage ihre eigenen Preise unterbieten oder Dritte dazu veranlassen. Buchhändler und Verlage verpflichten sich gegenseitig zur Kontrolle der Preisbindung. Die Händler haben bei „begründeter Vermutung“ eines Verstoßes Einsicht in die Geschäftsbücher zu gewähren. Der Zwischenhandel ist generell zum Nachweis des Einhaltens der Preisbindung verpflichtet. Die Verlage müssen im Gegenzug die Preisbindung beim Direktverkauf und im zweigleisigen Vertrieb einhalten. Die vertragliche Bindung kann jederzeit gekündigt werden; jedoch bleibt die Preisbindung für die bereits gelieferten Bücher bestehen.

Die fakultativen Sonderbedingungen ermöglichen es den Verlagen, einheitlich geregelte Nachlässe zu gewähren. Wissenschaftliche Bibliotheken können einen mengenunabhängigen Nachlass von 5 % erhalten, Volksbibliotheken einen Nachlass von 10 %. Bei Nachlassgewährung sind zusätzliche Barzahlungsnachlässe, d. h. Skonti, ausgeschlossen. Hingegen sind Skonti von 3 % bei Nichtgewähren eines weiteren Nachlasses zulässig. Die Nachlässe an wissenschaftliche Bibliotheken können an einen „Mindestvermehrungssatz“ von 50 000 DM gebunden werden. Möglich ist auch ein vollständiger Ausschluss von Nachlässen durch den Verlag. Geregelt Nachlässe gibt es ferner noch für den Hörscheinbezug und für Loseblattsammlungen. Ein Ausschluss des Kleinschrifttums von der Preisbindung kann vereinbart werden.

660. Die Preisbindung bei Verlagserzeugnissen untersteht nach § 15 Abs. 3 GWB einer Missbrauchskontrolle durch das Bundeskartellamt. Dieses kann von Amts wegen oder auf Antrag eines gebundenen Abnehmers die Preisbindung für unwirksam erklären oder die Anwendung einer neuen gleichartigen Preisbindung verbieten, wenn die Preisbindung missbräuchlich gehandhabt wird oder die Preisbindung bzw. ihre Verbindung mit anderen Wettbewerbsbeschränkungen geeignet ist, die gebundenen Waren zu verteuern, ein Sinken ihrer Preise zu verhindern oder ihre Erzeugung bzw. ihren Absatz zu beschränken.

Als Missbrauchssachverhalt kommt speziell das Praktizieren einer unwirksamen Preisbindung in Betracht. Die Freistellungsvoraussetzungen sind insbesondere dann nicht erfüllt, wenn die Preisbindung nicht lückenlos durchführbar ist, da hierdurch die gebundenen Händler missbräuchlich benachteiligt würden. Hierbei ist zwischen einer gedanklichen und einer praktischen Lückenlosigkeit zu unterscheiden. Erstere bedeutet, dass das System theoretisch lückenlos aufgebaut ist. Die gedankliche Lückenlosigkeit braucht nur auf dem Markt bestehen, auf dem der Händler tätig ist. Eine gedankliche Lückenhaftigkeit in Bezug auf ausländische Märkte ist ohne Bedeutung, solange nicht Reimporte ernsthaft in Betracht kommen. Die praktische Lückenlosigkeit bedeutet, dass das System in der Praxis lückenlos gehandhabt wird, d. h. dass es im Wesentlichen von allen gebundenen Händlern eingehalten wird und deren Wettbewerbslage im Wesentlichen gleich ist. Dies impliziert, dass der Preisbinder die (praktische) Lückenlosigkeit kontrolliert und unmittelbar sanktionierend bei Verletzungen eingreift. Umstritten ist, ob das Preisbindungssystem nur die praktische Lückenlosigkeit aufweisen oder auch – so die herrschende Meinung – theoretisch lückenlos sein muss. Nach der Rechtsprechung des BGH liegt eine praktische Lückenlosigkeit nicht vor, wenn dem Gebundenen nicht mehr zugemutet werden kann, sich am Preisbindungsvertrag festhalten zu lassen. Die Beweislast liegt dabei bei dem gebundenen Unternehmen. Da die praktische Lückenlosigkeit kaum nachweisbar erscheint, begnügt sich die Praxis mit dem Nachweis der gedanklichen Lückenlosigkeit in Verbindung mit einer regelmäßigen Kontrolle und sofortigen Verfolgung aller bekannt gewordenen Verstöße.

Hinsichtlich der Lückenlosigkeit der Preisbindung sind speziell auch die Preise und Ausstattungen von Parallelausgaben relevant. Die Unterschiede zwischen Original- und Parallelausgabe sind anhand von vier Kriterien zu bewerten: Wertunterschied, zeitlicher Abstand des Erscheinens, Preisdifferenz und Tragweite der Abnahmeverpflichtungen. Unter Berücksichtigung der Entscheidungspraxis des Bundeskartellamtes werden im Franzen-Revers für Buchklubs die folgenden Leitsätze gegeben. Geringerer Wert: Ist eine Buchgemeinschaftsausgabe deutlich schlechter ausgestattet, so liegt im Regelfall kein Missbrauch vor. Gleicher Wert und relevanter Preisunterschied: Ist die Ausgabe gleichwertig, so ist ein Preisunterschied nur dann unbedenklich, wenn strikte und hohe Bedingungen für die Klubmitgliedschaft gelten. Generell besteht ab Preisabschlägen von 20 % gegenüber der Originalausgabe die Gefahr eines Missbrauchstatbestandes. Deutlich höhe-

rer Wert und niedrigerer Preis: Diese Konstellation ist meist missbräuchlich. Bei so genannten „Pseudobuchgemeinschaften“ bzw. einer möglichen Belieferung von Nichtmitgliedern ist ferner schon ein geringer Preisunterschied als missbräuchlich zu werten.

Abgesehen von der mangelnden Lückenlosigkeit kann sich eine Unwirksamkeit der Preisbindung auch ergeben, wenn es an der Schriftform fehlt oder wenn die Handhabung der Preisbindung zu einer unzulässigen Diskriminierung führt. Ferner liegt ein Missbrauchssachverhalt vor, wenn das bindende Unternehmen durch einen Direktvertrieb die gebundenen Preise unterbietet oder eine Gruppe von Abnehmern im Wege eines so genannten zweigleisigen Vertriebs gegenüber anderen Abnehmern begünstigt.

2.3 Wirtschaftliche Rahmendaten des deutschen Buchmarktes

661. Der deutsche Buchmarkt hatte im Jahre 1998 ein Umsatzvolumen von ungefähr 17,8 Mrd. DM. Darin enthalten sind die Umsätze aus dem Vertrieb von Fach- und wissenschaftlichen Zeitungen in Höhe von 1,8 Mrd. DM. Auf den Umsatz mit Büchern entfielen somit fast 90 % des Buchmarktes. Im Vergleich zum Vorjahr wuchs der Buchmarkt um 1,6 %. Besonders hohe Wachstumsraten wies dabei der Internet-Buchhandel auf, der sein Volumen von 25 Mio. DM auf 60 Mio. DM steigerte, d. h. mehr als verdoppelte. Jedoch machte er im Jahre 1998 weniger als 0,4 % des Buchmarktes aus. Die Bedeutung des Internet-Buchhandels für die einzelnen Unternehmen variiert stark.

Tabelle VI.1:

Verteilung der Umsätze im deutschen Buchmarktauf die einzelnen Vertriebswege

Vertriebsweg	1994		1995		1996		1997		1998		ΔMarktanteil
	Umsatz (Mio.DM)	Anteil (%)	Umsatz (Mio.DM)	Anteil (%)	Umsatz (Mio.DM)	Anteil (%)	Umsatz (Mio.DM)	Anteil (%)	Umsatz (Mio.DM)	Anteil (%)	
Sortimentsbuchhandel	9 697	60,7	9 959	60,2	10 278	59,7	10 376	59,3	10 501	59,1	- 1,6%
Warenhäuser	808	5,1	828	5,0	840	4,9	814	4,7	826	4,6	- 0,5%
Reise-/Versandbuchhandel	1 027	6,4	1 056	6,4	1 159	6,7	1 214	6,9	1 246	7,0	+ 0,6%
Verlage (Direktvertrieb)	2 242	14,0	2 439	14,7	2 626	15,2	2 780	15,9	2 922	16,4	+ 2,4%
Buchgemeinschaften	690	4,3	690	4,2	680	3,9	666	3,8	666	3,7	- 0,6%
Sonstige Verkaufsstellen ¹	1 511	9,5	1 564	9,5	1 647	9,6	1 647	9,4	1 614	9,1	- 0,4%
Insgesamt (im Vergleich zu 1994)	15 975 100	100	16 536 103,5	100	17 230 107,9	100	17 497 109,5	100	17 775 111,3	100	
Bruttoinlandsprodukt (1994=100)	100		103,8		105,1		108,2		111,2		

¹ Bahnhofsbuchhandlungen, Kioske, Supermärkte, etc.

Rund 60 % der vom Börsenverein des Deutschen Buchhandels befragten Unternehmen rechnen mit einer weiteren Umsatzsteigerung dieses Vertriebsweges.

Einen Überblick über die Verteilung der Umsätze von 1994 bis 1998 auf die einzelnen Vertriebswege bietet die vorstehende Tabelle VI.1, welche in der rechten Spalte die Marktanteilsveränderungen in den vier Jahren in Prozentpunkten ausweist.

Es zeigt sich, dass das Umsatzvolumen an Büchern zwischen 1994 und 1998 um 11,3 % zugenommen hat; dies entspricht in etwa der Steigerung des Bruttoinlandsproduktes (BIP) im gleichen Zeitraum. Die durchschnittliche Wachstumsrate der Buchumsätze betrug etwa 2,8 % pro

Jahr, allerdings mit sinkender Tendenz (im Vergleich zum BIP-Wachstum).

Von den Umsatzsteigerungen in den vergangenen vier Jahren profitierten – absolut gesehen – am meisten der Sortimentsbuchhandel (+ 804 Mio. DM), der Direktvertrieb (+ 680 Mio. DM) sowie der Reise- und Versandbuchhandel (+ 219 Mio. DM). Das Umsatzvolumen der Warenhäuser stieg geringfügig (+ 18 Mio. DM), das der Buchgemeinschaften sank (- 24 Mio. DM). Marktanteilsgewinner ist in erster Linie der Direktvertrieb (+ 2,4 Prozentpunkte). Auch der Reise- und Versandbuchhandel konnte seinen Marktanteil leicht steigern (+ 0,6 Prozentpunkte). Alle anderen Vertriebswege verzeichneten einen Marktanteilsverlust. Dieser fiel beim Sortimentsbuchhandel am höchsten aus (- 1,6 Prozentpunkte).

Tabelle VI.2:

Verteilung der Umsätze im deutschen Buchmarkt auf einzelne Warengruppen

Jahr Warengruppe	1994		1995		1996		1997		1998		94-98 ΔMarktanteil
	Umsatz (Mio.DM)	Anteil (%)	Umsatz (Mio.DM)	Anteil (%)	Umsatz (Mio.DM)	Anteil (%)	Umsatz (Mio.DM)	Anteil (%)	Umsatz (Mio.DM)	Anteil (%)	
Fachbuch/Wissenschaft/Schulbuch	5 638	35,3	5 835	35,3	6 032	35,0	6 080	34,7	6 232	35,1	- 0,2%
Allgemeine Literatur	8 794	55,0	9 109	55,1	9 550	55,4	9 679	55,3	9 713	54,6	- 0,4%
davon:											
• Taschenbuch	1 497	9,4	1 564	9,5	1 631	9,5	1 680	9,6	1 715	9,6	+ 0,2%
• Belletristik/Sachbuch/ Jugendbuch/Lexika/ Kartographie/	6 235	39,6	6 515	39,4	6 818	39,6	6 843	39,1	6 782	38,2	- 1,4%
• Restauflagen	972	6,1	1 030	6,2	1 101	6,4	1 156	6,6	1 216	6,8	+ 0,7%
Bücher insgesamt	14 432	90,3	14 494	90,4	15 582	90,4	15 579	90,1	15 945	89,7	- 0,6%
Fach-/wissenschaftliche Zeitschriften (Vertriebs Erlöse)	1 543	9,7	1 592	9,6	1 648	9,6	1 738	9,9	1 830	10,3	+ 0,6%
Insgesamt	15 975	100	16 536	100	17 230	100	17 497	100	17 775	100	

Einen Überblick der wirtschaftlichen Entwicklung der einzelnen Warengruppen des Buchmarktes liefert die Tabelle VI.2; die rechte Spalte weist wiederum die Marktanteilsveränderungen in Prozentpunkten aus.

Die Marktanteile der Warengruppen zeigen in der jüngeren Vergangenheit nur geringe Veränderungen. Marktanteilsgewinne gab es bei den Restauflagen (+ 0,7 Prozentpunkte), den Fach- und wissenschaftlichen Zeitschriften (+ 0,6 Prozentpunkte) und den Taschenbüchern (+ 0,2 Prozentpunkte). Marktanteilsverluste waren bei der Warengruppe Belletristik/Sachbuch/Jugendbuch/Lexika/Kartographie/Sonstiges (- 1,4 Prozentpunkte) und in der Wa-

rengruppe Fachbuch/Wissenschaft/Schulbuch zu verzeichnen (- 0,4 Prozentpunkte).

Hinsichtlich des Exportes ist in erster Linie der deutschsprachige Raum bedeutsam. So gingen 1997 ca. 46,0 % der Exporte nach Österreich und in die Schweiz. Das Exportvolumen des Buchhandels (einschließlich Noten, Kalender, Kartographie, Zeitschriften und Zeitschriften) betrug 3,14 Mrd. DM.

662. Hinsichtlich der Preisentwicklung lässt sich auf Statistiken des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels und des Statistischen Bundesamtes zurückgreifen. Der Börsenverein weist als Buchpreisindex die Entwicklung

Tabelle VI.3:

Entwicklung des Durchschnittspreises der lieferbaren Bücher

Jahr	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Veränderung zum Vorjahr in %	+ 4,4	+ 0,2	+ 1,0	+ 5,6	+ 4,8	+ 4,7	- 1,5

Quelle: Börsenverein des Deutschen Buchhandels (Hrsg.): Buch und Buchhandel in Zahlen 1999, S. 93

des Durchschnittsladenpreises von Büchern aus. Dessen Entwicklung zwischen 1992 und 1998 findet sich in der Tabelle VI.3.

Alternativ findet sich in Tabelle VI.4 der Buchpreisindex des Statistischen Bundesamtes, welcher der Entwicklung

des Lebenshaltungskostenindex gegenüber gestellt wird. Die Zeile Differenz der Preisentwicklung gibt dabei an, um wieviel Prozentpunkte der Buchpreisindex (im Vergleich zum Vorjahr) stärker bzw. schwächer angestiegen ist als der Vergleichsindex, hier der Lebenshaltungskostenindex.

Tabelle VI.4:

Buchpreisindex und Lebenshaltungskostenindex

Jahr	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Buchpreisindex	90,1 ¹	93,5 ¹	96,6 ¹	100	101,6	103,4	106,6
Lebenshaltungskostenindex	92,4	95,7	98,3	100	101,4	103,3	104,3
Differenz in der Preisentwicklung (in Prozentpunkten)	- 0,6	+ 0,1	+ 0,5	+ 1,7	+ 0,2	- 0,1	+ 2,2

¹ Einschließlich Zeitungen und Zeitschriften.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1996 (unter Umrechnung auf Basis 1995=100) und 1999

Die Statistik des Börsenvereins (Tabelle VI.3) zeigt eine relevante Zunahme des Durchschnittspreises der lieferbaren Bücher in den Jahren 1995 bis 1997. Im Jahr 1998 nahm jedoch der Durchschnittspreis im Vergleich zum Vorjahr um 1,5 % ab. Allerdings stieg der Durchschnittspreis der Erstauflagen um 3,3 % im Vergleich zum Vorjahr. Im Jahre 1998 betrug der Durchschnittspreis der

veröffentlichten Erstauflagen 41,79 DM. Erstmals aufgelegte Taschenbücher hatten einen Durchschnittspreis von 16,02 DM.

Da jeder Titel das gleiche Gewicht in dem Buchpreisindex des Börsenvereins erhält, ist er wenig repräsentativ, da die Nachfrage nach den einzelnen Titeln erheblich differiert. Deshalb ist der innerhalb des Preisindex für die

Lebenshaltung der privaten Haushalte ermittelte Buchpreisindex des Statistischen Bundesamtes zu bevorzugen, der das Einkaufsverhalten der Haushalte stärker berücksichtigt. Tabelle VI.4 zeigt diesbezüglich, dass mit Ausnahme der Jahre 1992 und 1997 die Buchpreise stärker gestiegen sind als die Lebenshaltungskosten. Somit ist

festzuhalten, dass die von den Haushalten gekauften Bücher in den letzten Jahren vergleichsweise teurer geworden sind.³⁾ Ein weiterer Vergleich des Buchpreisindex mit dem Einzelhandelspreisindex (Tabelle VI.5) für die Jahre 1992 bis 1998 zeigt, dass der Buchpreisindex seit 1993 stärker angestiegen ist.

Tabelle VI.5:

Buchpreisindex und Einzelhandelspreisindex

Jahr	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Buchpreisindex	90,1 ¹	93,5 ¹	96,6 ¹	100	101,6	103,4	106,6
Einzelhandelspreisindex	96,2	98,1	99,2	100	100,8	101,3	101,7
Differenz in der Preisentwicklung (in Prozentpunkten)	+0,6	+1,5	+2,0	+2,6	+0,8	+1,3	+2,8

¹ Einschließlich Zeitungen und Zeitschriften.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1996 (unter Umrechnung auf Basis 1995=100) und 1999

663. In den neunziger Jahren wies die inländische Titelproduktion ein stetes Wachstum auf; dies gilt sowohl für die Gesamtzahl der Titel als auch für die Anzahl der Erstauflagen. Das Verhältnis Erst- zu Neuauflage ist dabei annähernd konstant geblieben und beträgt in etwa drei Viertel zu einem Viertel. In der nachfolgenden Tabelle VI.6 findet sich die jüngere Entwicklung der Titelproduktion.

Zwischen 1994 und 1998 ist somit die Titelanzahl um 10,5 % gestiegen, d. h. um fast 2,8 % pro Jahr. Berücksichtigt man, dass gemäß Tabellen VI.1 und VI.4 in diesem Zeitraum die Umsätze im Buchmarkt um 11,2 % und die Preise der verkauften Bücher um insgesamt 10,4 % gestiegen sind, so ist eine Reduktion der durchschnittlich abgesetzten Exemplare pro Titel um insgesamt ca. 10 % zu schließen. Es gibt also eine Tendenz zu kleineren Auflagen bei größerer Titelzahl. Dies steht im Einklang mit der Beobachtung, die vorab fixen Kosten der Buchproduktion bei modernen Produktionstechniken ungleich weniger ins Gewicht fallen als in der Vergangenheit.

zwischen 1994 und 1998 ist somit die Titelanzahl um 10,5 % gestiegen, d. h. um fast 2,8 % pro Jahr. Berücksichtigt man, dass gemäß Tabellen VI.1 und VI.4 in diesem Zeitraum die Umsätze im Buchmarkt um 11,2 % und die Preise der verkauften Bücher um insgesamt 10,4 % gestiegen sind, so ist eine Reduktion der durchschnittlich abgesetzten Exemplare pro Titel um insgesamt ca. 10 % zu schließen. Es gibt also eine Tendenz zu kleineren Auflagen bei größerer Titelzahl. Dies steht im Einklang mit der Beobachtung, die vorab fixen Kosten der Buchproduktion bei modernen Produktionstechniken ungleich weniger ins Gewicht fallen als in der Vergangenheit.

Tabelle VI.6:

Titelproduktion bei Büchern

Jahr	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Gesamtzahl	67 272	67 206	70 643	74 174	71 515	77 889	78 042
Ersterscheinungen	48 836	49 096	52 716	53 359	53 793	57 680	57 678
Verhältnis Erst-/Neuauflage	73:27	73:27	75:25	72:28	75:25	74:26	74:26

Quelle: Börsenverein des Deutschen Buchhandels (Hrsg.): Buch und Buchhandel in Zahlen 1999, S. 63

664. Analysiert man die Marktstruktur auf den verschiedenen Wertschöpfungsstufen des Buchmarktes, so fällt auf, dass bei den Verlagen im Vergleich zum Handel eine höhere Konzentration festzustellen ist. Im Jahre 1997 gab es in Deutschland genau 3 344 steuerpflichtige Buchverlage (einschließlich Adressbuchverlage). Diese erzielten einen Umsatz von 22,85 Mrd. DM. Hierbei fielen auf die 240 größten Verlage, d. h. 7,2 % der Gesamtzahl der Unternehmen, etwa 87,0 % der zu versteuernden Umsatzerlöse. Dies ist eine erheblich höhere Konzentration als im nachfolgend dargestellten Handel. Im Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe ist allerdings die Konzentration

leicht unterproportional; hier fielen auf die 6,8 % größten Unternehmen 88,4 % der Marktumsätze. Im Hinblick auf die wirtschaftlichen Situation der Verlage ist die Entwicklung der Kosten und Erlöse relevant:

³⁾ Dies ist allerdings nur eine mittelfristige Sicht. Langfristig, d. h. zwischen 1965 und 1995, haben sich die Buchpreise weitgehend analog zu den Lebenshaltungskosten entwickelt. Bei Büchern hat sich in drei Jahrzehnten eine Preissteigerung von etwa 185 % ergeben, die Lebenshaltungskosten stiegen im gleichen Zeitraum um 187 %. Vgl. Euromonitor Consultancy, Book Publishing in Europe and the United States (Compiled for the European Commission), 1997, S. 67.

Tabelle VI.7:

**Entwicklung der Erlöse sowie der Personal- und Werbekosten im Verlagsbuchhandel
(Veränderung in % zum Vorjahr)**

Jahr	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Verlagserlöse	+ 4,8	+ 3,7	+ 4,2	+ 5,1	+ 1,2	+ 5,3
Personalkosten	+ 3,5	+ 1,6	+ 4,0	+ 4,1	+ 2,2	+ 6,6
Werbekosten	+ 5,1	+ 6,8	+ 5,7	+ 5,9	+ 9,7	+ 7,9

Quelle: Börsenverein des Deutschen Buchhandels (Hrsg.): Buch und Buchhandel in Zahlen 1998, S. 33 und 1999, S. 35

Tabelle VI.7 zeigt für den Zeitraum 1993 bis 1998 ein stetes Erlöswachstum der Verlage von etwa 4 % pro Jahr auf; dies entspricht dem (nominalen) Wachstum des Bruttosozialproduktes in den untersuchten fünf Jahren. Auf der Kostenseite fällt das überproportionale Wachstum der Werbeausgaben auf. Mit durchschnittlich 6,9 % pro Jahr ist die Wachstumsrate fast doppelt so hoch wie die der Personalkosten mit durchschnittlich 3,7 % pro Jahr. Hierin dürfte sich auch die bereits unter Tz. 663 erwähnte Veränderung der Produktionstechniken spiegeln: Wenn bei geringeren Fixkosten der Produktion selbst mehr Titel produziert und angeboten werden, ist ein höherer Werbeaufwand zu treiben, um im Wettbewerb um die Aufmerksamkeit der Kunden mithalten zu können.

665. Im Sortimentsbuchhandel, d. h. im Einzelhandel mit Büchern und Fachzeitschriften, erzielten die registrierten 5 172 Unternehmen im Jahre 1997 einen Umsatz von 6,47 Mrd. DM (ohne Mehrwertsteuer). Dies ergibt einen durchschnittlichen Umsatz von 1,25 Mio. DM pro Unternehmen. Im Gegensatz zu den Verlagen dominiert somit im Bucheinzelhandel eine vergleichsweise mittelständische Struktur. Allerdings fallen auch bei den Sortimentern 62,4 % des Branchenumsatzes auf die 11,3 % größten Unternehmen. Den restlichen 88,7 % Sortimentern verbleiben somit „nur“ 37,6 % des Marktes. Nach neuesten Ergebnissen des Börsenvereins hat sich die Konzentration weiterhin verstärkt. So sind im Jahre 1999 die Umsätze der hundert größten Unternehmen um 5,9 % gewachsen gegenüber einem Branchendurchschnitt von 1,1 %. Dennoch ist – im Vergleich zum (sonstigen) Einzelhandel – die Konzentration im Sortimentsbuchhandel eindeutig niedriger. So erzielten im Einzelhandel die 91,1 % kleinsten Unternehmen nur 22,3 % des Branchenumsatzes.

Das Umsatzwachstum des Sortimentsbuchhandels lag in den neunziger Jahren meist um zwei bis drei Prozentpunkte über dem des Einzelhandels. Allerdings ist eine rückläufige Tendenz der Wachstumsraten zu beobachten.⁴⁾ Zwischen 1989 und 1992 lagen die Wachstumsraten zwischen 5 und nahezu 8 %. In der Periode von 1993 bis 1996

bewegten sie sich um die 3 %. 1997 war nur noch ein minimales Umsatzwachstum von 0,1 % zu verzeichnen. In den Jahren 1998 und 1999 lag das Wachstum im Branchendurchschnitt bei gut 1 %. Trotz dieser prinzipiell vorteilhaften Entwicklung waren im Jahre 1997 bei einer Gruppenbetrachtung nur die Betriebe mit über 50 Beschäftigten wirtschaftlich erfolgreich. Sie erzielten ein Betriebsergebnis von 1,0 % der Umsätze. Unternehmen von elf bis 20 Beschäftigten erzielten im Mittel ein negatives Betriebsergebnis von -0,4 % der Umsätze. Bei Sortimentsbuchhandlungen mit vier bis zehn Mitarbeitern lag die durchschnittliche Umsatzrendite der Unternehmen bei ungefähr -1,5 %. Buchhandlungen mit nur zwei bis drei Beschäftigten wiesen eine durchschnittliche Umsatzrendite von -2,8 % auf. Insofern ist es nicht erstaunlich, dass auch das Branchenmittel negativ ist (-1,4 % der Umsätze). Diese Struktur ist nur dadurch zu erklären, dass viele kleinere Buchhandlungen dadurch überleben können, dass von den Buchhändlern nicht die vollen ökonomischen Kosten ins Kalkül gezogen werden, beispielsweise da sie im Eigentum der Ladenfläche sind oder weil die wirtschaftliche Tätigkeit mit einer gewissen „Liebhaberei“ verbunden ist (unter Umständen auch mit mangelnden alternativen Erwerbsmöglichkeiten).

666. Im Jahre 1998 waren in den Buch-, Zeitungs-, Zeitschriften- und sonstigen Verlagen genau 141 382 Personen sozialversicherungspflichtig beschäftigt. Dies sind etwa 8,4 % mehr als 1989 und 3,6 % mehr als im Vorjahr. Bei den Buchverlagen ist nur die Beschäftigtenzahl von Verlagen mit mindestens 20 Beschäftigten statistisch erfasst. Die betreffenden 210 Verlage beschäftigten 1998 22 678 Personen. Dies sind 1,2 % mehr als 1989, aber 0,2 % weniger als im Vorjahr. Im Sortimentsbuchhandel waren Ende 1996 etwa 30 800 Personen beschäftigt, 1,7 % mehr als im Vorjahr. Da die Beschäftigtenzahl in den Sortimentsbuchhandlungen der neuen Bundesländer erst seit 1993 statistisch erfasst wird, kann hier nur ein kürzerer Zeithorizont betrachtet werden. Zwischen 1993 und 1996 stieg aufgrund der zunehmenden Nachfrage nach Verlagsartikeln die Beschäftigtenzahl im Einzelhandel mit Büchern und Fachzeitschriften um 5,1 %.

⁴⁾ Vgl. hierzu die BIP-Entwicklung in Tz. 661.

Tabelle VI.8:

Buchpreisbindung in anderen europäischen Staaten

Land	Buchpreisregelung
Belgien	Keine bindende Preisregelung
Dänemark	Preisbindung, geregelt durch Vereinbarung zwischen Verleger- und Buchhändlervereinigung; 1988 von der Kartellkommission vom allgemeinen Preisbindungsverbot ausgenommen
Finnland	Keine bindende Preisregelung seit 1970; Regelung durch Preisempfehlung als Grundlage für Autorenhonorare und Buchhandelsrabatte
Frankreich	Gesetzlich verankerte Preisbindung (Loi Lang); von 1979 bis 1981 keine Preisregelung (Verbot von Preisempfehlungen); vorher Preisempfehlungen der Verlage zugelassen, die weitgehend befolgt wurden (aber: Verbot der vertikalen Preisbindung)
Griechenland	Preisbindung soll nach Gesetzesvorlage eingeführt werden
Großbritannien	Keine bindende Preisregelung; bis 1997 gesetzlich verankerte Vereinbarung zwischen Verlagen
Irland	Keine bindende Preisregelung seit 1995
Italien	Preisbindung durch Vereinbarung zwischen Verleger- und Buchverlegervereinigung; gilt nicht uneingeschränkt
Luxemburg	Keine bindende Preisregelung; Preisempfehlungen der Verleger gelten als Richtwerte
Niederlande	Preisbindung durch privatrechtliche Vereinbarung; vom Staat bestätigt
Norwegen	Preisbindung durch privatrechtliche Vereinbarung
Österreich	Preisbindung als erlaubte Abweichung vom Wettbewerbsgesetz gesetzlich verankert
Portugal	Preisbindung wurde 1998 eingeführt
Schweden	Keine bindende Preisregelung seit 1970; Regelung durch Preisempfehlungen
Schweiz	Preisbindung (deutschsprachige Literatur); Wettbewerbskommission hat sich gegen Buchpreisbindung in einem Sammelrevers ausgesprochen, Widerspruchsverfahren hierzu läuft
Spanien	Preisbindung durch staatliche Verordnung

Quelle: Neue Züricher Zeitung vom 3. Februar 1998 (aktualisiert).

3. Rahmenbedingungen in ausgewählten Ländern

3.1 Übersicht

667. Einen Überblick darüber, in welcher Form das Instrument der Buchpreisbindung in wichtigen Staaten des europäischen Auslands Anwendung findet, bietet die Tabelle VI.8.

Innerhalb der wichtigsten Industrienationen Europas zeigt sich ein uneinheitliches Bild. Es gibt sowohl eine Reihe von Staaten mit als auch solche ohne Preisbindung. Eine eindeutige Tendenz „hin“ bzw. „weg“ von einem Preisbindungsregime ist nicht festzustellen. Tendenziell ist in den südeuropäischen Ländern eine zunehmende staatliche Befürwortung der Preisbindung zu beobachten, während

in den nordeuropäischen Ländern eine zunehmende Abneigung gegenüber dieser Praxis festzustellen ist. Außerhalb Europas findet sich insbesondere im anglo-amerikanischen Raum eine Ablehnung eines Markteingriffes über eine Buchpreisbindung. So gibt es in den USA und in Kanada für Verlagszeugnisse keine Möglichkeit einer Preisbindung der zweiten Hand. Auch in Australien stehen die Akteure auf dem Buchmarkt im uneingeschränkten Wettbewerb, da eine zur britischen Buchpreisbindung vergleichbare Regelung schon im Jahre 1971 abgeschafft wurde.

Von speziellem Interesse für die jüngere wirtschafts- und kulturpolitische Diskussion um die Buchpreisbindungen innerhalb Europas sind die Entwicklungen in Frankreich, Großbritannien, Schweden und der Schweiz, die nachfolgend dargestellt werden.

3.2 Ausgewählte jüngere Entwicklungen

3.2.1 Schweiz: Heftige Debatte um den Sammelrevers

668. In der Schweiz war die Preisbindung bis zum Jahr 1993 national durch vertikale und horizontale Absprachen im Rahmen einer Marktordnung geregelt, die vom Schweizer Buch- und Verlegerverband (SBVV) organisiert wurde. Diese Marktordnung wurde zum 1. Oktober 1993 durch den Sammelrevers 1993 für den Verkauf preisgebundener Verlagserzeugnisse in der Schweiz abgelöst, mit dem sich der SBVV an das deutsche System des Sammelreverses anschloss. Die Wettbewerbskommission hat nun am 6. September 1999 den Sammelrevers 1993 für den Verkauf preisgebundener Verlagserzeugnisse in der Schweiz als unzulässige Wettbewerbsabrede untersagt.⁵⁾ Zulässig sollen weiterhin individuelle Preisbindungen durch die Verlage sein.

669. Die Untersagung fußt auf der folgenden Argumentation: Der Sammelrevers ist weitgehend branchenumfassend – 90 % des Marktumsatzes sind preisgebunden – und lückenlos. Aufgrund der organisatorischen Bündelung führt er zu einer kollektiven Preisbindung. Die kollektive Preisbindung stellt sowohl, dass sie den wirksamen Wettbewerb beseitigt. Hervorgehoben wird, dass es bei dieser Vermutung nicht auf den Willen der Preisbinder, sondern auf die Wirkung der Preisbindung ankommt. Diese beseitigt den Preiswettbewerb auf der Handelsebene. Nicht zu prüfen ist deshalb in diesem Kontext, ob die Preisbindung den Preiswettbewerb zwischen den Verlagen, den so genannten Interbrand-Wettbewerb, grundsätzlich bestehen lasse. Zu prüfen ist allerdings, ob der verbleibende Wettbewerb wirksam ist. Hierzu wird als relevanter Markt der Handel mit deutschsprachigen Büchern unter Einbezug aller Verkaufsstellen im Währungsgebiet der Schweiz abgegrenzt und auf wirksamen Innen- bzw. Außenwettbewerb untersucht. Angesichts der Ausschaltung des Preiswettbewerbs auf der Händlerebene wird der Innenwettbewerb als nicht wirksam eingestuft, da es den Händlern beispielsweise nicht möglich ist, Sonderaktionen oder andere preisliche (Marketing-)Maßnahmen durchzuführen. Ausgeschlossen ist es auch, einzelne Serviceleistungen getrennt abgelten zu lassen. Somit werden Serviceleistungen in einer suboptimalen Weise angeboten und der Leistungs- und Qualitätswettbewerb verzerrt. Aufgrund des begrenzten Sortimentes preisungebunder Bücher ist auch der Außenwettbewerb nicht wirksam. Da eine Geschäftstätigkeit als Teil- oder Vollsortimenter – auch als Internet-Buchhändler – nur bei Anschluss an den Sammelrevers sinnvoll sei, besteht auch keine potentielle Konkurrenz.

670. In der Schweiz kann die Preisbindung bei einer wettbewerbsbeschränkenden Wirkung erhalten werden, wenn ein überwiegendes öffentliches Interesse an ihr be-

steht. Diesbezüglich stellt die Wettbewerbskommission fest, dass Bücher oder zumindest gewisse Bücher kulturell wertvoll seien und somit deren Erzeugung im öffentlichen Interesse liege. Jedoch sei die Frage, ob ein derartiges Interesse die durch die Preisbindung hervorgerufene Beseitigung des wirksamen Wettbewerbs begründen mag, nicht von der Kommission, sondern vom Bundesrat, d. h. der Schweizer Regierung, zu entscheiden. Der Bundesrat hat sich nun nach einer Beschwerde des SBVV gegen den Aufhebungsentscheid der Wettbewerbsbehörde entschlossen, die kultur- und arbeitsmarktpolitische Bedeutung der Preisbindung zu untersuchen. Somit bleibt die Preisbindung bis zu einem rechtskräftigen Entschluss in Kraft. Die Wettbewerbskommission rechnet mit einer weiteren Verfahrensdauer von ein bis drei Jahren.

3.2.2 Großbritannien: Zusammenbruch der Buchpreisbindung

671. Die Entwicklung auf dem britischen Buchmarkt seit 1995 wird an späterer Stelle näher beschrieben.⁶⁾ Hier erfolgen einige Bemerkungen zu dem Zusammenbruch der Buchpreisbindungs-Vereinbarung zwischen den Verlagen, da dieser für die in Abschnitt 4 dargestellten Verfahren eine gewisse Relevanz hat. In Großbritannien gibt es ein gesetzliches Verbot der vertikalen Preisbindung. Hier von ausgenommen waren bis zum Jahre 1997 Bücher, Broschüren, Landkarten oder ähnliche Druckerzeugnisse, da der Gesetzgeber auf dem Buchmarkt wesentliche Nachteile in einem Verbot der Preisbindung sah:

- weniger und schlecht ausgestattete Lagerbuchhandlungen,
- höhere Buchpreise sowie
- eine geringere Titellanzahl.

Gesetzliche Grundlage der (seit 1900 möglichen) Preisbindung in Großbritannien war das „Net Book Agreement“ (NBA) von 1957. Das NBA war ein Vertrag zwischen den Verlagen. Es verpflichtete die unterzeichnenden Verlage zur Einhaltung bestimmter Bedingungen, jedoch nicht den Buchhandel. Jeder Verleger konnte im Rahmen des NBA entscheiden, ob ein Buch ein „net book“ sein sollte oder nicht. Entschied er sich dafür, so galten Mindestpreise für diese Bücher, die faktisch wie eine Preisbindung wirkten. Die Verleger mussten jedem Händler ein Verbot zum Verkauf unterhalb des Mindestpreises auferlegen und dieses durchsetzen. Ein Verbot galt als ausgesprochen, wenn der Verleger die „Nettopreise“ (net prices), d. h. die Mindestpreise bekannt machte. Für Bücher, die länger als zwölf Monate im Lager des Händlers waren, und für gebrauchte Bücher existierten Ausnahmen.

672. Das NBA galt länderübergreifend auch in Irland. Sowohl die Europäische Kommission wie auch das Gericht erster Instanz (Court of First Instance) sahen in der

⁵⁾ Vgl. hierzu Sammelrevers 1993 für den Verkauf preisgebundener Verlagserzeugnisse in der Schweiz – Untersuchung gemäss Art. 27 ff KG, in: Recht und Politik des Wettbewerbs 1999/3, S. 441 ff.

⁶⁾ Vgl. Abschnitt 5.3.1.

grenzüberschreitenden Buchpreisbindung einen Verstoß gegen Art. 85 des EWG-Vertrages (jetzt Art. 81 EGV). Dies führte dazu, dass im Jahre 1991 die Anwendung des NBA in Irland außer Kraft gesetzt wurde. Im Jahre 1994 entschied sich die irische Wettbewerbsbehörde gegen jede Art der Preisbindung auf dem Buchmarkt. Die Entscheidung des Gerichtes erster Instanz hinsichtlich des NBA wurde zwar im Jahre 1995 vom „Court of Justice“ und dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) teilweise aufgehoben und an die Kommission zurückgegeben. Es kam hier aber nicht zu einer weiteren Entscheidung, da beginnend mit dem Jahre 1991 die britischen Verleger aus dem NBA ausstiegen. Entscheidend war dabei der im Jahre 1995 getroffene Entschluss der Großverlage HarperCollins und Random House, ihre Bücher nicht mehr preiszubinden und sie über die Kette WH Smith zu günstigen Preisen zu vermarkten. Danach ergab sich schnell ein „Domino-Effekt“; die meisten britischen Verlage stiegen aus dem NBA aus. Somit war das NBA schon gegen Ende 1995 von geringer wirtschaftlicher Bedeutung. Im Jahre 1997 wurde das NBA vom „Restrictive Practices Court“ aufgehoben, da sich nach Ansicht des Gerichtes bei den geänderten Marktbedingungen nicht hinreichend eindeutig gezeigt habe, dass die behaupteten Nachteile eines „freien“ Buchmarktes auftreten, mithin die bis dahin angenommenen „wesentlichen Vergünstigungen und Vorteile“ einer Wettbewerbsbeschränkung durch das NBA nicht zu belegen waren.

3.2.3 Frankreich: Einführung der Preisbindung durch die „Loi Lang“

673. In Frankreich war die vertikale Preisbindung von Büchern von 1953 bis 1981 verboten. Zulässig waren jedoch unverbindliche Preisempfehlungen. Die empfohlenen Richtpreise wurden vom Buchhandel fast immer eingehalten. Im Jahre 1974 begann sich diese Situation grundlegend zu ändern, als die französische Großhandelskette FNAC verstärkt in den Buchmarkt eintrat, indem sie damit warb, Bücher um 20 % unter dem empfohlenen Preis zu verkaufen. Dies führte in Paris und anderen Großstädten zu einem Abwandern der Kunden von den Sortimentern zu FNAC und der Supermarktkette Leclerc, die ebenfalls Bücher zu niedrigeren Preisen vertrieb.

Um die auf die empfohlenen Richtpreise explizit bezogene Werbung von FNAC unmöglich zu machen, entschied die französische Regierung im Februar 1979 auf Druck der Buchhändler im so genannten „Monory-Erlass“, dass Preisempfehlungen für Bücher verboten seien. Der erwünschte Erfolg dieser Verordnung trat jedoch nicht ein. Die Kunden kauften weiterhin bei FNAC, weil sie die Erfahrung gesammelt hatten, dass die Bücher dort günstiger zu erwerben waren. Zugleich ergaben sich teilweise erhebliche Preisunterschiede bei den Buchsortimentern, die, um preislich konkurrenzfähig zu sein, Bestseller oft nahe den Selbstkosten anboten und die Preise bei „ausgefallenen“ Büchern erhöhten.

Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, verabschiedete die französische Nationalversammlung 1981 das Buchpreisbindungs-Gesetz Nr. 811-766, nach dem französischen Kulturminister „Loi Lang“ genannt. Nach diesem Gesetz muss jeder Verleger für die von ihm herausgegebenen Bücher und jeder Importeur einen Endverkaufspreis festsetzen und diesen im Buch oder Buchumschlag angeben. Die von den französischen Verlegern bestimmten Endverkaufspreise für den Bucheinzelnhandel verpflichten auch die französischen Importeure; sie müssen als Zwischenhändler den vorgesehenen Endverkaufspreis binden. Sortimenter können erst nach zwei Jahren von den gebundenen Preisen abweichen. Buchklubs und Versandunternehmen sind innerhalb von neun Monaten nach Erscheinen an den vom Verlag festgesetzten Endverkaufspreis gebunden. Die Rabattgestaltung bei gebundenen Titeln wurde auf höchstens 5 % des anvisierten Endverkaufspreises beschränkt. Nur bei Verkäufen an den Staat und an Vereinen, die das Ziel haben, den Zugang zu Schulbüchern zu erleichtern, sowie an gemeinnützige Institutionen (speziell Bibliotheken) dürfen weitergehende Preisermäßigungen gegeben werden.

Vergleicht man an dieser Stelle das deutsche und das französische System der Buchpreisbindung, so zeigt sich ein wesentlicher Unterschied darin, dass ein französischer Verleger keinen Vertrag mit den Buchhändlern schließen muss, um den festgesetzten Endverkaufspreis durchzusetzen. Die Durchsetzung obliegt dem Staat. Hierzu wurde ein Bußgeldkatalog festgelegt.

674. Die „Loi Lang“ wurde seit ihrem Inkrafttreten mehrmals geändert. Auslöser war, dass im Jahre 1985 in einer Vorabentscheidung des EuGH (Rechtssache Leclerc/Au blé vert) die französische Regelung als geeignet eingestuft wurde, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.⁷⁾ Als unvereinbar mit dem EG-Vertrag wurde dabei in erster Linie die Preisfestsetzungsverpflichtung für Importeure erachtet, da diese auf einer anderen Handelsstufe als bei den französischen Büchern erfolgte. Dies wirke wie eine mengenmäßige Einfuhrbeschränkung.⁸⁾ Zulässig sei eine Preisfestsetzungsverpflichtung für Importeure nur, insoweit sie die Umgehung der französischen Buchpreisbindung verhindere.

Die Vorgabe des EuGH wurde in der Gesetzesänderung Nr. 85-500 zur Reimport-Preisbindung umgesetzt. Danach unterliegen Importeure aus einem anderen Mitgliedstaat einer Pflicht zur Preisbindung nur dann, wenn anhand „objektiver“ Kriterien nachweisbar ist, dass die Umgehung der Preisbindung für in Frankreich verlegte Bücher das Ziel des Reimportes ist. Hierzu ist dem Importeur nachzuweisen, dass er die französischen Bücher außer Landes gebracht hat, um die nationale Preisbindung zu umgehen.

⁷⁾ Urteil des EuGH vom 10. Januar 1985, Rs. 229/83 „Leclerc/Au blé vert“, Slg. 1985, S. 1 ff. = WuW/E EWG/MUV 668.

⁸⁾ Vgl. hierzu Tz. 677.

Ein derartiges Handeln wird mit Bußgeldern bestraft. Ergänzend wurde mit dem Dekret Nr. 85-2724 die Verpflichtung der Importeure modifiziert. Jeder französische Importeur muss demnach verbindliche Endverkaufspreise nur noch für die Bücher bestimmen, die außerhalb der Europäischen Union verlegt werden. Bei in anderen EU-Mitgliedstaaten verlegten Büchern muss der Importeur nur dann einen Endverkaufspreis festlegen, wenn der ausländische Verleger keinen Preis für Frankreich empfohlen oder bestimmt hat.

3.2.4 Schweden: Staatliche Förderung des Buchmarktes

675. Auch die Entwicklung auf dem schwedischen Buchmarkt wird an späterer Stelle noch detaillierter diskutiert.⁹⁾ An dieser Stelle ist jedoch das staatliche Förder-system darzustellen, da dieses Instrument in Schweden zugleich besonders ausgeprägt und gut dokumentiert ist. Hierzu ist anzumerken, dass eine staatliche Förderung des Buchmarktes kein rein schwedisches Phänomen ist. Eine staatliche Förderung der Buchproduktion sowie von öffentlichen Bibliotheken ist innerhalb der Industrienationen weit verbreitet. Unter den von Euromonitor für die Europäische Kommission verglichenen Ländern (Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Schweden und USA) wiesen alleine die USA keine Produktionsförderung auf. Öffentliche Bibliotheken wurden in allen Ländern unterstützt. Anders ist die Situation bei der Distribution, unter den genannten Ländern förderten sie nur Schweden, Finnland und Frankreich. Der Beginn eines umfassenden und differenzierten Subventionssystems (für die Distribution und Produktion) ist in Schweden auf das Jahr 1975 zu datieren, vor einem Hintergrund steigender Produktionskosten und einer sinkenden Anzahl von Neuerscheinungen auf dem seit 1970 „freien“ Buchmarkt.

676. Ziel der Subventionen an die Verleger war und ist es, bestimmte gesellschaftlich wertvolle Titel zu fördern. In Schweden werden hierbei die folgenden Gattungen unterschieden:

- neue schwedische Belletristik,
- Übersetzungen von Belletristik ins Schwedische,
- Fachliteratur,
- Kinder- und Jugendliteratur,
- Klassiker,
- Comics sowie
- Einwanderer- und Minderheitenliteratur.

⁹⁾ Vgl. Abschnitt 5.3.3.

Mit der Förderung einzelner Titel ist die Verpflichtung verbunden, ex ante vereinbarte Höchstpreise bei den geförderten Büchern nicht zu überschreiten. Die Subventionszahlung erfolgt nach Jahresablauf. Um Verlage mit einem besonders hohen literarischen Engagement zu unterstützen, besteht auch die Möglichkeit, Subventionen vor dem Erscheinen der Titel zu gewähren. Derartige ex ante gewährte Unterstützungsmaßnahmen gibt es für Klassiker, Bildbände, Comics und für besonders kostenintensive Editionen. Die Subventionen werden über den Nationalen Rat für Kulturangelegenheiten vergeben. Zusätzlich fördert der schwedische Staat das Verlagshaus „En Bök for alla“, auf Deutsch: „Ein Buch für alle“, welches Klassiker sowie Kinder- und Jugendbücher zum halben Preis eines entsprechenden Taschenbuches publiziert. Von diesen Büchern wird aber nur ein Drittel über den Buchhandel vertrieben. Die Subventionen für öffentliche Bibliotheken dienen dazu (wie in allen anderen Ländern auch), deren Titelvialt zu erhalten und somit eine kulturpolitisch akzeptable Versorgung von ländlichen Gebieten zu gewährleisten sowie um Einfluss auf die Lesegewohnheiten zu nehmen.

Explizit werden in Schweden Ziele für die Distributionsförderung, d. h. für die Förderung des Buchhandels, definiert: Erstens soll die Verfügbarkeit höherwertiger Literatur in Buchhandlungen gefördert werden. Zweitens soll ein hinreichend dichtes Netz von Buchhandlungen gesichert werden. Hierzu werden nach Auskunft der Schwedischen Buchhändlervereinigung die folgenden Instrumente eingesetzt:

- Unterstützungszahlungen an kleinere Buchhandlungen mit dem Ziel, ihre Titelvialt im Bereich der modernen Literatur zu erweitern,
- Zuschüsse an kleinere Buchhandlungen zu einer Computerisierung des Bestellwesens und
- günstige Darlehen für die Modernisierung der Buchhandlungen.

In Schweden wurden im Jahre 1995 etwa 52 Mio. SEK zur Literaturförderung bei den Verlagen und dem Buchhandel ausgegeben. Dies entspricht einem Anteil von 0,7 % der staatlichen Kulturförderung und liegt erheblich unter dem Förderungsbetrag für öffentliche Bibliotheken von knapp 103 Mio. SEK (1,4 % der staatlichen Kulturförderung).¹⁰⁾

¹⁰⁾ Eine weitere Rahmenbedingung auf dem schwedischen Buchmarkt bildet die nicht ermäßigte Mehrwertsteuer von 25 %. Im europäischen Vergleich ist dies der höchste Mehrwertsteuersatz auf Bücher. Bezieht man diesen Steuersatz auf die Umsatzerlöse des schwedischen Buchmarktes im Jahre 1997, so ergibt sich ein Steuerbetrag von ca. 782 Mio. SEK, d. h. für die staatliche Förderung des Kulturgutes Buch (Literaturförderung und öffentliche Bibliotheken) würden somit etwa 20 % der im Buchmarkt erzielten Steuereinnahmen ausreichen.

4. Europarechtlicher Rahmen und europarechtliche Entscheidungen zur Buchpreisbindung

4.1 Europarechtlicher Rahmen

677. Das Europarecht gibt einen wettbewerbs- und kulturpolitischen Rahmen für Buchpreisbindungssysteme vor. Zuerst seien die wettbewerbspolitischen Vorgaben beschrieben. Der Europäischen Union ist nach Art. 3 lit. a des EG-Vertrages (EGV) die Aufgabe übertragen, mengenmäßige Beschränkungen bei der Ein- und Ausfuhr von Waren sowie alle sonstigen Maßnahmen gleicher Wirkung abzuschaffen. Nach Art. 3 lit. g EGV ist ein System zu errichten, das den Wettbewerb innerhalb des Binnenmarktes vor Verfälschungen schützt.

Die Aufgabe nach Art. 3 lit. a EGV wird durch Art. 28 EGV konkretisiert, der mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen sowie alle sonstigen Maßnahmen gleicher Wirkung verbietet. Der Begriff „Maßnahme gleicher Wirkung“ wurde vom EuGH im Jahre 1974 grundlegend in der Entscheidung „Dassonville“ definiert.¹¹⁾ Danach ist jede Handelsregelung in den Mitgliedstaaten, die geeignet ist, den innergemeinschaftlichen Handel unmittelbar oder mittelbar, tatsächlich oder potentiell zu behindern, als eine Maßnahme gleicher Wirkung zu sehen. Die „Dassonville“-Formel wurde durch die Entscheidung des EuGH in der Rechtssache „Cassis de Dijon“ eingeschränkt, die nach der juristischen Literatur eine „endgültige“ Klärung der Einbeziehung auch unterschiedslos anwendbarer Maßnahmen in den Anwendungsbereich des Art. 28 EGV bringt.¹²⁾ Nach der „Cassis-Rechtsprechung“ aus dem Jahre 1979 sind mangels gemeinschaftlicher Regelung die Herstellungs- und Vermarktungsregelungen Sache der Mitgliedstaaten. Unterschiede in den nationalen Regelungen über die Vermarktung von Erzeugnissen seien hinzunehmen, wenn es sich um „zwingende Erfordernisse“ handle. Beispielfähig werden in einem nicht abschließenden Katalog diesbezüglich anerkannt: Erfordernisse einer wirksamen steuerlichen Kontrolle, des Schutzes der öffentlichen Gesundheit, der Lauterkeit des Handelsverkehrs sowie des Verbraucherschutzes. Weiter eingeschränkt hinsichtlich rein nationaler Bestimmungen wurde die „Dassonville“-Formel durch das „Keck“-Urteil aus dem Jahre 1993.¹³⁾ Danach sind Verkaufsmodalitäten dann keine „Maßnahme gleicher Wirkung“, wenn sie rechtlich und tatsächlich diskriminierungsfrei sind. Diese Einschränkung wurde in der Literatur heftig diskutiert. So wird in ihr eine „Kehrtwende“ in der Warenverkehrsfreiheit von einem allgemeinen Deregulierungsinstrument hin zu einer binnenhandelsorientierten Norm gesehen. Andere Autoren interpre-

¹¹⁾ Urteil des EuGH vom 11. Juli 1974, Rs. 8/74 „Dassonville“, Slg. 1974, S. 837 ff. = WuW/E EWG/MUV 324.

¹²⁾ Urteil des EuGH vom 20. Februar 1979, Rs. 120/78 „Cassis de Dijon“, Slg. 1979, S. 649 ff. = WuW/E EWG/MUV 510.

¹³⁾ Urteil des EuGH vom 24. November 1993, verb. Rs. C-267/91 und C-268/91 „Keck/Mithouard“, Slg. 1993, I-6097.

tieren die Entscheidung als einen Schritt zur Einführung eines Spürbarkeitskriteriums im Rahmen des Art. 28 EGV.

Die nach Art. 3 lit. g EGV der Gemeinschaft übertragenen Aufgaben werden durch Art. 81 EGV konkretisiert. Nach Art. 81 Abs. 1 EGV sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen verboten, welche den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken. Unter Art. 81 Abs. 1 lit. a EGV wird explizit die Festsetzung von An- oder Verkaufspreisen bzw. sonstiger Geschäftsbedingungen erwähnt, unter Art. 81 Abs. 1 lit. b EGV die Einschränkung oder Kontrolle des Absatzes, der technischen Entwicklung oder der Investitionen. Nach Art. 81 Abs. 2 EGV sind die nach Abs. 1 aufgehobenen Vereinbarungen oder Beschlüsse nichtig. Von einer Anwendung des Art. 81 Abs. 1 EGV kann allerdings nach Art. 81 Abs. 3 EGV abgesehen werden, wenn die Warenerzeugung oder deren Distribution verbessert wird und die Verbraucher daran angemessen beteiligt werden oder die Vereinbarungen und Beschlüsse bzw. abgestimmten Verhaltensweisen zur Förderung des technischen Fortschritts beitragen, ohne dass den beteiligten Unternehmen Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung der Ziele unerlässlich sind, bzw. Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

678. Die Bedeutung der gemeinschaftlichen Kulturpolitik innerhalb der Europäischen Union findet im EG-Vertrag in Art. 3 lit. q ihren Ausdruck. Danach leistet die Gemeinschaft einen Beitrag zu einer hoch stehenden allgemein beruflichen Bildung sowie zur Entfaltung des Kulturlebens in den Mitgliedstaaten. Insbesondere Art. 151 Abs. 4 EGV wird als relevant für die rechtliche Bewertung von Buchpreisbindungssystemen angesehen. Danach trägt die Gemeinschaft bei ihrer Tätigkeit aufgrund anderer Bestimmungen des Vertrages den kulturellen Aspekten Rechnung, insbesondere zur Wahrung und Förderung der Vielfalt der Kulturen.

In Art. 151 EGV ist – wie in den anderen Querschnittsklauseln des EG-Vertrages – eine Leitlinie für die Ausübung des Ermessens bei der Wahrnehmung der im Vertrag enthaltenen Ermächtigungen zu sehen. Gemeinsam ist den Querschnittsklauseln, dass deren bisherige Anwendung die Praxis bestätigt, Bestimmungen des EG-Vertrags ohne Rücksicht darauf anzuwenden, ob sie Bezüge zu den in ihnen genannten grundsätzlich den Mitgliedstaaten vorbehaltenen Politikbereichen aufweisen. Die Gemeinschaft ist allerdings verpflichtet, die entsprechenden Aspekte, hier: die kulturellen, in der erforderlichen Abwägung in Entscheidungen miteinzubeziehen. Art. 151 Abs. 4 EGV konstituiert aber weder einen „Kulturvorbehalt“ noch eine Bereichsausnahme; der Kultur-Titel hat somit lediglich eine ergänzende Funktion. Er erlaubt der Gemeinschaft auch nicht, kulturpolitische Aufgaben an sich zu ziehen und selbst kulturpolitische Aspekte zu regeln, d. h. ihr Entscheidungsspielraum wird nicht erweitert.

4.2 Entscheidungspraxis des Europäischen Gerichtshofes und der Europäischen Kommission

679. Der EuGH hat sich in mehreren Urteilen dazu geäußert, inwieweit nationale und länderübergreifende Systeme der Buchpreisbindung zulässig sind. In den Fällen der niederländisch-flämischen und der britisch-irischen Preisbindungsvereinbarungen bezieht er sich explizit auf vorherige Entscheidungen der Europäischen Kommission.

4.2.1 Die Rechtssache „VBVB und VBBB/Kommission“

680. Zwischen den Vereinigungen VBVB und VBBB, denen der Großteil der niederländischen Buchhändler und Verleger bzw. der des flämischen Teil Belgiens angehörten, bestand eine Vereinbarung, in der sich die Verleger verpflichteten, feste Preise für bestimmte Verlagsprodukte festzustellen und sicherzustellen, dass diese (bis auf fest geregelte Ausnahmen) auch bis zur Einzelhandelsstufe eingehalten werden. Ferner bestand zwischen den Mitgliedern der beiden Vereinigungen ein Ausschließlichkeitssystem, welches vorsah, dass die Mitgliedschaft in den Vereinigungen gegenseitig anerkannt wurde und der Handel mit Mitgliedern außerhalb des VBVB und des VBBB unter Androhung von Sanktionen verboten war. Das System wurde von einem Ausschuss verwaltet und überwacht. Die der niederländischen VBVB angehörenden Verlage hielten 1979 im belgischen Flandern einen Marktanteil von 70 bis 80 % und exportierten dorthin Bücher im jährlichen Werte von 36 Mio. ECU. Dem belgischen VBBB gehörten 80 % der flämischen Verleger an. Sie exportierten 1979 Bücher im Werte von 18 Mio. ECU in die Niederlande.

681. In der Literatur wird das niederländisch-flämische System als ein horizontales Kartell der Verleger eingestuft. Dementsprechend wurde die grenzüberschreitende Ausschließlichkeits- und Preisbindungsvereinbarung von der EG-Kommission im Jahre 1981 untersagt.¹⁴⁾ Die Kommission war der Auffassung, dass die Vereinbarung aufgrund der vertikalen Preisbindung und des Ausschließlichkeitssystems gegen Art. 85 Abs. 1 EGV (jetzt Art. 81 Abs. 1 EGV) verstoße. Durch die Bindung der Buchpreise werde eine spürbare Einschränkung des Preiswettbewerbs zwischen den Buchhändlern in den beiden Mitgliedstaaten bezweckt und bewirkt.

Die Vereinbarung könne nicht nach Art. 85 Abs. 3 EGV (jetzt Art. 81 Abs. 3 EGV) freigestellt werden, da sie die hierfür notwendigen Voraussetzungen (Verbesserung der Produktion und Distribution, angemessene Beteiligung der Verbraucher an den entstandenen Gewinnen, Unerlässlichkeit der Wettbewerbsbeschränkung und Nichtausschluss des Wettbewerbs für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren) nicht erfülle:

¹⁴⁾ Vgl. Großhardt, H., Die Preisbindung für Verlagserzeugnisse nach Europäischem Gemeinschaftsrecht, Konstanz 1995, S. 112 ff.

- Der strukturerhaltende Effekt auf der Handelsstufe bewirke keine Verbesserung der Produktion und Distribution von Büchern. Insbesondere sei die Quersubventionierung über die Mischkalkulation nicht zwangsläufig von einer vertikalen Preisbindung abhängig. Ein derartiges System sei schon deshalb nicht notwendig, da es genügend Verleger gebe, die anspruchsvolle Literatur gar nicht herausgäben. Auch sei in den Niederlanden bei einer vorhandenen Preisbindung die Zahl der Sortimenter mit einem breiten Angebot stark zurückgegangen.
- Die Verbraucher würden nicht an dem durch die Preisbindung entstandenen Gewinn beteiligt, da ihnen die Möglichkeit genommen würde, selbst zu entscheiden, ob sie Bücher kaufen wollten, deren Preise eine Vergütung für Serviceleistungen enthalten. Die Preisbindung führe dazu, dass der Großteil der Verbraucher für die Herausgabe weniger nachgefragter Bücher benachteiligt werde. Etwaige Rationalisierungsvorteile würden auch nicht an den Verbraucher weitergegeben. In der Summe würden deshalb die Nachteile für den Verbraucher dessen Vorteile übersteigen.
- Die Wettbewerbsbeschränkung sei nicht unerlässlich, da weniger wettbewerbsbeschränkende Alternativen bestünden.
- Letztendlich schließe die Wettbewerbsbeschränkung den grenzüberschreitenden Preiswettbewerb für einen wesentlichen Teil der betroffenen Waren aus. Die verbleibenden Wettbewerbsmöglichkeiten hätten allenfalls nachgeordnete Bedeutung.

682. Der EuGH bestätigte 1984 die Entscheidung der Kommission und entschied, dass das grenzüberschreitende System der vertikalen Buchpreisbindung zwischen VBVB und VBBB gegen Art. 85 Abs. 1 EGV (jetzt Art. 81 Abs. 1 EGV) verstieß und die Kommission nicht zu einer Erteilung einer Freistellung nach Art. 85 Abs. 3 EGV (jetzt Art. 81 Abs. 3 EGV) verpflichtet war, insbesondere da die beiden Vereinigungen nicht nachweisen konnten, dass die Beibehaltung der grenzüberschreitenden Vereinbarung eine Voraussetzung für die Verbesserung der Produktion und Verteilung von Büchern sei.¹⁵⁾

4.2.2 Die Rechtssachen „Leclerc/ Au blé vert“ und „Driancourt/Cognet“

683. Beide Rechtssachen waren Vorabentscheidungen des EuGH zur französischen „Loi Lang“. Der Sachverhalt der Rechtssache „Leclerc/Au blé vert“ (1985) wurde bereits dargestellt.¹⁶⁾ Europarechtliche Bedeutung hat der Fall, da die Entscheidung des EuGH es dem Gesetzgeber freistellt, eine Preisbindung reimportierter Bücher durchzusetzen, wenn sich aus den objektiven Umständen ergibt,

¹⁵⁾ Urteil des EuGH vom 17. Januar 1984, verb. Rs. 43/82 und 63/82 „VBVB und VBBB/Kommission“, Slg. 1984, S. 19 ff. = WuW/E EWG/MUV 653.

¹⁶⁾ Vgl. Abschnitt 3.2.3.

dass die betreffenden Bücher allein zum Zweck der Wiedereinfuhr ausgeführt worden sind, um eine gesetzliche Regelung, konkret die nationale Buchpreisbindung, in diesem Fall in Frankreich, zu umgehen. Die Umsetzung der Entscheidung führte zu dem folgenden Preissystem für in Frankreich verlegte Bücher:

- Nicht ausgeführte Bücher sind zu einem Preis zwischen 95 und 100 % des vom Verleger festgesetzten Preises zu verkaufen.
- Bücher, die aus einem nicht der EU zugehörigen Staat reimportiert worden sind, sind zu dem vom Verleger festgesetzten Preis zu verkaufen.
- Bücher, die aus einem EU-Staat reimportiert worden sind, sind – mit der oben genannten Ausnahme – in der Preisgestaltung frei.

Bei außerhalb Frankreichs verlegten Büchern gilt der vom Verleger festgesetzte Preis, hilfsweise der von ihm im Verlagsland empfohlene Preis.

684. In einer Vorabentscheidung des EuGH im Fall „Driancourt/Cognet“ aus dem Jahre 1986 stand die Umsetzung des Urteils in der Sache „Leclerc/Au blé vert“ in der „Loi Lang“ auf dem Prüfstand. Der Geschäftsführer des Centre Leclerc Thuars hatte sich nicht an die modifizierte „Loi Lang“ gehalten und weitergehende Rabatte auf nicht ausgeführte Bücher gegeben, da er in der dargestellten Regelung der „Loi Lang“ eine Inländerbenachteiligung sah, die insbesondere dem Diskriminierungsverbot des Art. 6 EGV widerspreche. Dieser Einschätzung stimmte der EuGH nicht zu. Nach Ansicht des Gerichts resultiere aus der modifizierten „Loi Lang“ keine Diskriminierung nach der Staatsangehörigkeit, somit stehe sie nicht in Widerspruch zu Art. 6 EGV. Auch Art. 28 EGV stehe der unterschiedlichen Behandlung von nicht ausgeführten und reimportierten Waren nicht entgegen.

Bezüglich des allgemeinen Diskriminierungsverbotes des EG-Vertrages stellte der EuGH in diesem Zusammenhang fest, dass es nicht in den Anwendungsbereich des Gemeinschaftsrechtes falle, wenn ein Mitgliedstaat in einem Bereich, für den keine Gemeinschaftsregelung gilt und der nicht Gegenstand einer Harmonisierung der Rechtsvorschriften ist, einerseits im Inland hergestellte Erzeugnisse und eingeführte Waren, andererseits Einzelhändler, die im Inland hergestellte Erzeugnisse und eingeführte Erzeugnisse verkaufen, und solche, die eingeführte Erzeugnisse verkaufen, ungleich behandelt (und dabei die ersteren benachteiligt).¹⁷⁾

4.2.3 Die Rechtssachen „Publishers Association/Kommission“

685. Das Großbritannien und Irland umfassende Buchpreisbindungssystem wurde 1989 von der Kommission verboten, da es nach ihrer Ansicht gegen Art. 85 EGV

(jetzt Art. 81 EGV) verstieß.¹⁸⁾ Die Begründung entsprach im Wesentlichen der Ablehnung der zwischenstaatlichen Vereinbarung zwischen dem VBVB und dem VBVB. Zu diesem Zeitpunkt machten die aus Großbritannien ausgeführten Bücher etwa 50 % des Umsatzes mit Büchern in Irland aus. Der Importanteil der britischen Bücher betrug 80 %, von denen etwa drei Viertel preisgebunden waren. Diese Entscheidung wurde in der ersten Instanz bestätigt.

686. Der EuGH hob im Jahre 1995 das Urteil der ersten Instanz und den Kommissionsentscheid auf, soweit sie sich auf Art. 85 Abs. 3 EGV (jetzt Art. 81 Abs. 3 EGV) bezogen.¹⁹⁾ Bestätigt wurde die Verletzung von Art. 85 Abs. 1 EGV (jetzt Art. 81 Abs. 1 EGV). Zu dieser Entscheidung führte der Gerichtshof aus, dass das Gericht erster Instanz fehlerhaft davon ausgegangen sei, die Besonderheiten der Einheit des Sprachraums für den Büchermarkt zwischen Großbritannien und Irland seien im Rahmen von Art. 85 Abs. 3 EGV nicht zu berücksichtigen. Das Gericht habe nicht geprüft, ob von dem auch in Irland geltenden NBA positive Wirkungen auf Großbritannien ausgingen. Auch habe es nicht geprüft, ob das NBA im Hinblick auf den zwischenstaatlichen und den inländischen Buchhandel unerlässlich sei. Ferner sei es fehlerhaft gewesen, die Wirkung des britisch-irischen NBA mit der der niederländisch-flämischen Regelung gleichzusetzen, da nicht alle Verleger verpflichtet waren, einen Verkaufspreis festzulegen und auch kein ausschließendes Zulassungssystem eingeführt wurde, das jeden Wettbewerb mit nicht zugelassenen Verlegern und Buchhändlern verhinderte. Allerdings stellte der EuGH fest, dass die Entscheidung der Kommission kulturelle Aspekte nicht übersehen hatte, mithin die Betrachtungsweise des zum Zeitpunkt der Entscheidung noch nicht rechtsgültigen Art. 128 Abs. 4 EGV (jetzt Art. 151 Abs. 4 EGV) in deren Urteilsfindung einfluss. Aufgrund des bereits beschriebenen Zusammenbruchs des NBA hatte die Entscheidung des EuGH keine weitere Bedeutung.

4.2.4 Die deutsch-österreichische Buchpreisbindung

687. In Zentrum der aktuellen Debatte um die Buchpreisbindung steht das Verfahren der Europäischen Kommission gegen den Dreiländersammelrevers zwischen Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie die grenzüberschreitenden Einzelrevers von sieben Großverlagen. Europarechtlich relevant ist dabei die grenzüberschreitende Wirkung des Reverssystems zwischen Deutschland und Österreich.

Im Jahre 1993 wurde der Dreiländer-Sammelrevers Deutschland-Österreich-Schweiz eingeführt mit dem Resultat, dass das deutsche System der Buchpreisbindung in Österreich und der Schweiz übernommen wurde. Die in ihm fixierten Handelsbedingungen wurden mittels einer spezifischen Exportklausel auf den gesamten deutschsprachigen Raum ausgedehnt. Diese besagt, dass deutsche

¹⁷⁾ Urteil des EuGH vom 23. Oktober 1986, Rs. 335/85 „Driancourt/Cognet“, Slg. 1986, S. 3231 ff. = WuW/E EWG/MUV 747.

¹⁸⁾ Zu dessen Charakterisierung vergleiche Kapitel 3.2.2.

¹⁹⁾ Urteil des EuGH vom 17. Januar 1995, Rs. C-360/92 „Publishers Association/Kommission“, Slg. 1995, I-23.

Buchhändler, auch Exportbuchhandlungen, bei Direktlieferungen an österreichische und schweizerische Endkunden (mittels eines fixen Umrechnungskurses) festgesetzte Preise einhalten müssen. Am deutsch-österreichischen Sammelrevers nehmen etwa 1 550 deutsche und etwa 120 österreichische Verlage teil. Die sieben Großverlage binden die Zwischen- und Buchhändler weitgehend analog; auch werden die Einzelrevers von einem gemeinsamen Treuhänder verwaltet. Der Marktanteil der preisgebundenen Bücher liegt in Deutschland und Österreich bei rund 90 %, bei den Zeitschriften ist er niedriger, da nur Fach- und wissenschaftliche Zeitschriften gebunden werden, jedoch keine Publikumszeitschriften. Die aus Deutschland importierten Bücher machen 80 % der in Österreich verkauften Titel aus.

Der Antrag zur Freistellung des Sammelrevers von Art. 85 Abs. 1 EGV (jetzt Art. 81 Abs. 1 EGV) wurde am 18. März 1993 gestellt. Nach der im Dezember 1993 erfolgten Ankündigung des Ausscheidens der sieben Großverlage sowie einer Anpassung des überhöhten Umrechnungskurses für deutsche Neuerscheinungen versprach die Kommission eine bis zum 1. Juli 1996 befristete Freistellung durch einen „comfort letter“. Sie stellte allerdings die Bedingung auf, dass die Exportklausel gestrichen werden müsse. Am 23. September 1994 wurde die Einzelreverse angemeldet und am 26. Februar 1996 bestätigte der Börsenverein die Preisangleichung zum Faktor 1 DM zu 7,3 Schilling (vormals 1 DM zu 7,8 Schilling), der dem Bankkurs unter Berücksichtigung der Unterschiede in den Mehrwertsteuersätzen entsprach. Unstimmigkeiten gab es aber über die Definition von Neuerscheinungen.²⁰⁾ Auch schien insgesamt der Umtauschkurs von 1 DM zu 7,3 Schilling nach Untersuchungen der Kommission noch nicht umgesetzt zu werden. Ferner wurden teilweise noch Formulare verwandt, die die beanstandete Exportklausel enthielten. Daraufhin verlängerte die Kommission im Juli 1996 den „comfort letter“ bis zu einer endgültigen Entscheidung über den Freistellungsantrag.

688. Am 23. Juli 1996 reichte dann die österreichische Buchhandelskette Librodisk Buch- und Schallplatten-Handelsgesellschaft m.b.H. eine formelle Beschwerde gegen die österreichische Buchpreisbindung ein. Zur Erstellung einer Faktenbasis für die weitere Entscheidungsfindung beauftragte die Kommission im Dezember 1996 das Marktforschungsinstitut Euromonitor. Nach Abschluss der Marktforschung erstellte die Kommission am 22. Januar 1998 einen Beschwerdekatalog in den Rechtssachen „Sammelrevers“ und „Einzelreverse“. Dieser geht umfassend auf die Gründe der Anmelder ein und kommt zu dem Schluss, dass der Sammelrevers und die Einzelreverse den Preiswettbewerb auf der Handelsebene ausschließen und einen effizienzerhöhenden Strukturwandel verhindern. Eine Freistellung gemäß Art. 81 Abs. 3 EGV könne nicht erfolgen, da die hierfür notwendigen Voraussetzungen

nicht vorlägen. Im Folgenden werden die wesentlichen Positionen der Anmelder und der Kommission vorgetragen.

Dem Argument der Anmelder, dass die Buchpreisbindung die Titelvielfalt auf der Verlagebene erhalte, entgegnet die Kommission – analog zum Fall „VBVB und VBBB“ – dass sie keinen notwendigen Zusammenhang zwischen Buchpreisbindung und Quersubventionierung über die Mischkalkulation sieht. In diesem Zusammenhang führt sie aus, dass die empirischen Ergebnisse nicht nachwiesen, dass das verlegerische Risiko sich zwischen Ländern mit und ohne Buchpreisbindung unterscheide; es sei kein statistischer Zusammenhang zwischen dem Anteil der erfolgreichen Titel bzw. des Anteils von Nachdrucken und der Existenz einer Buchpreisbindung festzustellen. Insbesondere bei Kinder- und Jugendbüchern fänden sich extrem hohe Übersetzungsanteile. Diese belegten, dass die Verlage im Ausland erfolgreiche Titel in ihr Programm aufnehmen würden, da bei der Publikationsentscheidung die Erfolge im Ausland berücksichtigt werden können. Die Kommission sieht auch keinen empirischen Beleg für eine höhere Titelvielfalt bei einer Preisbindung.

Die von den Anmeldern vorgetragene konzentrationsmindernde Tendenz auf der Verlagebene und den angeblich erleichterten Markteintritt von Kleinverlagen sieht sie ebenfalls als nicht erwiesen an. In allen beobachteten Ländern sei eine relevante Zunahme der Konzentration im Verlagswesen zu beobachten, wobei nicht nachzuweisen sei, dass eine vorhandene Buchpreisbindung die Konzentrationsentwicklung mindere. Die Marktzutrittschancen von Kleinverlagen hingen primär von der Nachfrage nach den von ihnen produzierten Titeln ab und werde durch neue technologische Entwicklungen und Strukturveränderungen gefördert. Dies belege die generelle Zunahme der Kleinverlage in den letzten Jahrzehnten.

Ebenso akzeptiert die Kommission nicht die von den Anmeldern vorgebrachte These eines durch die Buchpreisbindung gestützten breiteren Sortimentes auf der Händlerebene. Die Anmelder argumentierten, dass eine Preisbindung den Händlern durch höhere Gewinne bei den Bestsellern erlaube, ein breiteres Sortiment und somit weniger gängige anspruchsvolle Titel zu führen. Die Buchpreisbindung vermindere auch die Betriebskosten, da eine Kalkulation der Endverbraucherpreise entfallende und folglich eine ansonsten auftretende Erhöhung des Lagerumschlags und somit eine Verringerung des Sortimentes. Schließlich ermögliche die Buchpreisbindung eine flächendeckende Verteilung von Büchern, da bei einem Wegfall rund ein Drittel der Händler aufgeben müssten. Sie sei daher zusätzlich mittelstandsfreundlich.

Diesen Argumenten entgegnet die Kommission, dass die Buchpreisbindung die Händler nicht dazu verpflichte, weniger gängige anspruchsvolle Titel zu führen. Sie könne sogar die Bereitschaft mindern, diese zu führen, da sie verhindere, die Bücher zu einem niedrigeren Preis zu verkaufen. Auch sei in anderen Branchen ohne eine Preisbindung nicht nachzuweisen, dass die eigene Preiskalkulation zu einer Sortimentesverringerung führe. Schließlich

²⁰⁾ Der Börsenverein definierte im Gegensatz zur Kommission erst die ab 1996 erschienenen Titel als Neuerscheinungen und wendete somit den höheren Umrechnungskurs länger an als von der Kommission aufgrund der Ankündigung erwartet.

bestünden aus der Sicht der Verbraucher keine Gründe, die aktuelle Vertriebsstruktur zu konservieren, da neue Vertriebswege nur erfolgreich sein könnten, wenn sie den Konsumentenpräferenzen entgegen kämen. Empirisch nicht nachweisbar sei ferner die Bedrohung kleiner und mittlerer Sortimenten auf dem Land, da diesen nur eine geringe Konkurrenz von Buchketten und Supermärkten drohe. Auch böte deren geringes Sortiment keine Vorteile gegenüber Buchklubs. Wie bei den Verlagen bestehe auf der Handelsebene eine generelle Konzentrationstendenz, d. h. eine Verlagerung der Marktanteile von kleinen und mittleren Sortimentern zu Buchhandelsketten sowie in geringem Maß zu Supermärkten und Warenhäusern.

Auch die weiteren von den Anmeldern vorgebrachten Argumente, dass eine Buchpreisbindung zu niedrigeren Preisen und einem umfassenderen Leistungswettbewerb, mithin einer besseren Beratung, und zu einem geringeren zeitlichen Beschaffungsaufwand bei den öffentlichen Bibliotheken führe, werden von der Kommission nicht akzeptiert. Sie ist aufgrund grundsätzlicher ökonomischer Überlegungen der Auffassung, dass eine Buchpreisbindung eher zu höheren Preisen führt, da bei einer vertikalen Preisbindung besonders effiziente Händler ihre höheren Margen nicht an die Kunden weitergeben könnten. Auch sei nicht nachzuweisen, dass die Buchpreisbindung eine notwendige Bedingung für einen Leistungswettbewerb ist. Vielmehr würden die Verbraucher daran gehindert, sich zwischen günstigeren Büchern und geringem Service sowie teureren Büchern und besserem Service zu entscheiden. Bezüglich der öffentlichen Bibliotheken würden die Einsparpotentiale bei Abschaffung der Preisbindung die Nachteile weit übersteigen.

689. Die Kommission setzt sich in ihren Beschwerdepunkten auch mit den unter Art. 151 Abs. 4 EGV vorgebrachten kulturpolitischen Argumenten auseinander. Die Anmelder sehen durch eine Buchpreisbindung eine höhere Titelvielfalt in den diversen Kulturbereichen. Diese sei nur über die generelle Förderung des Buches möglich, da sich erst ex post erweise, was an der heutigen Produktion kulturell bedeutsam sei. Das vielfältige Literaturangebot sei ferner eine unerlässliche Bedingung für die Informations-, Wissenschafts- und Meinungsfreiheit. Durch die Titelvielfalt werde das Lesen gefördert. Der Erhalt der Buchhandelsstruktur sichere schließlich den kulturellen Austausch und eine geringere Konzentration im Verlagswesen; sie schütze somit den Pluralismus. Die von den Befürwortern einer Buchpreisbindung vorgetragene kulturpolitische Argumente sieht die Kommission als nicht überzeugend an, da eine angeblich höhere Titelvielfalt, niedrigere Preise sowie alle weiteren notwendigen Voraussetzungen für eine Freistellung nicht nachzuweisen seien. Ferner bestünden „marktschonendere“ Alternativen einer kulturpolitisch motivierten Förderung des Buches in selektiven Rabatt- bzw. Vertriebssystemen, Einkaufsgemeinschaften, Förderfonds oder einer staatlichen Förderung. Deren Eignung bzw. Umsetzbarkeit wird von den Anmeldern bestritten.²¹⁾

²¹⁾ Vgl. hierzu Abschnitt 6.2.

690. Das drohende Verbot des Sammelreverses und der Einzelreverse führte dazu, dass – nach einer weiteren Fristverlängerung des „comfort letters“ – vom Börsenverein des Deutschen Buchhandels bis zum 17. Januar 2000 ein Vorschlag erarbeitet wurde, der sich an den Reimport-Regelungen im französischen Buchpreisbindungssystem (Loi Lang) orientiert. Dieser Vorschlag sieht einen Übergang des grenzüberschreitenden Sammelreverses in zwei nationale Systeme vor. In Deutschland soll allerdings der Sammelrevers erhalten bleiben. Ihm sollen ausschließlich deutsche Händler beitreten können. Vertragselemente, die spürbar den grenzüberschreitenden Handel betreffen, sollen entfallen. Da der Anteil der österreichischen Verlage am deutschen Buchmarkt bei 1,4 % liege, führe aber eine weiterhin mögliche Beteiligung (ihrerseits) am deutschen Sammelrevers nicht zu einer spürbaren Wettbewerbsbeschränkung; eine fortgesetzte Beteiligung verhindere auch eine Benachteiligung gegenüber deutschen Verlagen. Entsprechend der Entscheidung des EuGH in der Rechtssache „Leclerc/Au blé vert“ sollen nach Vorstellung des Börsenvereins Reimporte nach Deutschland weiterhin von der Preisbindung erfasst werden, wenn der Reimport den Zweck der Umgehung der nationalen Buchpreisbindung in Deutschland hat. Vorgeschlagen wird zusätzlich allerdings die Preisbindung jeglicher Wiederverkäufer nach Deutschland, um so die Lückenlosigkeit der nationalen Preisbindung zu erhalten. Um die Wiederverkäufer allerdings vor exzessiven administrativen Belastungen zu schützen, soll im Fall eines Verdachts ein gebundener Buchhändler nachweisen müssen, dass er ein vom nationalen Revers erfasstes Buch im EU-Ausland erworben hat. Der Verlag müßte dann einen Umgehungstatbestand belegen. In Österreich soll der Sammelrevers abgeschafft und durch ein nationales Preisbindungsgesetz ersetzt werden.

Der Vorschlag des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels wurde von der Kommission nur teilweise akzeptiert. In ihrer Stellungnahme vom 18. Februar 2000 fordert sie ein Ausscheiden der österreichischen Verlage aus dem deutschen Sammelrevers, da die Beteiligung eine spürbare Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten darstelle. Bezüglich der Nichtanwendbarkeit der Preisbindung bei grenzüberschreitenden Verkäufen in andere Mitgliedstaaten der Europäischen Union fordert die Kommission eine eindeutige Regelung. Hinsichtlich der Preisbindung von Reimporten à la „Loi Lang“ fordert sie eine enge Auslegung des Begriffs der Umgehung. Dies wird allerdings nur anhand von Beispielen erläutert: So sei ein Reimport deutscher Verlagszeugnisse, die zwar physisch exportiert, jedoch nie im Ausland angeboten worden sind, ein Umgehungstatbestand. Kein Umgehungstatbestand sei jedoch der Reimport von deutschen Verlagszeugnissen, die physisch exportiert und zum Kauf in einem Mitgliedstaat angeboten worden sind. Ferner wird gefordert, dass jegliche grenzüberschreitende Wirkung von Bestimmungen zum Verhältnis zwischen Verlegern und Buchhändlern bis spätestens zum 30. Juni 2000 außer Kraft zu setzen sind. Der notwendigen Modifikation des deutschen Buchpreisbindungssystems wird eine Anmeldefrist bis zum 31. März 2000 gegeben. Mit dieser Stellungnahme

schränkt die Kommission die Vorschläge des Börsenvereins ein, ohne allerdings ihren Standpunkt zur Regelung von Reimporten im Einzelnen genau zu klären.

Fristgerecht zum 31. März 2000 hat nun der Börsenverein des Deutschen Buchhandels einen geänderten Sammelrevers angemeldet. Dieser sieht, wie gefordert, eine Abschaffung der Exportklausel zum 30. Juni 2000 und somit eine Rückkehr zu einem nationalen Preisbindungssystem vor; die ausgeschiedenen sieben Großverlage sollen wieder dem Sammelrevers beitreten. Uneindeutig ist der Antrag jedoch hinsichtlich der Reimporte. Einerseits sollen Reimporte nur dann erfasst werden, wenn sich aus den „objektiven“ Umständen ergibt, dass die betreffenden Verlagszeugnisse zum Zweck der Umgehung der nationalen Preisbindung ausgeführt wurden; was genau unter „objektiven“ Umständen zu verstehen ist, bleibt dabei unklar. Andererseits sollen Verleger in Deutschland weiterhin die Möglichkeit haben, Händler außerhalb Deutschlands für den Fall des Wiederverkaufs zu binden, damit die Lückenlosigkeit der Preisbindung erhalten bleibt. Im hypothetischen Fall eines Händlers in Luxemburg, der Bücher sowohl für Kunden am Ort im eigenen Laden als auch für Kunden weltweit im Internet anbietet, sind beide Bedingungen nicht miteinander vereinbar – es sei denn, man würde im Widerspruch zu den Vorgaben der Kommission jeglichen Reimport als Umgehungstatbestand behandeln.²²⁾

In Österreich hat das Parlament am 6. Juni 2000 einen Initiativantrag der Regierung für eine fünf Jahre geltende gesetzliche Regelung verabschiedet. Das Gesetz sieht eine Buchpreisbindung für deutschsprachige Bücher auf der Handelsebene einschließlich des inländischen Internet-Buchhandels vor. Ausgenommen von der Preisbindung bleibt allerdings der grenzüberschreitende Internet-Buchhandel. Für importierte Bücher sollen die Verleger oder die Importeure einen Endverkaufspreis festsetzen, der zwei Jahre gilt. Der von dem Importeur festgelegte Preis darf dabei nicht unter dem des Ursprungslandes liegen bzw. bei einem Verleger mit Sitz in einem nicht dem Europäischen Wirtschaftsraum zugehörigen Staat nicht unter dem für Österreich festgelegten Preis (jeweils exklusive der Umsatzsteuer), außer der Importeur konnte einen niedrigeren als den üblichen Einkaufspreis realisieren. Die Festsetzung niedrigerer Endverkaufspreise ist allerdings bei Reimporten ausgeschlossen, die allein zur Umgehung der Buchpreisbindung exportiert worden sind. Das Gesetz soll im Regelfall, wie in Frankreich, Händler Rabatte bis 5 % ermöglichen.

5. Wettbewerbspolitische Analyse

691. Durch die Buchpreisbindung wird der Preiswettbewerb im Buchhandel so gut wie vollständig ausgeschlossen. Zwischen Buchhandlungen, die am Sammelrevers beteiligt sind, findet ein Preiswettbewerb nicht statt. Die am Sammelrevers beteiligten Verlage beliefern aber nur diese Buchhandlungen. Da der Marktanteil dieser Verlage bei

rund 90 % der in Deutschland gehandelten Bücher liegt, kann die einzelne Buchhandlung es sich auch nicht leisten, aus dem System der Buchpreisbindung auszusteigen. Inwiefern die Verhandlungsmacht des Kollektivs der am Sammelrevers Beteiligten dafür sorgt, dass auch der einzelne Verlag es sich nicht leisten kann, aus dem System auszusteigen, kann an dieser Stelle offen bleiben.

Bei allen anderen Waren oder gewerblichen Leistungen sind Wettbewerbsbeschränkungen durch eine Preisbindung der zweiten Hand verboten (§ 14 GWB). Dort gibt der Gesetzgeber dem Interesse der Allgemeinheit an einem unbehinderten Wettbewerb auch auf der Handelsebene Vorrang vor allen anderen Gesichtspunkten. Demgegenüber handelt es sich bei der Zulässigkeit der Buchpreisbindung um eine Ausnahme. Diese bedarf einer besonderen Rechtfertigung.

692. Für die Zulässigkeit der Buchpreisbindung als Ausnahme vom allgemeinen Verbot vertikaler Preisbindung werden gewöhnlich kulturpolitische Gründe genannt. Das Buch sei kein Wirtschaftsgut wie jedes andere. Es sei vielmehr ein Kulturgut, traditionelles Medium der Wissensvermittlung und des kulturellen Austauschs. Aus kulturpolitischen Gründen sei es daher besonders zu fördern. Dazu diene die Buchpreisbindung. Der Beschränkung des Preiswettbewerbs im Buchhandel solle Sorge für eine flächendeckende Versorgung der Bevölkerung durch Buchhandlungen. Diese wiederum trage dazu bei, dass viele Titel auf den Markt gebracht werden können. Neben dem Schutz des Sortimentsbuchhandels sichere die Buchpreisbindung auch die Existenz kleinerer Verlage, mit deren Erzeugnissen die Kunden aufgrund der Breite und Vielfalt der Sortimenterangebote in Kontakt kämen. Gegenüber anderen Formen der Förderung von Büchern, etwa einer direkte staatliche Subventionierung gewisser Erzeugnisse, habe die Buchpreisbindung den Vorteil, dass sie ohne eine Evaluation von Inhalten auskomme. Die Auswahl bleibe letztlich den Kunden vorbehalten.

693. Die vorstehend skizzierten Argumente werfen verschiedene Fragen auf. Zum Ersten ist nicht klar, welcher Zusammenhang genau zwischen einem Schutz des Buchhandels vor Preiswettbewerb und dem Ziel einer Förderung des Buches als Kulturgut besteht. Welche Wirkungsmechanismen hier unterstellt werden, bleibt zu meist unklar. Die Regelmäßigkeit, mit der behauptet wird, dass der Schutz des Buchhandels der Förderung des Buchs diene, sollte darüber nicht hinwegtäuschen.

Zum Zweiten bleibt meist undeutlich, was die Förderungswürdigkeit des Buches als Kulturgut im Einzelnen bedeutet, bzw. nach welchen Kriterien ein Förderinstrument für Bücher beurteilt werden sollte. Die Feststellung einer gewissen Förderungswürdigkeit erfordert letztlich auch einen Hinweis auf Maßstäbe und Grenzen; schließlich fehlen die auf Bücherproduktion und -vertrieb aufgewandten Ressourcen der Gesellschaft an anderer Stelle.

Im Folgenden werden die Zusammenhänge zwischen Buchpreisbindung, Buchhandel und Bücherproduktion aus wohlfahrtstheoretischer und wettbewerbspolitischer

²²⁾ Ziel dieses Vorgehens dürfte sein, den nationalen Sammelrevers gegen einen möglichen Eingriff des Bundeskartellamtes nach § 15 Abs. 3 GWB zu immunisieren.

Perspektive im Einzelnen diskutiert. Dabei geht es zunächst in Abschnitt 5.1 um das Buch, sodann in Abschnitt 5.2 um den Buchhandel. In Abschnitt 5.3 schließlich werden die verschiedenen Erfahrungen referiert, die andere Länder mit verschiedenen Regimes der Regulierung des Buchhandels gemacht haben.

5.1 Das Buch als Wirtschaftsgut: Titelvielfalt und Buchpreisbindung

694. Im Zentrum der Diskussion um die Buchpreisbindung steht die Titelvielfalt. Dieser messen die Verfechter der Buchpreisbindung eine herausragende Bedeutung für die kulturelle Entwicklung des Landes zu. Da kulturell wertvolle Verlagszeugnisse von kulturell weniger wertvollen Titeln in der Gegenwart nur schwer zu unterscheiden seien, müsse ein breit streuendes Förderinstrument wie die Buchpreisbindung dafür sorgen, dass die größtmögliche Zahl an literarisch und/oder wissenschaftlich bedeutsamen Titeln der Gegenwart publiziert und somit den nachfolgenden Generationen erhalten werde. Wenn dies bedeute, dass gleichzeitig über 80 Spaghettikochbücher auf dem Markt seien, so sei auch dies als Ausdruck gegenwärtigen kulturellen Lebens anzusehen und zu respektieren.

Dieses Argument ist grundsätzlich kritisch zu sehen. Ein Versuch zur Maximierung der Titelvielfalt birgt die Gefahr, dass zu viele von den Ressourcen, die der Volkswirtschaft zur Verfügung stehen, in den Buchsektor fließen. Überspitzt formuliert, wie sollen die sonstigen Bedürfnisse gedeckt werden, wenn nur noch Bücher produziert werden? Der Wohlfahrt der Menschen in der Volkswirtschaft wird am besten gedient, wenn die Ressourcen entsprechend ihren Wünschen und Präferenzen eingesetzt werden. Normalerweise geschieht dies, wenn Produzenten und Händler jeweils im unbehinderten Wettbewerb stehen. Der Wettbewerb sorgt dafür, dass das Verhalten der Nachfrager in den einzelnen Märkten die Endverbraucherpreise beeinflusst und diese die richtigen Signale für eine Verwendung der volkswirtschaftlichen Ressourcen in der Produktion entsprechend den Wünschen der Nachfrager setzen.

695. Aus wohlfahrtstheoretischer Perspektive läßt sich eine Wettbewerbsbeschränkung wie die Buchpreisbindung nur rechtfertigen, wenn bei Büchern ein „Marktversagen“ zu identifizieren ist, das durch die Buchpreisbindung zu beheben oder zu mildern ist, d. h. wenn bestimmte Besonderheiten des Buchmarktes eine Ausnahme von der vorstehenden allgemeinen Aussage zur Leistungsfähigkeit des Wettbewerbs für eine optimale Ressourcenallokation begründen.

Bücher sind als private Güter einzuordnen, das sind Güter, bei denen die jeweiligen Käufer andere Personen vom Konsum ausschließen können und in der Regel auch tatsächlich ausschließen. Gründe für Marktversagen bei privaten Gütern sind externe Effekte in Konsum und Produktion, ferner Informations- und Qualitätsprobleme, schließlich auch Größeneffekte und andere Zutrittsbarrieren in der Produktion. Im Folgenden wird untersucht, inwiefern diese Gründe für Marktversagen für den Buchmarkt von Bedeutung sind.

Die weitergehende Möglichkeit, dass einem Betrachter das Marktergebnis nicht gefällt, weil aus „meritorischen“ Erwägungen, d. h., nach seinen letztlich subjektiven Wertvorstellungen, zu wenig Lyrikbände, zu wenig Exemplare der Bibel oder zu wenig Exemplare von „Das Kapital“ gekauft werden, ist nicht als Marktversagen im hier besprochenen Sinn zu sehen, stellt sie doch nicht auf die Wünsche der Menschen in der Volkswirtschaft ab, sondern auf ein normatives Diktum des Betrachters. Auf die Implikationen solcher Wertungen wird in Abschnitt 6.1 eingegangen.

696. Externe Effekte des Kaufs und des Konsums von Büchern begründen ein Marktversagen, wenn der Käufer eines Buches bei seiner Kaufentscheidung die Rückwirkungen seiner Entscheidung auf Dritte vernachlässigt. Solche externen Effekte sind für den Buchmarkt prima facie nicht auszuschließen. Der Käufer und Leser eines Buches kann das Gelesene im Gespräch an andere weitergeben, vielleicht auch das Buch selbst ausleihen. Gedanken und Gefühle, Informationen und Ideen, die der Beschäftigung mit Büchern entspringen, bilden eine wichtige Grundlage für zwischenmenschlichen Austausch. Insofern könnte man vermuten, dass die für die Kaufentscheidung des Einzelnen relevante Zahlungsbereitschaft den Nutzen, den der Käufer selbst und andere aus dem Kauf ziehen, nur unvollkommen widerspiegelt, sodass im unregulierten Wettbewerbsmarkt letztlich zu wenig Bücher produziert werden.

Allerdings ist nicht klar, dass die genannten Rückwirkungen auf Dritte wirklich ein Marktversagen begründen. Ein Großteil des durch die Lektüre von Büchern entstehenden Nutzens dürfte internalisiert werden. Dies gilt nicht nur für das Wissen, das man sich dabei erwirbt, oder das Vergnügen, das man dabei hat. Es gilt auch für die Weitergabe von Ergebnissen der Lektüre etwa im Rahmen eines Gesprächs an andere; dabei gewinnt der Sprechende zusätzlichen Nutzen, indem sein Wert als Gesprächspartner, seine Reputation o. Ä. gesteigert wird. Insofern das grundsätzliche Wissen um diese Zusammenhänge schon beim Kauf von Büchern vorliegt und die Kaufentscheidung mit beeinflusst, liegt letztlich kein Marktversagen vor.

Die Erwägung, dass das durch Lektüre Gewonnene weitergegeben werden kann und auch wird, ist verwandt der Erwägung, dass Telefon und Auto dazu dienen, andere anzurufen oder zu besuchen. Bei Telefon und Auto geht man davon aus, dass die mit ihnen verbundene Erleichterung des zwischenmenschlichen Verkehrs kein Marktversagen begründet. Für Bücher gilt grundsätzlich dasselbe. Im Übrigen sind die beschriebenen Effekte nicht auf Bücher beschränkt; grundsätzlich bieten alle Informations- und Kommunikationsmedien die Möglichkeit von Wissenstransfer und zwischenmenschlichem Austausch. Somit ist hieraus keine Forderung nach einem Regulierungseingriff im Buchmarkt abzuleiten.

697. Des Weiteren ist zu erörtern, dass die Kenntnis von Büchern eine Voraussetzung für die Teilnahme an bestimmten Bereichen des gesellschaftlichen Lebens darstellt. Wer bei bestimmten Themen nicht mitreden kann,

weil ihm die Kenntnisse fehlen, ist benachteiligt. Entsprechendes gilt allerdings auch hier für eine Vielzahl von Gütern. Sofern gleichwohl besondere Vorkehrungen für Bücher gemacht werden sollen, ist an eine staatliche Förderung des Erwerbs von Lehrbüchern an Schulen und Universitäten, auch an die Einrichtung und staatliche Finanzierung von öffentlichen Bibliotheken zu denken, durch die den Bürgern des Landes ein weitgehend diskriminierungsfreier Zugang zu gesellschaftlich, kulturell oder wissenschaftlich bedeutsamen Büchern gewährleistet wird. Für die Beurteilung der Wettbewerbsformen auf der Vertriebsstufe gibt diese Argumentationslinie freilich nichts her.

698. Informations- und Qualitätsprobleme dürften im Buchmarkt nicht stärker ausgeprägt sein als in anderen Märkten. Natürlich kann der Käufer die Qualität eines Buches nicht abschließend beurteilen, ehe er es gelesen hat. Entsprechende Informationsprobleme bestehen aber in vielen anderen Märkten auch, etwa bei langlebigen Konsumgütern oder bei Wertpapieren. Der Käufer eines Autos, eines Computers oder einer Aktie kann die Qualität dessen, was er kauft, auch erst im Nachhinein richtig beurteilen; dabei sind die erforderlichen Kaufsummen und damit die Verlustrisiken, die die Käufer eingehen, bei langlebigen Konsumgütern und Wertpapieren gewöhnlich um vieles höher als bei Büchern. In allen diesen Märkten, bei Büchern wie bei langlebigen Konsumgütern oder Wertpapieren, haben sich Mechanismen zur Milderung von Informationsproblemen herausgebildet: Produzenten – Verlage wie Automobilhersteller – sorgen sich um ihre Reputation; der Handel bietet Beratungsdienstleistungen an; außenstehende Dritte schreiben Besprechungen – von Büchern wie von Autos oder Aktien. Es ist kein Grund ersichtlich, warum solche Mechanismen im Buchmarkt weniger wirksam sein sollten als in anderen Märkten.

699. Bezüglich der Qualität der Beratung im Handel wird häufig das Argument vorgebracht, der Buchhandel sei einem „Trittbrettfahrerproblem“ ausgesetzt: Bei freiem Qualitäts- und Preiswettbewerb der Händler könnten Discount-Läden ohne Beratungsservice die Bücher relativ billig anbieten. Die Konsumenten könnten sich zunächst bei einem Händler mit Beratungsservice ausführlich beraten lassen und ihre Bücher dann beim Discount-Laden billig kaufen. Dies führe letztlich zu einem Unterangebot an Beratungsqualität, denn die Händler mit Beratungsservice müßten die Qualität ihrer Dienstleistung zurückführen, um mit preisgünstigen Konkurrenten, die keine Beratung bieten, überhaupt konkurrieren zu können. Die Buchpreisbindung sei erforderlich, um zu verhindern, dass Buchhandlungen mit hoher Beratungsqualität durch Discount-Angebote ohne Beratung verdrängt würden.

Die Monopolkommission steht diesem Argument skeptisch gegenüber. Unabhängig von der tatsächlichen Bedeutung der buchhändlerischen Beratung ist das beschriebene Marktversagen nur dann wahrscheinlich, wenn die Transaktionskosten eines Wechsels des Buchhändlers vernachlässigbar sind. Zumindest für den traditionellen

Erwerb von Büchern im Einzelhandel durch private Konsumenten dürfte diese Voraussetzung nicht gegeben sein. Anders als bei dauerhaften Konsumgütern, bei denen grundsätzlich dieselbe Problematik auftritt, ist der Warenwert und sind die über Preisvergleiche einzusparenden Ausgaben bei Büchern im Regelfall niedrig. Auch dominiert der Impulskauf und somit der Wunsch, das ohne spezifische vorherige Kaufabsicht „entdeckte“ Buch im Geschäft zu erwerben. In diesem Zusammenhang ist darauf zu verweisen, dass in der Praxis des Buchhandels heute die Präsentationsfläche eher noch wichtiger ist als die Beratung. Die große Präsentationsfläche bietet die Möglichkeit, die zunehmende Titelvielfalt vor dem Kunden auszubreiten, sodass dieser seine „Entdeckungen“ machen kann, sich auch durch Leseproben vor Ort seinen eigenen Eindruck bilden kann. Beim Qualitätswettbewerb durch Präsentationsfläche spielt das Trittbrettfahrerproblem nur eine untergeordnete Rolle.

700. Von den klassischen Marktversagensgründen sind Größeneffekte für die Beurteilung der Titelvielfalt am wichtigsten. Bei der Produktion eines einzelnen Titels gibt es erhebliche fixe Kosten, die vorab zu tätigen sind, noch ehe ein einziges Exemplar verkauft ist. Zu nennen sind vorab der Aufwand des Autors beim Schreiben des Buchs, sodann der Aufwand von Verlag und Druckerei für die Herstellung, schließlich der Werbeaufwand des Verlags. Die Frage ist jeweils, ob diese fixen Kosten durch die Verkaufserlöse im nachhinein gedeckt werden können. Über letztere besteht erhebliche Unsicherheit; insofern bedeutet die Entscheidung einen neuen Titel herauszubringen ein unternehmerisches Wagnis. Sofern die Verleger das Risiko scheuen, kann dies die Vermutung eines Marktversagens im Sinne einer zu geringen Titelvielfalt begründen. Allerdings unterscheidet sich das Verlagswesen in diesem Punkt nicht wesentlich von irgendeinem anderen Sektor, in dem die Unternehmer im Vorhinein Ressourcen binden müssen, noch ehe abzusehen ist, ob die Ertragsaussichten der betreffenden Produkte die Investition lohnen.

701. Im Übrigen trägt die technische Entwicklung dazu bei, dass die Fixkostenproblematik bei der Herstellung von Büchern an Bedeutung verliert. Im traditionellen Buchdruck mit gegossenen Lettern erforderte der Satz einen hohen Aufwand an Arbeit und Material. Bei den heutigen computergesteuerten Verfahren genügt die Erstellung eines digitalen Originals, das auch vom Autor selbst schon geliefert werden kann. Auch können Nachdrucke heute sehr viel flexibler und billiger gehandhabt werden, so dass man sich nicht wie früher im Vorhinein auf eine große Zahl von Exemplaren – mit dem entsprechenden Materialaufwand – festlegen muß. Für die Zukunft ist mit einem (zumindest teilweisen) Übergang zu einer „Print-on-Demand“-Technologie zu rechnen, die die fixen Kosten noch einmal senken wird. „Print on demand publishing“ bedeutet, dass die Nachfrager sich individuell bei den Verlagen die gewünschten Titel drucken lassen. Die digitalen Originale werden in Datenbanken gespeichert. Von dort können sie für einen individuellen Druck abgerufen werden, der dann in wenigen Minuten stattfindet.

Durch diese Technologie werden Lagerkosten erübrigt und Überproduktionen vermieden.

Den hier angesprochenen technischen Entwicklungen entspricht die Beobachtung, dass bei in etwa konstanten realen Ausgaben für Bücher zwischen 1994 und 1998 in Deutschland die Titelvielfalt um 10,5 % zugenommen und die Zahl der verkauften Exemplare pro Titel entsprechend abgenommen hat.²³⁾ Auf Dauer ist damit zu rechnen, dass die technisch bedingten Fixkosten der Bücherherstellung nahezu keine Rolle mehr spielen und an Fixkosten nur noch der Aufwand der Autoren und der etwaige Werbeaufwand anfallen. Dazu sei auf das Beispiel des amerikanischen Bestsellerautors verwiesen, der seinen neuesten Roman in diesem Frühjahr nicht mehr über einen Verlag herausbrachte, sondern unmittelbar selbst über das Internet vertrieb.

702. Hinsichtlich der Verlegerentscheidung zur Veröffentlichung eines Buchs wird gelegentlich ausgeführt, die Preisbindung schaffe ein Quersubventionierungspotential für die Publikation höherwertiger Literatur. Bei diesem Argument ist zu unterscheiden zwischen einer Ex-ante-Quersubventionierung und einer Ex-post-Quersubventionierung. Eine Ex-ante-Quersubventionierung liegt vor, wenn Verleger aus literarischen oder sonstigen Gründen bewusst auch Titel produzieren, bei denen sie erwarten, dass die Produktions- und Vertriebskosten dieser Titel nicht hereinkommen werden. Eine Ex-post-Quersubventionierung dagegen tritt auf, wenn die Verleger im Vorhinein nicht wissen, welche ihrer Titel erfolgreich sein werden und welche nicht und im Nachhinein dann die Erfolge mit für den Aufwand auf die Mißerfolge aufkommen müssen.

Die Programmplanung eines Verlegers beruht – wie die eines jeden anderen Unternehmers auch – auf einer Mischkalkulation: Da er im Vorhinein nicht weiß, welche seiner Erzeugnisse Erfolg haben werden und welche nicht, ist er darauf angewiesen, dass seine Produktion sich im Durchschnitt rentiert. Je nach Risikoneigung, Finanzkraft und angestrebter Positionierung im Markt stellt er ein Titelportefeuille zusammen, das ihm ex ante am günstigsten erscheint. Ex post erweisen sich dann bestimmte Titel als profitabel, andere dagegen decken gerade ihre Kosten oder machen Verluste, wobei es für den Gesamterfolg darauf ankommt, dass die Gewinne der einen Titel die Verluste der anderen mehr als abdecken. Dass dies ex post so stattfindet, heißt aber nicht, dass es ex ante schon so geplant war.

703. Mit der Aussage, die Preisbindung schaffe ein Quersubventionierungspotential für die Publikation höherwertiger Literatur, wird suggeriert, dass es eine Ex-ante-Quersubventionierung höherer Literatur gibt: Der Verleger erwartet, dass der viel berufene Lyrikband sich betriebswirtschaftlich nicht rentiert, publiziert ihn aber trotzdem, da er die zu erwartenden Verluste durch den Verkauf von Bestsellern ausgleichen kann. In der Realität sind solche Ex-ante-Quersubventionierungen allerdings nur in Ausnahmefällen von Bedeutung. Das ergibt sich sowohl aus

den von Fishwick und Fitzsimmons erwähnten Aussagen der britischen Verlegervereinigung als auch aus den Anhörungen der Monopolkommission.²⁴⁾ In Ausnahmefällen kommen Ex-ante-Quersubventionierungen vor, wenn ein Verleger von einem Buch eines Autors nicht überzeugt ist, es aber dennoch herausbringt, weil er den Autor nicht verlieren möchte; hier findet die Quersubventionierung zwischen den verschiedenen Titeln desselben Autors statt. Ex-ante-Quersubventionierungen können auch dann vorkommen, wenn ein Verleger einen Titel in sein Portefeuille hereinnimmt, weil er sich davon günstige Werbeeffekte für sein Gesamtprogramm verspricht. Auch hier geht es freilich um ein nüchternes betriebswirtschaftliches Kalkül, wie es auch aus anderen Branchen bekannt ist.

Es ist nicht zu auszuschließen, dass der eine oder andere Verleger auch eine Ex-ante-Quersubventionierung höherer Literatur aus Idealismus betreibt. Die Monopolkommission hält es aber für problematisch, wenn ein wettbewerbspolitischer Ausnahmebereich damit begründet wird, dass die dadurch bewirkten wirtschaftlichen Spielräume im Einzelfall auch Idealisten und den von diesen geförderten Aktivitäten zugute kommen.

704. Eine systematische Wirkung der Buchpreisbindung auf die Titelvielfalt ist nur dann zu vermuten, wenn die Buchpreisbindung die Gewinnerwartungen der Verleger bezüglich der einzelnen Titel bzw. des Titelportefeuilles positiv beeinflusst. In den Anhörungen der Monopolkommission wurde hierzu ausgeführt, die Buchpreisbindung stelle sicher, dass viele Buchhändler im Markt seien. Da diese durchweg viele Neuerscheinungen präsentieren wollten, könnten die Verleger mit einer hohen Erstnachfrage des Handels rechnen, was wiederum das Kalkül der Verleger positiv beeinflusse.

Auf den ersten Blick scheint dieses Argument nicht unplausibel zu sein, doch bei näherem Zusehen wirft es Fragen auf. Zunächst ist nicht klar, warum die Erstnachfrage des Handels für das Ex-ante-Kalkül der Verleger maßgeblich sein sollte. Da die Händler die nicht verkauften Exemplare an die Verleger zurückgeben können, sollte es für die Verleger darauf ankommen, wieviel Exemplare letztlich verkauft werden, oder aber wieviel Exemplare bei Händlern bleiben, die die Transaktionskosten einer Rückgabe scheuen und die Bücher lieber behalten oder im modernen Antiquariat zu reduziertem Preis verkaufen. Welche Bedeutung die Rückgabe nicht verkaufter Exemplare durch die Händler hat, konnte in den Anhörungen der Monopolkommission nicht geklärt werden. Wenn die hohe Erstnachfrage des Handels aber das Kalkül der Verleger deshalb beeinflusst, weil ein Teil der nicht verkauften Exemplare beim Handel verbleibt, so liegt die Vermutung nahe, dass durch den Druck dieser Exemplare letztlich Ressourcen verschwendet werden. Die Kosten dieses Aufwands belasten unmittelbar die Händler, mittelbar aber auch die Kunden, die über die Margen der gekauften Bücher den Gesamtaufwand der Händler finanzieren müssen.

²³⁾ Vgl. Tz. 663.

²⁴⁾ Vgl. Tz. 717.

705. Man könnte einwenden, die Nachfrage des Handels habe unmittelbar Einfluss auf die Endnachfrage der Kunden. Die durch die Buchpreisbindung sichergestellte flächendeckende Versorgung mit Buchhandlungen bewirke, dass viele Kunden ein Buch auf dem Ladentisch sehen und kaufen. Auch dieses Argument ist aber nicht wirklich schlüssig. Wenn es weniger Buchhandlungen gäbe, wäre vermutlich der einzelne Laden größer und könnte daher eine größere Angebotsvielfalt aufweisen. Die Aussicht auf einen Spontankauf im Laden wäre entsprechend größer, vielleicht auch die Bereitschaft der Kunden, überhaupt zum Stöbern in einen Buchladen zu gehen. Dieser Effekt könnte sogar die Wirkung der größeren Entfernung kompensieren.

Die vorgetragene Argumentation zu den positiven Wirkungen der Buchpreisbindung auf die Bereitschaft der Verleger, ein Buch zu publizieren, leidet daran, dass nichts über die Kosten alternativer Handelsstrukturen gesagt wird, auch daran, dass nicht genügend zwischen durchschnittlichen und marginalen Größen unterschieden wird. Für die Vielfalt des Angebots kommt es auf die Marginalbetrachtung an, ob die Hereinnahme eines weiteren Titels ins Sortiment sich lohnt. Die Antwort auf diese Frage wiederum hängt davon ab, wie sehr die übrigen Titel die Kapazität des Handels und des kaufenden Publikums belasten. Bewirkt eine Übersetzung des Handels durch viele kleinere Läden, dass der Gesamtlagerbestand des Handels je Titel sehr hoch ist, so wird die Kapazität des Handels zur Aufnahme weiterer Titel schnell erschöpft. Eine kleinere Zahl von größeren Läden lässt dann unter Umständen mehr Raum für Titelvielfalt als eine große Zahl von kleinen.

706. Ein anderer Effekt der Buchpreisbindung auf die Verleger ist vermutlich von größerer Bedeutung. Unterstellt man, dass die Ausschaltung des Preiswettbewerbs auf der Handelsebene dafür sorgt, dass es viele kleinere Buchhandlungen gibt, so wäre bei einer Abschaffung der Buchpreisbindung mit einer Zunahme der Konzentration auf der Handelsebene zu rechnen. Dies könnte dazu führen, dass die Verhandlungsmacht der Händler, konkret die Nachfragemacht großer Handelsketten gegenüber den Verlegern wächst. Die Händler könnten dann wirtschaftlich relevante Nachlässe bei den Einkaufspreisen aushandeln. Sofern die Nachfrage nach den betroffenen Titeln preiselastisch ist, würden für die Verleger daraus Mindereinnahmen resultieren; die geringer ausfallenden Stückgewinne würden nicht durch zusätzlichen Verkaufserfolg kompensiert. Wenn dies von den Verlegern ihrerseits in Rechnung gestellt wird, werden sie bei ihren Entscheidungen über die Aufnahme von Titeln ins Verlagssortiment kritischer vorgehen und vermehrt Bücher ablehnen, da sie ihnen nicht aussichtsreich genug erscheinen. Nicht auszuschließen ist auch, dass einzelne Verlage aus dem Markt austreten müssen, da sie im Durchschnitt die Kosten ihres Titelpartefeuilles nicht mehr hereinbringen.

707. Solche Entwicklungen gibt es allerdings in allen Märkten, ohne dass von Marktversagen gesprochen würde. Strukturwandel, d. h. die Anpassung der Volkswirtschaft an Veränderungen der Gegebenheiten, der Konsumentenbedürfnisse, Produktionsmöglichkeiten, Organisa-

tionsstrukturen etc., findet in allen Branchen laufend statt, ohne dass es einen Bestandsschutz für bestimmte Unternehmen oder Produkte gäbe. Ein besonderer Schutz von Verlegern, auch von Kleinverlegern, gegen solche Entwicklungen ist insofern nicht zu rechtfertigen.²⁵⁾

Im Übrigen ist zu berücksichtigen, dass durch den technischen Fortschritt sowohl die fixen Kosten der Produktion als auch die Abhängigkeit der Verleger vom Buchhandel in seiner traditionellen Form abgenommen haben. Kleinere Auflagen „höherwertiger“ Literatur sind heute leichter kostendeckend zu realisieren, insbesondere wenn die Nachfrage nach solchen Werken wenig preiselastisch ist, ein Großteil der Käufer also bereit ist, einen relativ hohen Preis zu bezahlen. Eine Spezialisierung auf attraktive Nischenangebote kann somit auch Kleinverlegern ein wirtschaftliches Überleben in einem „freien“ Buchmarkt sichern. Das Internet bietet dazu eine Vertriebsgrundlage, bei der der Verleger unabhängig vom Händler ist. Nicht auszuschließen ist auch, dass die Entwicklung des Internet überhaupt mit der Zeit die Verleger dazu veranlassen wird, sich von der Abhängigkeit vom traditionellen Buchhandel zu lösen.

5.2 Wettbewerbliche Wirkungen der Buchpreisbindung

708. Im Folgenden werden die wettbewerblichen Wirkungen der Buchpreisbindung insbesondere im Handel näher untersucht. In der allgemeinen industrieökonomischen Literatur wird die vertikale Preisbindung nicht grundsätzlich abgelehnt. Abgelehnt wird aber eine Perse-Erlaubnis.²⁶⁾ Als Gründe für die Zulässigkeit einer vertikalen Preisbindung werden genannt zum einen das oben unter Tz. 699 bereits diskutierte Trittbrettfahrerproblem bei der Bereitstellung von Beratungsqualität im Handel, zum anderen die Möglichkeit von Effizienzeinbußen durch „double marginalization“, d. h. eine Preissetzung mit zweifachen Monopol- bzw. Oligopolzuschlägen auf die Grenzkosten, einmal auf der Produzentenebene und noch einmal auf der Handelsebene. Aus der Sicht der Produzenten wird eine positive Wirkung der Preisbindung auch darin gesehen, dass sie Erlösrisiken verringert und somit die Investitions- und Produktplanung vereinfacht. Ob und inwiefern diese Argumente für eine vertikale Preisbindung auf den Buchmarkt zutreffen, wird nun zu erörtern sein.

Das Trittbrettfahrerproblem wurde bereits in Abschnitt 5.1 diskutiert. Aus den dort skizzierten Überlegungen ergibt sich, dass eine Abschaffung der Preisbindung vermutlich keine adversen Effekte auf die Distributionsqualität, und somit auf den Interbrand-Wettbewerb, bei Büchern haben wird. Auch das Problem der „double marginalization“ dürfte im Buchmarkt nur eine geringe Rolle spielen. Dieses Problem fällt ins Gewicht, wenn sowohl auf der Ebene der Produzenten als auch auf der Ebene der Händler erhebliche Marktmacht besteht. Beides ist in den Buchmärkten unwahrscheinlich: Verlagserzeugnisse stehen – zumindest

²⁵⁾ Vgl. hierzu auch Abschnitt 6.1.

²⁶⁾ Vgl. Rey, P./Tirole, J., The Logic of Vertical Restraints, in: American Economic Review, Vol. 76, 1986, S. 937.

aus der für die Preissetzung maßgeblichen Ex-ante-Perspektive – im intensiven Wettbewerb untereinander; selbst bei Bestsellern sind die Preissetzungsspielräume schnell ausgeschöpft. Bei den Leistungen der Händler gibt es auch große Substitutionsmöglichkeiten; die Furcht vor der sich daraus ergebenden Möglichkeit eines scharfen Preiswettbewerbs ist ja gerade der Grund für den Wunsch nach einem Schutz durch die Preisbindung. Modelltheoretisch lässt sich für Märkte mit wettbewerblicher Struktur auf der Handelsebene zeigen, dass der Effekt der „double marginalization“ nur gering ist; soweit dieser Effekt nicht ganz verschwindet, kann er auch durch weniger restriktive Praktiken vermieden werden, etwa durch unverbindliche Preisempfehlungen, die faktisch als Höchstpreise wirken.²⁷⁾

709. Die Buchpreisbindung hat primär einen Effekt auf die Marktstruktur. Sie verhindert, dass Unternehmen auf der Handelsebene etwaige Effizienzvorteile in Preisvorteile umsetzen können. Dies mindert die Anreize, durch Kosteneinsparungen Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Auch ineffizient arbeitende Handelsunternehmen können sich im Markt behaupten bzw. neu eintreten, da sie gesicherte Handelsspannen vorfinden. Grundsätzlich ist daher mit einer Übersetzung des Handels als Folge der Buchpreisbindung zu rechnen.

Der fehlende Preiswettbewerb wird durch einen Qualitätswettbewerb ersetzt. Auch dabei kann eine Übersetzung des Handels zu beobachten sein. Bei fehlendem Preiswettbewerb auf der Handelsebene haben die Konsumentenpräferenzen nur wenig Einfluß auf die Handelsspannen. Es ist damit zu rechnen, dass diese nicht die tatsächliche Wertschätzung der Beratungsqualität des Handels durch die Konsumenten widerspiegeln. Wenn das Trittbrettfahrerargument suggeriert, dass Handelsspannen im Preiswettbewerb die Wertschätzung der Kunden für qualitätvolle Beratung zu wenig widerspiegeln, ist dagegen zu halten, dass kartellartig festgesetzte Handelsspannen, wie sie bei vertikaler Preisbindung vorkommen, den umgekehrten Effekt haben. Solche Handelsspannen setzen Anreize, die Angebote an Beratung, Lagerhaltung und Präsentation über das hinaus auszudehnen, was sie den Kunden wirklich wert sind.

710. Die strukturkonservierende Wirkung der Buchpreisbindung auf der Ebene des Handels hat auch Rückwirkungen auf den Verlagsmarkt. Die Verlage haben, wie unter Tz. 706 erwähnt, aufgrund der Buchpreisbindung eine vergleichsweise bessere Verhandlungsposition gegenüber den Händlern, da die Übersetzung des Handels die Entwicklung von Nachfragemacht behindert. Die stärkere Verhandlungsposition schützt sie vor umfangreichen Rabattforderungen von Händlern. Dem entspricht die Beobachtung, dass die unter dem Preisbindungssystem vertraglich vereinbarten Rabattstaffeln für unterschiedlich große Händler relativ einheitliche Einkaufspreise vorsehen. Bei stärkerer Konzentration im Handel wäre zu erwarten, dass bestimmte Abnehmer, etwa bedeutende Ladenketten, für sich sehr viel umfangreichere Rabatte durchsetzen. Inso-

fern profitieren neben dem Sortimentsbuchhandel auch die Verlage von der Buchpreisbindung.

711. Insbesondere auf vergleichsweise übersichtlichen Teilmärkten, wie dem Taschenbuch- bzw. dem Fach- und Schulbuchmarkt, ermöglicht die Buchpreisbindung den Verlagen prinzipiell eine vertikale Koordination, da sie es vereinfacht, ein Abweichen von einer kollusiven Preisabstimmung zu entdecken. Bei einheitlichen Rabatten kann eine kollusive Preisabstimmung über die Informationen erfolgen, die aus den Preislisten der großen Verlage zu entnehmen sind. Über die Androhung eines Preiskampfes können somit Buchpreise oberhalb des wettbewerblichen Preisniveaus stabilisiert werden; hierdurch wird der Interbrand-Wettbewerb begrenzt. Verlage und Händler werden die Aufgabe eines Wettbewerbsparameters, d. h. der Freiheit, Preise auf der Handelsebene zu setzen, aber nur dann vereinbaren, wenn sie sich besser stellen können. Insofern werden die Verlage eine Preisbindung nur dann praktizieren, wenn sie zusätzliche Gewinne erzeugt, die (mindestens) den aus der geringen Preisflexibilität resultierenden Verlust an Produzentenrente kompensiert. Speziell bei einer relativ unelastischen Marktnachfrage wird hierdurch zusätzliche Konsumentenrente abgeschöpft. Insgesamt resultiert ein Wohlfahrtsverlust (aufgrund einer geringeren allokativen Effizienz). Somit sind – zumindest für kollusionsanfällige Teilmärkte – auch die Pro-Buchpreisbindungs-Argumente der Produzenten zu verwerfen.²⁸⁾

712. A priori unbestimmt ist es, ob die Buchpreisbindung auch zu einer Übersetzung und somit einer produktiven Ineffizienz auf dem Verlegermarkt führt. Bei einer Abschaffung der Buchpreisbindung können in erster Linie Kleinverleger in ihrer wirtschaftlichen Existenz gefährdet werden, insbesondere wenn es zu einer Nachfragekonzentration kommt. Letzteres kann beispielsweise für den Markt der Schulbücher sowie bei komplementären Publikationen wie Wanderführern für Schulklassen angenommen werden, da hier die Transaktionskosten eines Preisvergleiches im Vergleich zu den einzusparenden Ausgaben gering sind. Auf diesem Teilmarkt findet auch kein Impulskauf statt.

Eine auf dem (weiteren) Schulbuchmarkt oder auch anderen Teilmärkten bei Abschaffung der Buchpreisbindung möglicherweise zu beobachtende Konzentration würde aber ein effizientes Marktergebnis darstellen, da sie auf Größen- und Verbundvorteile zurückzuführen sein dürfte. Analog zur Entwicklung auf dem Schulbuchmarkt kann es bei Abschaffung der Preisbindung auch bei den Zwischenhändlern zu einer Konzentration führen, sofern hier relevante Größenvorteile bestehen.

713. Die vorstehend skizzierten Überlegungen gewinnen zusätzlich an Gewicht, wenn die dynamischen Aspekte des Wettbewerbs berücksichtigt werden. In einer dynamischen Sicht des Marktgeschehens ist Wettbewerb ein Selektions- und Anpassungsmechanismus, der Anreize für Produkt- und Prozessinnovationen setzt. Dies ist für den Buchmarkt derzeit besonders wichtig, da im Verlagswesen wie im Handel ein dramatischer technischer Wan-

²⁷⁾ Vgl. Henning, H.G.: Marktstruktur und Marktverhalten auf dem deutschen Buchmarkt, Baden-Baden, 1998, S. 159 ff.

²⁸⁾ Vgl. Julien, B./Rey, P., Resale Price Maintenance and Collusion, Université des Sciences Sociales Toulouse I, 1999, S. 1 f.

del stattfindet bzw. bevorsteht. Die Selektions- und Anpassungsprozesse, die hier anstehen, sollten nicht durch künstliche Wettbewerbsbeschränkungen verzerrt werden.

Im Markt für Verlagserzeugnisse sind nun wettbewerbsinduzierte Produkt- und Prozessinnovationen zu identifizieren, wenn der Buchhandel als ein Teil eines weiter gefassten Medienmarktes mit den Trägermedien CD-ROM, Internet, PC und Buch begriffen wird. In diesem Medienmarkt kann durch die Wettbewerbsdynamik eine weitere Vernetzung der Trägermedien forciert werden. Auch können neue Kundengruppen hinzugewonnen werden. Der Fokus eines preislich gesteuerten Zielgruppen-Marketings kann beispielsweise auf der „Jugend“, in Form einer gezielten Kunst-, Literatur- und Informationsvermarktung, liegen. Zugleich ermöglicht die Abschaffung der Preisbindung bessere Entwicklungsperspektiven für die Direktvermarktung von Verlagserzeugnissen, die Entwicklung von Buchklubs und den Internet-Handel.

714. Auf der Handelsebene wird der Internet-Buchhandel dramatische Einsparungen von Lager- und Beratungskosten ermöglichen, auch Einsparungen von Transaktionskosten bei den Kunden, die gewisse Bücher nur noch per Mausklick bestellen werden. Solche Einsparungen sind volkswirtschaftlich erwünscht, ermöglichen sie es doch, die betreffenden Ressourcen anderen Zwecken zuzuführen. Sie ermöglichen es auch, Bücher billiger an die Kunden zu bringen, zumindest wenn die Kosteneinsparungen in Form von Preisabschlägen weitergegeben werden dürfen. Geradezu widersinnig wäre es, wenn die vorgeblich der Förderung des Buches dienende Institution der Buchpreisbindung eine durch dramatischen technischen Wandel mögliche Verbilligung der Bücher verhinderte.

Die Wirkung der Buchpreisbindung auf den Internet-Buchhandel ist allgemein strukturpolitisch von Bedeutung. Bücher stellen bislang die wirtschaftlich wichtigste Artikelgruppe im elektronischen Handel (E-Commerce) dar. Insofern die Buchpreisbindung die Internet-Buchhändler daran hindert, ihre Kostenvorteile an die Kunden weiterzugeben, retardiert sie die Entwicklung dieses derzeit wichtigsten Segments des elektronischen Handels. Umgekehrt würde eine Abschaffung der Preisbindung die Entwicklung des elektronischen Handels in Deutschland positiv beeinflussen und diese Richtung des Strukturwandels fördern.

Bezüglich der Entwicklung des Internet-Buchhandels in Deutschland ist auch auf das Verfahren der Europäischen Kommission gegen die grenzüberschreitende Buchpreisbindung zu verweisen. Die bisher von der Kommission gegebenen Beispielen lassen vermuten, dass ein in Luxemburg domizilierter Internet-Händler, möglicherweise mit einem „richtigen“ Buchladen am Ort, nach dem Rechtsverständnis der Kommission das Recht hat, Bücher aus Deutschland zu beziehen und ohne Preisbindung an Kunden in Deutschland zu liefern. Ein der Preisbindung unterworfenen Internet-Buchhandel in Deutschland könnte sich daneben nur schwerlich entwickeln.

715. Die Entwicklung des Internet-Handels wird auch das Verhältnis zwischen Verlagswesen und Handel beein-

flussen. Die Verlage werden einen Anreiz haben, über das Internet direkt in die Distribution zu expandieren, sei es durch Direktvertrieb oder durch internet-gestützte Buchklubs u. Ä. Auch hier dient es der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs als Selektions- und Anpassungsmechanismus, wenn Kostenvorteile in Form von Preissenkungen weitergegeben werden.

Wie oben in Tz. 707 erwähnt, wird das Internet auch Einfluss auf die Kräfteverhältnisse von Verlagen und Handel haben. Ist zu erwarten, dass die bei einer Abschaffung der Buchpreisbindung zu erwartende Strukturbereinigung im Handel die Verhandlungsmacht gewisser Handelsunternehmen deutlich vergrößert, so dürfte die Verfügbarkeit des Internet als Vertriebskanal ein Gegengewicht bieten. Dies gilt insbesondere für Verlage, die sich Nischen suchen, die etwa mit einer Reputation für höherwertige Literatur eine Klientel ansprechen, für die es mit der Zeit selbstverständlich wird, dass man in regelmäßigen Abständen die betreffende Web-Seite ansieht. Wird in diesem Zusammenhang noch eine „Print-on-Demand“-Technik der Buchherstellung eingesetzt, so spielen auch die Fixkosten-Aspekte der Buchproduktion nur noch eine untergeordnete Rolle.

716. Inwieweit profitieren nun die Konsumenten von einer hypothetischen Abschaffung der Preisbindung? Dies dürfte von der Intensität des Preiswettbewerbs und dem Grad der Spezialisierung der Händlerlandschaft abhängen. Generell führt die Abschaffung der Preisbindung zu einem umfassenderen Preiswettbewerb, insbesondere einem Intra-brand-Wettbewerb. Speziell sind auf vergleichsweise übersichtlichen Teilmärkten hieraus Preisreduktionen zu erwarten.

Dieser grundsätzlich für die Konsumenten positive Effekt ist allerdings unter dem Vorbehalt zu sehen, dass sich die Verhandlungspositionen zwischen Verlagen und Händlern infolge des Strukturwandels auf einem „freien“ Buchmarkt ändern. Die abnehmende Verhandlungsmacht der Verlage lässt vermuten, dass diese versuchen werden, ihre Listenpreise zu erhöhen. Hierdurch verschaffen sie sich einen zusätzlichen Verhandlungs- und somit Preisdifferenzierungs-Spielraum. Für die Konsumenten sind aber nicht die Listenpreise relevant, sondern die Händlerpreise, d. h. die Preise, die sich nach Abzug der Rabatte von den Listenpreisen ergeben. Bei den Händlerpreisen ist infolge einer Verschiebung der Verhandlungsmacht zu erwarten, dass deren Nachfrageorientierung zunehmen wird. Ökonomisch gesehen führt dies zu einer Wohlfahrtsverbesserung. Da Bestsellertitel laut Euromonitor eine höhere Preiselastizität aufweisen, kann ein Standardergebnis der Wirtschaftstheorie angewandt werden. Bei einem durch Größenvorteile charakterisierten Mehrproduktunternehmen wie dem Buchhandel ist auf die Grenzkosten der nachfrageelastischen Güter ein geringerer prozentualer Aufschlag zu erheben als auf die Grenzkosten der nachfrageunelastischen Güter.²⁹⁾ Aufgrund der höheren Preissensibilität ist der Wohlfahrtsgewinn bei dem

²⁹⁾ Die Preiselastizität eines Gutes ist durch die prozentuale Änderung der Nachfrage um y % bei einer Preisänderung um x % definiert. Eine Nachfrage ist um so elastischer, je größer deren mengenmäßige Veränderung bei einer Preisänderung um x % ist.

vergleichsweise elastischen Gut größer als der Wohlfahrtsverlust bei dem vergleichsweise unelastischen Gut. Folglich kann, ausgehend von Grenzkostenpreisen und proportionalen Zuschlägen, durch die relative Absenkung eines Preises eines nachfrageelastischen und die relative Erhöhung des Preises eines nachfrageunelastischen Gutes die soziale Wohlfahrt erhöht werden. Insofern werden Kunden von einer Abschaffung der Preisbindung profitieren, die sich preissensibel verhalten, d. h. zusätzlich oder alternativ preisreduzierte Bücher kaufen. Die Kunden hingegen, die sich preisunsensibel verhalten und bevorzugt preisunelastische Titel kaufen bzw. eine hohe Präferenz für aktuelle Neuerscheinungen haben, müssen Nachteile in Kauf nehmen.³⁰⁾

5.3 Empirische Analyse

5.3.1 Die Entwicklung des britischen Buchmarktes seit 1995

717. Für den britischen Buchmarkt liegt eine fundierte empirische Untersuchung von Fishwick und Fitzsimons vor, die im Auftrag des britischen Buchhandels (Book Trust) erstellt wurde.³¹⁾ Nach deren Ergebnissen haben von der Abschaffung des preisbindenden „Net Book Agreements“ (NBA) in erster Linie Supermärkte und Buchklubs profitiert. Der Marktanteil der Supermärkte stieg zwischen 1994 und 1996 von 6 auf 9 %, der Marktanteil der Buchklubs (book clubs/mail order) von 11 auf 16 %. Der Marktanteil der Niedrigpreisläden (bargain bookshops) stieg um einen Prozentpunkt auf 8 %. Hingegen verschlechterte sich der Marktanteil des Sortimentsbuchhandels von 27 auf 25 %. Allerdings konnten große spezialisierte Sortimenter (Dillons und Waterstone), die sich zu landesweiten Ketten entwickelten, ihre Marktanteile ausdehnen. Der Marktanteil der Buch- und Schreibwarenläden (books/stationery stores), in erster Linie der Ketten WH Smith und John Menzies, fiel von 27 auf 24 %; er hat sich im Jahre 1997 stabilisiert. Die Filialen von John Menzies wurden 1998 von WH Smith übernommen. Insofern zeigt sich in diesem Händlersegment eine Konzentration. Verloren haben auch kioskhähnliche Läden (confectionary-tobacconist-newsagents type), die Bücher als Nebenprodukt verkaufen. Ihr Marktanteil halbierte sich zwischen 1994 und 1996 von 4 auf 2 %. Marktanteilsgewinne fielen vor allem bei Unternehmen mit relativ hohen Jahresumsätzen an. Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 300 000 £ steigerten im ersten Jahr nach Abschaffung des NBA ihren Jahresumsatz um fast 15 %. Mittlere Unternehmen (mit Umsätzen von 60 000 bis 300 000 £) konnten ihre Umsätze nur um 3 bis 5 % steigern. Der Jahresumsatz von kleinen Unternehmen mit Jahresumsätzen unter 60 000 £ stagnierte. Etwa 2 bis 3 % der Umsätze im britischen Buchmarkt entstanden durch den Verkauf von Büchern via Internet; dies ist ein höherer Prozentsatz als im preisgebundenen deutschen Buchmarkt.

³⁰⁾ Bei Bestsellern ist zusätzlich eine zeitliche Preisdifferenzierung wahrscheinlich.

³¹⁾ Fishwick, F./Fitzsimons, S., Report into the Effects of the Abandonment of the Net Book Agreement, British National Bibliography Research Fund Report 85, London 1998.

718. Hinsichtlich der Preisentwicklung ist festzustellen, dass die Abschaffung des NBA einerseits zu einer Anhebung der Listenpreise, speziell für gebundene Ausgaben und wissenschaftliche Literatur, und andererseits zu einer größeren Preisdifferenzierung mittels umfangreicher Rabatte geführt hat. Über 40 % der Konsumenten gab an, in den Jahren 1996 und 1997 ihr „letztes Buch“ zu einem reduzierten Preis erworben zu haben. Rabatte wurden insbesondere von Buchklubs und Supermärkten eingesetzt. Über zwei Drittel der von den Buchkunden „zuletzt“ gekauften Titel waren rabattiert. Nach dieser Messmethode rabattierten WH Smith und andere nationale Ketten etwas mehr als ein Viertel ihrer Titel, spezialisierte Buchketten wie Dillons und Waterstone ungefähr 15 % ihrer Titel. Die Rabatte konzentrierten sich stärker auf Bestseller, insbesondere gebundene Ausgaben, Lexika, Bücher zu niedrigen Preisen sowie auf Kinder- und Jugendbücher. Bei den wissenschaftlichen Titeln war der Anteil der rabattierten Titel geringer. Bei diesen Angaben über den Anteil der rabattierten Bücher ist allerdings zu berücksichtigen, dass ex ante vorliegende Sonderpreise nicht berücksichtigt wurden und Konsumenten bei der Nennung des zuletzt gekauften Titels tendenziell eher rabattierte Bücher nennen. Insofern liegt hier eine Überschätzung vor, die Fishwick und Fitzsimons dahin gehend interpretieren, dass der Anteil der rabattierten Titel an den verkauften Titeln unter einem Drittel lag. In einer Aktualisierung der „Book Trust“-Studie für 1998 berichtet Fishwick von einer zunehmenden Konzentration der Rabattpolitik auf knapp 1 000 Titel pro Jahr (im gesamten britischen Buchmarkt), d. h. der Anteil der rabattierten Titel ist mittelfristig auf ungefähr 1 % der nationalen Titelproduktion gesunken. Die Händler führen maximal 200 preisreduzierte Titel. Supermärkte sollen bei einem Titelangebot von weniger als 100 ungefähr 20 bis 30 preisreduzierte Titel anbieten.³²⁾

Durch die Rabattpolitik hat sich das Einkaufsverhalten der Konsumenten verändert. Der Anteil der gebundenen Belletristiktitel ist gestiegen, der der Taschenbücher gesunken. Vermutlich wurden Taschenbücher durch rabattierte Neuerscheinungen substituiert. Nach den Ergebnissen von Fishwick und Fitzsimons beeinflussten die Rabatte bei den Privatkunden die Wahl des Händlers allerdings nur geringfügig. Anscheinend bestand bei diesem Kundenkreis ein eher geringer Anreiz zum Preisvergleich; vorher geplante Buchkäufe wurden kaum durch Käufe von preisreduzierten Büchern ersetzt. Die Rabatte führten in erster Linie dazu, dass die Konsumenten jeweils zusätzlich zu einem geplanten Buchkauf ein preisreduziertes Buch kauften. Eine zeitliche Preisdifferenzierung zeigt sich in den saisonalen Schwankungen der Listenpreise. Seit Abschaffung des NBA schwanken die Listenpreise stärker innerhalb eines Jahres. So sanken die Preise im zweiten und dritten Quartal der Jahre 1995 bis 1997. Im vierten und ersten Quartal der Jahre 1996 und 1997 stiegen sie an.

Wie bereits erwähnt, stiegen direkt nach der Abschaffung der Buchpreisbindung die Listenpreise an. Jedoch fiel der Anstieg der ungewichteten Listenpreise 1997 nach den

³²⁾ Vgl. Fishwick, F., Effects of the Abandonment of the NBA: latest data, 1999.

Angaben Fishwicks niedriger aus als der Anstieg der Lebenshaltungskosten. In der gesamten Periode 1995 bis 1998 entsprach er in etwa dem Anstieg der Lebenshaltungskosten. Ökonomisch relevanter als die Steigerung der Listenpreise ist jedoch die Entwicklung der Verkaufspreise, da diese die Entwicklung der Ausgaben der Endnachfrager für ein Buch bezeichnet. Die Verkaufspreise sind vom zweiten Quartal 1995 bis zum ersten Quartal 1999 stärker gestiegen als der Lebenshaltungskosten- bzw. der Einzelhandelspreisindex. Letztere stiegen seit der Abschaffung des NBA um etwa 6,5 bzw. 9,5 %. Die durchschnittlichen Verkaufspreise legten hingegen um rund 15 % zu. Dabei dürfte die relative Verteuerung überschätzt werden: Bei der Bestimmung des Index wurden rabattierte Titel untergewichtet. Ferner wurde der Ersatz von Taschenbüchern durch rabattierte gebundene Titel nicht vollständig berücksichtigt.

719. Festzuhalten ist somit: Der durchschnittliche Listenpreis ist nach einer anfänglichen Preisanhebung vergleichsweise wenig gestiegen; dies kann unter Umständen auf eine höhere Anzahl preisgünstiger Neuerscheinungen zurückzuführen sein. Da die Entwicklung der Verkaufspreise über der Entwicklung des Lebenshaltungskostenindex lag, ist ein durchschnittlich verkauftes Buch vergleichsweise teurer geworden als andere Güter des täglichen Lebens. Eine relative Verteuerung von Büchern gab es im gleichen Zeitraum aber auch in Deutschland.³³⁾ Zu beobachten ist ferner eine relevante Preisdifferenzierung. Hierbei beschränken sich die Rabatte zunehmend auf Bestseller.

720. Das Marktvolumen des britischen Buchmarktes verhielt sich in den ersten zwei Jahren nach der Abschaffung des NBA sehr volatil. Im Vergleich zu 1995 sanken 1996 die Ausgaben für Bücher um nominal 6 %, real um 8,4 %. In 1996 wurden zunehmend reduzierte Taschenbücher und gebundene Titel verkauft, auch da günstige Taschenbücher in größeren Mengen auf dem Markt zu finden waren. Im Jahre 1997 stiegen die Ausgaben hingegen wieder an, nominal um 9,8 % bzw. real um 6,7 %. Die realen Ausgaben des Jahres 1997 lagen somit aber noch unter den realen Ausgaben des Jahres 1995, allerdings stiegen die nominalen Ausgaben. Das Ausgabenwachstum in 1997 war zu einem größeren Teil preisgetrieben.

Die Gewinne der Verleger sanken von 1995 bis 1996 um knapp sieben Prozentpunkte von 24 auf 17 %. Eine Ausnahme bilden hierbei die wissenschaftlichen Titel, die nur einen Gewinnrückgang um knapp zwei Prozentpunkte auf 12 % verzeichneten; hierbei ist aber deren ex ante niedrigere Profitabilität zu berücksichtigen. Knapp ein Viertel der befragten Unternehmen haben auf dem „freien“ Buchmarkt zumindest vergleichbare Gewinne erzielt.

721. Die Titelvielfalt hat durch die Abschaffung des NBA nicht abgenommen. Die Anzahl der publizierten Titel ist von knapp 90 000 im Jahre 1995 auf knapp 103 000 im Jahre 1998 gestiegen. Lediglich bei den wissenschaftlichen Titeln gab es zwischen 1996 und 1997 einen ver-

mutlich preisbedingten Rückgang um mehr als 4 %. Die Abschaffung des NBA hat dazu geführt, dass der Anteil der von den 50 % kleinsten Verlagen publizierten Titel von 1995 bis 1997 um 2 Prozentpunkte auf 4,5 % gesunken ist. Dies mag auf eine größere Risikoaversion hinsichtlich des Umfangs des Titelportefeuilles hinweisen. Zugleich ist aber ein verstärktes Interesse einzelner Verleger an neuen Autoren entstanden.

722. Die Händlerstruktur hat sich nur geringfügig verändert. Die Anzahl der unabhängigen Buchhändler sank um etwas mehr als 4 % (55 von etwa 1 300); bei etwa der Hälfte dieser Geschäftsaufgaben wurde als Grund die nicht mehr mögliche Buchpreisbindung genannt. Die weitgehend erfolgreiche Marktbehauptung der Sortimenter wird auf deren Kooperation mit den Zwischenhändlern zurückgeführt, die eine schnelle Beschaffung der vom Publikum nachgefragten Titel ermöglichte (24-Stunden-Service) und zugleich erlaubte, die Anzahl der aktuell geführten Titel zu reduzieren. Die Sortimenter operierten in dem sich diversifizierenden Markt zunehmend als hochqualitative Anbieter, auch da sie bei den Bestsellern nicht erfolgreich in einen Preiswettbewerb mit den größeren Anbietern mit einsteigen konnten. Sie profitierten hierbei von Impulskäufen.

Relevante wirtschaftliche Auswirkungen ergaben sich beim Zwischenhandel. Um ihre Einkaufsinteressen besser durchzusetzen, bündelten die öffentlichen Bibliotheken ihre Nachfrage, d. h. sie reduzierten die Anzahl ihrer Lieferanten. Dies führte zu einem intensiven Preiswettbewerb unter den Zwischenhändlern. Insgesamt konnten öffentliche Bibliotheken zusätzliche Rabatte im Umfang von etwa 15 % der Listenpreise realisieren. Wegen des intensiven, die Umsatzrenditen schmälernenden Preiswettbewerbs fand kein Markteintritt statt. Die Zwischenhändler verzeichneten in 1997 einen um rund 14 % niedrigeren Umsatz als im Vorjahr. Hierauf reagierten sie im Wesentlichen mit Kosteneinsparungen in Form eines Beschäftigungsabbaus von etwas über 300 Mitarbeitern, d. h. etwa 20 % ihrer Beschäftigten.

723. Aus Konsumentensicht ist festzuhalten, dass der zusätzliche Preiswettbewerb zu einer stärker nachfrageorientierten Preissetzung geführt hat. Hiervon profitierten neben den öffentlichen Bibliotheken insbesondere Kunden, die rabattierte Bücher erwarben. Konsumenten aus niedrigeren Einkommenschichten wurden aber nicht stärker an die Literatur herangeführt. Bei dieser Gruppe führte die Preisfreigabe zu keinem zusätzlichen Konsum, eine weitgehend unveränderte Nachfrage nach Büchern wurde zu niedrigeren Preisen befriedigt. Verlierer dürften Kunden sein, die überproportional viele nicht rabattierte Titel, insbesondere gebundene Neuerscheinungen und wissenschaftliche Werke erwarben. Aufgrund des intensiveren Preiswettbewerbes sanken die durchschnittlichen Renditen auf Händler- und Verlegerebene. Dies führte jedoch weder zu einer Bestandsbedrohung noch zu einer wahrnehmbaren Unterversorgung mit „qualifizierten“ Buchläden. Die Präsentationsfläche für Bücher stieg, da preislich aktive Ketten Bücher stärker in den Mittelpunkt des

³³⁾ Vgl. Abschnitt 2.3.

Verkaufsinteresses gestellt haben. Bislang wurde keine relevante Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage der lebenden Autoren verzeichnet.

5.3.2 Der französische Buchmarkt, insbesondere zwischen 1979 und 1981

724. In Frankreich gab es schon vor 1979 die Möglichkeit, „freie“ Buchpreise zu setzen, da die vertikale Preisbindung untersagt war. Jedoch hielt sich der Buchhandel weitestgehend an die Preisempfehlungen der Verlage. Beginnend mit dem Jahre 1974 kam es aufgrund der preisorientierten Marktstrategien von FNAC und Leclerc zu einem schärferen Preiswettbewerb. Dieser führte bis 1981 zu einem Marktanteilsverlust des Sortimentsbuchhandels um fünf Prozentpunkte von 55 auf 50 %. Marktanteilssteigerungen erzielten die Super- und Hypermärkte sowie Kaufhäuser um 8 Prozentpunkte von 10 auf 18 % sowie die FNAC um drei Prozentpunkte von 2 auf 5 %. Bis zum Jahre 1994 hat sich diese Entwicklung fortgesetzt. Der Sortimentsbuchhandel verlor in dieser Zeit 16 Prozentpunkte. Hyper- und Supermärkte gewannen sieben Prozentpunkte, die FNAC ebenfalls sieben Prozentpunkte. Die wachsende Bedeutung der Hyper- und Supermärkte ist dabei hauptsächlich auf den Verkauf von Kinderbüchern und Bestsellern zurückzuführen.

Der Rückgang des Marktanteils des traditionellen Buchhandels zeigt, dass das Einkaufsverhalten der Kunden sich aufgrund bestimmter Vorteile alternativer Vertriebskanäle geändert hat. So bietet beispielsweise der Einkauf von Kinderbüchern in Hyper- und Supermärkten im Rahmen der alltäglichen Besorgungen eine Zeitersparnis. Das gleiche gilt für Einkäufe im Multimedia-Kaufhaus FNAC. Hinzu kommt, dass – nach Einführung der Preisbindung – die Hyper- und Supermärkte sowie FNAC im weiteren Umfang die Möglichkeit nutzen, den unter der „Loi Lang“ zulässigen 5 %-Rabatt auf den gebundenen Preis zu geben.

725. Ökonomisch bedeutsamer als die Entwicklung der Marktanteile der einzelnen Vertriebskanäle an der Entwicklung des französischen Buchmarktes vor 1981 ist, dass die Preisentwicklung für Bücher von 1975 bis 1977 unterhalb derjenigen der Verbraucherpreise verlief, d. h. durch den Markteintritt von FNAC wurden die Bücher relativ billiger. In den Jahren 1978 bis 1980 lag dann die Entwicklung der Buchpreise knapp über der Entwicklung der Verbraucherpreise, während sie von 1981 bis 1983 wiederum knapp darunter lag. Im Jahre 1984 waren die beiden Preisentwicklungsraten nahezu identisch.³⁴⁾ Daraus ist nicht abzuleiten, wie die Verfechter der Buchpreisbindung in Deutschland argumentieren, dass die Buchpreise infolge der Einführung „freier“ Buchpreise gestiegen sind. Zutreffender ist die Auffassung, dass durch das Verbot von Preisempfehlungen eine für den Kunden höhere Unübersichtlichkeit auf dem vergleichsweise heterogenen Buchmarkt entstanden ist, die Raum für Preisdifferenzierung geschaffen hat und somit auch für Preiserhöhungen.

³⁴⁾ Vgl. Rürup, B./Klopffleisch, R./Stumpp, H., *Ökonomische Analyse der Preisbindung*, Frankfurt a. M. 1997, S. 202.

Interessant in diesem Zusammenhang ist auch, dass nach Informationen, die von Euromonitor für die Europäische Kommission zusammengestellt wurden – mit Ausnahme der Jahre 1984, 1987 und 1990 – die Entwicklung der Preise für Bücher ohne Schulbücher stets über derjenigen der Verbraucherpreise lag. Dies bestätigt die Einschätzung, dass die relative Erhöhung der französischen Buchpreise in den Jahren 1978 bis 1980 nicht darauf zurückzuführen ist, dass es vor 1981 keine Preisbindung gab. Dass der Preisindex für Bücher (ohne Schulbücher) im Jahre 1979 um 3,2 Prozentpunkte unterhalb der Entwicklung der Verbraucherpreise und in den darauf folgenden Jahren um 2,9 bzw. 2,7 Prozentpunkte oberhalb derjenigen der Verbraucherpreise lag, ist eher als Folge des 1979 ausgesprochenen Verbots von Preisempfehlungen anzusehen.³⁵⁾ Die Vermutung, dass dieses Verbot den Konsumenten schadete, wird auch dadurch bestätigt, dass die Zahl der verkauften Bücher und die realen Ausgaben der privaten Haushalte für Bücher in den Jahren 1980 und 1981 zurückgingen. Zuvor hatte der Preiswettbewerb der Jahre 1975 bis 1979 zu hohen Zuwachsraten bei Bücherkäufen und sogar zu Steigerungen der realen Ausgaben für Bücher geführt. Hier zeigten sich der Preis- und Einkommenseffekte der Rabattierung von Bestsellern und Kinderbüchern.

726. Auch bezüglich der Titelvielfalt zeigt sich keine negative Wirkung des Preiswettbewerbs. Nur in den Jahren 1979 und 1980 war ein Rückgang um ungefähr 1 000 Titel festzustellen. In den Jahren des bereits vorhandenen Preiswettbewerbes von 1974 bis 1979 stieg hingegen die Anzahl der Titel um knapp 3 000, d. h. durchschnittlich um etwa 600 Titel pro Jahr. Vergleichsweise unbeeinflusst von den wechselnden Regulierungsregimes war die Anzahl der Neuerscheinungen, welche sich zwischen 1977 und 1984 kaum veränderte. Nimmt man beide Entwicklungen zusammen, so ist zu vermuten, dass durch die vergleichsweise Unübersichtlichkeit der Preise zwischen 1979 und 1981 primär die Wiederauflage von weniger nachgefragten Titeln gelitten hat.

5.3.3 Die Entwicklung des schwedischen Buchmarktes seit 1970

727. In Schweden wurde ein Preisbindungssystem mit Ausschließlichkeitscharakter praktiziert, das durch die schwedische Verlegervereinigung kontrolliert wurde. Die Ausschließlichkeit der Handelstransaktionen wurde im Jahre 1970 zusammen mit der Buchpreisbindung abgeschafft. Folglich können an diesem Markt die längerfristigen Auswirkungen eines „freien“ Buchmarktes studiert werden; hierbei ist die in Abschnitt 3.2.4 dargestellte Subventionspolitik zu berücksichtigen.³⁶⁾

³⁵⁾ Unterschiede zwischen den Euromonitor-Angaben und der bei Rürup et. al. dokumentierten Preisentwicklung dürften auf der Ausnahme der Schulbücher beruhen.

³⁶⁾ Zu den in diesem Kapitel verwendeten Daten vergleiche Richter, T.: *Die Aufhebung der Preisbindung für Bücher – Fallbeispiel Schweden*, Wiesbaden, 1995, insbesondere S. 73, 84, 173 und 178 f., Euromonitor Consultancy, a.a.O., S. 21, Rürup, B./Klopffleisch, R./Stumpp, H., a.a.O., S. 211. Ferner wurden Angaben des Nationalen Rates für Kulturangelegenheiten und der Schwedischen Verlegervereinigung verwandt.

Infolge der Rahmenänderung hat sich der schwedische Buchmarkt restrukturiert, d. h. es ist zu einer grundlegenden Veränderung der Händlerstruktur gekommen. Vergleicht man die Umsatzentwicklung im Einzelhandel und im Direktverkauf, so ergibt sich, dass seit Mitte der siebziger Jahre der Direktverkauf rund 5 % des Marktes gewonnen hat. Der Einzelhandel (einschließlich Buchklubfilialen) hat in dieser Zeit rund 6,5 % des Marktes verloren. Nimmt man das Umsatzvolumen der Buchklubfilialen aus, so beträgt der Marktanteilsverlust des Einzelhandels in dieser Zeitperiode fast 17 %.

Der Einzelhandel hat sich allerdings in den letzten zehn Jahren stabilisiert. Auch innerhalb des Einzelhandels sind die Umsatzanteile seit 1990 annähernd konstant geblieben. Nach den Angaben der schwedischen Verlegervereinigung hielt der Einzelhandel im Jahre 1997 einen Marktanteil von etwas mehr 55 %. Von diesen Umsätzen wurden knapp 48 % im Sortimentsbuchhandel erzielt. Knapp 18 % wurden in Filialen der Buchklubs erwirtschaftet. In Kaufhäusern wurden fast 10 % dieser Umsätze erzielt. Kioske erwirtschafteten etwa 2 %. Auf sonstige Vertriebswege des Einzelhandels entfielen etwas mehr als 15 %.

Rund 41% der Buchumsätze wurden im Direktverkauf erzielt. Hierbei dominieren die Buchklubs mit etwa 74 % der im Direktverkauf erzielten Umsätze. In den neunziger Jahren hat sich damit die Bedeutung der Buchklubs fast nicht verändert. Verkäufe über Telefon, Post und Vertreter machen etwa 16 % der Direktverkäufe aus. Die restlichen 10 % des Umsatzes aus Direktverkäufen entstanden primär im Großkundengeschäft.

728. Eine detaillierte Analyse der Händlerebene zeigt, dass die Abschaffung der Buchpreisbindung bis zum Jahre 1982 ein „Händlersterben“ der Sortimentsbuchhandlungen induzierte. Im letzten Jahr des preisgebundenen schwedischen Buchmarktes gab es etwa 500 Sortimenten. Bis zum Jahre 1982 ging deren Anzahl um 15 % auf 425 zurück. Speziell in Orten mit mehr als einer Buchhandlung erfolgte eine größere Anzahl von Marktaustritten. Seit 1982 ist der Rückgang der Sortimenten vernachlässigbar; aktuell gibt es rund 400 Buchhändler. Die Konsolidierung beschränkte sich auf Großstädte und kleinere Gemeinden; dabei hat in einigen Gemeinden der einzige verbliebene lokale Buchhändler seine wirtschaftliche Aktivität eingestellt.

Hinter dieser Statistik verbirgt sich eine wesentliche strukturelle Veränderung des schwedischen Buchhandels. In den siebziger und den achtziger Jahren vollzog sich im Einzelhandel ein Generationswechsel. Ältere Buchhändler haben sich aufgrund des intensiveren Wettbewerbs zurückgezogen. Insgesamt erforderte der Händlerwettbewerb eine stärker an den Bedürfnissen des durchschnittlichen Kunden ausgerichtete Strategie. Dies hat dazu geführt, dass die schwedischen Buchläden moderner und übersichtlicher geworden sind. Neben der Preisgestaltung hat die Präsentation der Bücher an Bedeutung zugenommen, insbesondere bei Bestsellern. Verschlechtert hat sich die aktuelle Titelverfügbarkeit sowie die Beratungskompetenz.

In den achtziger Jahren haben die Ende der siebziger Jahre gegründeten Buchketten Info und Boksam erhebliche Marktanteile gewonnen. 1985 fusionierten sie zur Bokia-Kette; diese umfasst 105 Buchläden. Neben der Bokia-Kette sind die folgenden Gruppen von Marktteilnehmern von Bedeutung: Akademiebokhandeln mit 25 Buchläden und fünf angeschlossenen Buchläden, rund 100 unabhängige Buchhändler, rund 50 bis 60 Buchhändler, die in losen Gemeinschaften kooperieren, und etwa 100 Buchhändler mit einem begrenzten Sortiment. Die früher vorwiegend von unabhängigen Sortimentern geprägte Händlerlandschaft wird somit zu einem bedeutenden Teil durch Ketten dominiert.

Neben den Ketten sind die Buchklubs ein relevanter Marktfaktor geworden. Gegründet zu Beginn der siebziger Jahre, hat deren Marktanteil seit 1974 von 15 auf 24 % zugenommen, in den neunziger Jahren stagniert er allerdings. Die schwedischen Buchklubs werden vorwiegend von (Groß-)Verlegern betrieben. Führend ist dabei das schwedische Verlagshaus Bonniers, welches mehrere landesweite Literaturklubs besitzt. In den letzten Jahren wurde auch von kleineren Verlagshäusern der Vertriebsweg „Buchklub“ entdeckt. Dies führte zu dem Entstehen von spezialisierten Literaturklubs.

729. Hinsichtlich der Verkäufe der einzelnen Titel spielt der Preiswettbewerb eine zunehmend wichtigere Rolle. Während der ersten Jahre nach Abschaffung der Preisbindung war dieser Wettbewerb nach Angaben des Nationalen Rates für Kulturangelegenheiten eher moderat. Alleine die Kaufhäuser reagierten schnell und boten Bücher zu einem um 10 bis 24 % geringeren Preis als die traditionellen Sortimenten an. Im Laufe der Zeit haben jedoch die Buchhändler und die Buchklubs den Preiswettbewerb aufgegriffen und verstärkt. Hierbei ist eine Diversifizierungsstrategie der beiden Gruppen zu beobachten. So eröffneten sowohl Buchhändler als auch Buchklubs zunehmend so genannte „Niedrigpreisläden“, die sich auf den Verkauf von Bestsellern konzentrieren. Hierdurch entstand ein finanzieller Druck auf Buchhändler, die sich nicht an dieser Strategie beteiligten.

In den siebziger Jahren und zu Beginn der achtziger Jahre lag die Buchpreisentwicklung teilweise unter und teilweise oberhalb der Inflationsrate. Bedeutsame Steigerungen wiesen insbesondere die Taschenbücher auf, teilweise auch die Fachbücher. Preisreduktionen gab es bei der Kinder- und Jugendliteratur. Die Buchpreise der Buchklubs lagen dabei gut um ein Viertel unterhalb des Preises des Buchhandels. Die realen Preise für Belletristik unterlagen keiner wesentlichen Änderung; jedoch sank – trotz Subventionspolitik – die Nachfrage.

730. Auf der Verlegerseite kam es nach dem Ende der Buchpreisbindung zu einer größeren Anzahl von Unternehmenszusammenbrüchen unter den mittelgroßen Verlagshäusern, teils aufgrund mangelnder Nachfrage und Organisationsproblemen. Durch die staatliche Förderung wurde diese Entwicklung partiell umgekehrt. In den späten siebziger und den achtziger Jahren erfolgte der Zutritt

einer größeren Zahl kleiner und mittelgroßer Unternehmen, die primär höherwertige Literatur publizieren. In den neunziger Jahren wurden einige dieser Verlage von schwedischen Großverlegern übernommen; auch wechselten die Eigentümer bei einigen Verlagen. Die Anzahl der Konkurse unter den neu gegründeten Klein- und Mittelverlagen blieb aber gering. Insofern ist der schwedische Verlagsmarkt heute durch eine Mischung von Großverlagen und flexiblen (aber auch potentiell subventionsabhängigen) Kleinverlegern geprägt. Hierbei dominieren die Großverleger den Markt. Diese sind in sieben Gruppen organisiert: Bonniers, Liber/Nordstedt, Rabén & Sjögren, Natur och Kultur, Verbum, Bra Böcker und Egmont/Richter. Die Großverleger vertreiben ihre Publikationen auch direkt. Im Bereich der Schulbücher ist die Verlagskonzentration noch erheblich höher.

Hinsichtlich dieser Konzentrationsentwicklung ist die Entwicklung der Stückkosten relevant. In den 20 Jahren zwischen 1974 bis 1994 stieg die Anzahl der auf dem schwedischen Markt verkauften Exemplare von rund 12 Millionen auf etwa 15 Millionen. Zugleich fand nahezu eine Verdoppelung der Titel statt. Die durchschnittliche Anzahl der gedruckten Exemplare pro Titel fiel folglich von rund 10 000 auf 7 000, d. h. um 30 %; aufgrund der zunehmenden Bedeutung der Bestsellerliteratur dürfte der Median der gedruckten Exemplare pro Titel noch stärker gefallen sein. Aus der sinkenden Durchschnittsauflagenhöhe ergeben sich prinzipiell Größennachteile für die Verlegung von Nichtbestsellern. Die komparativen Nachteile kleiner Auflagen wurden jedoch durch den technischen Fortschritt, d. h. sinkende Fixkosten, (zumindest partiell) kompensiert.

Die (realen) Umsätze auf dem schwedischen Buchmarkt sind sehr volatil. So stiegen sie zwischen 1973 bis 1979 von 2,4 Mrd. SEK (umgerechnet auf den Geldwert von 1997) auf knapp 3,3 Mrd. SEK ohne Mehrwertsteuer an. In den beiden darauf folgenden Jahren brach der Markt auf 2,9 Mrd. SEK ein. Danach erholte er sich wieder und erreichte im Jahre 1991 ein Umsatzvolumen von 3,6 Mrd. SEK. Seitdem unterliegt er einer steten Auf- und Abwärtsbewegung, für die Jahre 1992 bis 1997 mit einem negativen Trend, zuletzt im Jahre 1997 knapp 3,2 Mrd. SEK. Die hieraus resultierende zusätzliche Erlösunsicherheit kann zu einem höheren Risikobewusstsein bei den Verlegern und Händlern hinsichtlich der weniger populären Literatur führen. Die Verkäufe entwickelten sich in den einzelnen Literatursparten während der letzten 15 Jahre unterschiedlich. Jedoch sind die Differenzen in den durchschnittlichen Wachstumsraten für die drei wichtigen Kategorien Belletristik, Sach- und Kinderbücher eher gering.

731. Bezüglich der Titelvielfalt ist festzustellen, dass diese nicht unter der Abschaffung der Preisbindung gelitten hat. Die Produktion verdoppelte sich zwischen 1970 bis 1995 von 6 200 auf 12 700 Titel. Allerdings haben Buchhandlungen das vor Ort geführte Angebot zunehmend auf eine geringere Titelanzahl reduziert; dies gilt speziell für die Buchabteilungen der Kaufhäuser und Supermärkte, die erhebliche Marktanteilsgewinne erzielt und inzwischen rund 20 % der Umsätze im schwedischen Buchmarkt in-

nehaben. Anhand der Verkaufsstatistiken ist eine abnehmende Nachfrage nach Belletristik zu verzeichnen. Dies wird von staatlicher Seite neben der sinkenden Anzahl der Sortimenter auch damit begründet, dass unabhängige Kleinverleger mitunter nur schwer einen Zugang zu den großen Buchklubs finden. Die Sortimentsbreite der großen Buchklubs schwankt zwischen einigen Dutzend und etwa 1 000 Titeln.

Insgesamt hat für die Kleinverleger das Distributionsproblem, d. h. der Zugang zu finanziell attraktiven Distributionskanälen, gegenüber dem Produktionskostennachteil an Bedeutung gewonnen. In dem weitgehend deregulierten Umfeld des schwedischen Buchmarktes müssen sie sich an die Vermarktungsstrategie der großen Verleger anpassen. Dies erfordert größere Zahlen von Freixemplaren, eine umfassendere finanzielle Beteiligung an Vermarktungsaktionen für bestimmte Titel (marketing subsidies) und die Rücknahme nicht verkaufter Exemplare bei gutgängigen Titeln. Von staatlicher Seite erfahren die Marktkräfte neben der Subventionierung des Buchhandels und der Verleger eine zusätzliche Korrektur durch die finanzielle Unterstützung des Zwischenhändlers Seelig, mit dem viele unabhängige Sortimenter kooperieren. Ziel dieser Maßnahme ist es, die Vielfalt der in kurzer Zeit beziehbaren Titel zu unterstützen.

732. Angesichts der Marktentwicklung in den vergangenen 30 Jahren ist es nicht verwunderlich, dass die Einschätzungen der Marktteilnehmer des „freien Buchmarktes“ auseinander fallen.³⁷⁾ Die Konsumenten dürften von der Abschaffung der Buchpreisbindung profitiert haben, soweit sie gut gängige Titel nachfragen. Die staatliche Subventionspolitik hat ferner dafür gesorgt, dass der schwedische Leser auf eine große Titelvielfalt zurückgreifen kann; angesichts der schwindenden Nachfrage besteht sogar die nicht unberechtigte Vermutung einer Überproduktion im Bereich der „höherwertigen“ Literatur. Die Verfügbarkeit der Titel unterscheidet sich dabei erheblich zwischen Sortimentern und Buchklubs. Insofern mag auf dem Lande der Marktaustritt des einzigen verbliebenen Buchhändlers von „politischer“ Bedeutung sein, solange die Bestellung von Büchern über das Internet sich nicht hinreichend in der

³⁷⁾ Zufrieden mit dem weitgehend freien Buchpreis ist die schwedische Verlegervereinigung. Sie fordert aber eine radikale Senkung des Mehrwertsteuersatzes von 25 % auf Bücher. Diese Forderung ist aus Sicht der Verleger leicht nachzuvollziehen, da selbst bei einer vergleichbar unelastischen Nachfrage nach Büchern eine Halbierung des Mehrwertsteuersatzes eine relevante Besserstellung der Verleger und Buchhändler induzieren würde. Die Verlegersubvention wird weiterhin befürwortet. Allerdings wünscht der Verband die Abschaffung des Höchstpreises für geförderte Literatur. Auch die Vereinigung der Buchhändler und die schwedische Schriftstellergewerkschaft wollen die Verlegersubvention erhalten. Zugleich fordern sie die Wiedereinführung einer bis 1992 gewährten Vertriebssubvention für die durch die Verlegersubvention geförderten Titel. Die schwedische Schriftstellergewerkschaft fordert gar die Wiedereinführung der Buchpreisbindung. Zumindest sollte der Preis für eine Neuerscheinung für eine gewisse Zeit gebunden werden, um so den Preiswettbewerb temporär auszuschließen und somit das verlegerische Risiko zu mindern. Auch die Vereinigung der Buchhändler fordert einen Regulierungseingriff zu ihren Gunsten. Sie möchte, dass Neuerscheinungen primär über den Buchhandel vertrieben werden.

schwedischen Landbevölkerung verbreitet hat. Diesem potentiellen Verlust einer „kulturpolitisch gewünschten“ Versorgung versucht der schwedische Staat durch eine Förderung der öffentlichen Bibliotheken entgegenzuwirken. Jede schwedische Kreisgemeinde muss eine öffentliche Bibliothek unterhalten. Zur Förderung der öffentlichen Bibliotheken, einschließlich Schulbibliotheken, wurde im Jahre 1997 ein spezielles Gesetz (Library Act) verabschiedet, welches die kostenlose Ausleihe vorschreibt und die Kooperation unter den Bibliotheken fördern soll.³⁸⁾

Angesichts der abnehmenden Nachfrage nach höherwertiger Literatur und der Konzentration auf der Händlerseite hat der schwedische Staat erkannt, dass die Entwicklung des elektronischen Buchhandels von steigender Bedeutung sein wird. So fördert er das Projekt „Podium“, welches die Verbreitung von Literatur über das Internet in Form einer „Print-on-demand“-Technologie untersuchen soll. Schwerpunkte der geförderten elektronischen Vermarktung liegen bei Klassikern, vergriffenen Titeln, Minderheitenliteratur und einigen Titeln aus der Sozialwissenschaft. „Podium“ kooperiert mit dem schwedischen Schriftstellerverband und dem Buchhandel, über den die Distribution der individuell erstellten Bücher erfolgt. Die Preise (angeblich auch die Qualität) liegen über denen vergleichbarer Taschenbücher.

5.3.4 Vergleich zwischen Ländern mit und ohne Preisbindung

733. Bei der Bewertung der ökonomischen Effekte der Buchpreisbindung werden sowohl von den Befürwortern als auch von den Gegnern der Buchpreisbindung diverse wirtschaftliche Parameter zwischen Ländern mit und ohne Preisbindungsregime verglichen. Ad hoc interessant erscheint ein Vergleich der folgenden Parameter:

- Marktanteile einzelner Vertriebswege,
- Versorgungsdichte mit Buchhandlungen,
- Titelvialfalt,
- Profite auf der Seite der Produzenten (Autoren und Verlage) und Händler,
- Preise und
- Ausgaben für Bücher.

Beim Vergleich dieser Parameter ist allerdings zu bedenken, dass etwa die Marktanteile von Vertriebswegen oder die Versorgungsdichte der Buchhandlungen kein Selbstzweck sind. Die Marktergebnisse müssen immer vor dem Hintergrund der in Abschnitt 5.1 und 5.2 präsentierten wohlfahrtstheoretischen und wettbewerbspolitischen Analyse reflektiert werden.

734. Es zeigt sich umgehend, dass aus einem länderübergreifenden Vergleich der Marktanteile einzelner Vertriebs-

³⁸⁾ Im Jahre 1995 wurden zur Förderung der öffentlichen Bibliotheken vom schwedischen Staat rund 100 SEK, d. h. etwa 20 DM, pro Einwohner ausgegeben. Der durchschnittliche Einwohner lieh im gleichen Jahr acht Bücher aus, d. h. eine Ausleihe verursacht Kosten von ungefähr 2,50 DM.

wege keine sinnvollen direkten Schlussfolgerungen gezogen werden können. Speziell kann ein geringerer Marktanteil der Buchhändler auch ein Ausdruck von Größennachteilen und somit potentiellen Preisvorteilen anderer Vertriebswege für die Konsumenten sein. Allerdings können Auswirkungen der Abschaffung des Preisbindungssystems auf die Marktstruktur von Interesse sein, wenn sich hierdurch Verhandlungspositionen ändern. Diesbezüglich ist festzuhalten, dass von der Abschaffung der Buchpreisbindung die folgenden Vertriebswege profitieren: Buchklubs, Supermärkte sowie größere Händler, die sich zu Buchhandelsketten entwickeln bzw. schon entwickelt haben. Marktanteilsverlierer sind kleinere und teils auch mittelgroße Buchhändler. Strukturbedingte Veränderungen der Verhandlungspositionen können die Preisgestaltung und somit die soziale Wohlfahrt beeinflussen.³⁹⁾

735. Bei Preisfreigabe sinkt tendenziell die Anzahl der Buchhändler bezogen auf die Einwohnerzahl. Die Bevölkerung eines Landes zieht aber hieraus nicht per se eine niedrigere Wohlfahrt. Eine durch Wettbewerbsverzerrungen verursachte höhere Versorgungsdichte kann durchaus mit einer niedrigeren Wohlfahrt einhergehen. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Preise relativ höher sind und/oder die Angebotsvielfalt niedriger ist als in einem System, in dem die Versorgungsdichte nicht künstlich durch Wettbewerbsverzerrungen hoch gehalten wird. Dass beides möglich ist, ergibt sich aus der wettbewerbspolitischen Analyse. Speziell bei hoher Mobilität der Konsumenten wird die Qualität des Handels höher zu bewerten sein, d. h. wenn relativ wenige große Läden vielfältige Titel präsentieren, als wenn im Raum zerstreute Läden nur gewisse Standardtitel führen. Anzuführen ist an dieser Stelle noch, dass Länder mit einem schlecht ausgebildeten Bestellsystem (Frankreich, Österreich, Italien) eine höhere Anzahl von Buchhändlern und somit auch ein größeres Verhältnis von Buchhändlern bezogen auf die Einwohnerzahl aufweisen.

736. Komplizierter ist die Lage bei der Titelvialfalt. Auf ihre beschränkte Eignung hinsichtlich einer Messung der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrt wurde bereits eingegangen. Zusätzlich hat eine Vielzahl landesspezifischer Parameter Auswirkungen auf die Titelvialfalt:

- internationale Verbreitung der heimischen Sprache,
- Bildungsniveau sowie
- Nutzung konkurrierender Medien.

Folglich ist ein länderübergreifender Vergleich der Titelanzahl wenig sinnvoll. Von Interesse können allerdings die länder- und regimespezifischen Veränderungen sein. Die im vorherigen Abschnitt aufgezeigten Ergebnisse zeigen diesbezüglich, dass die Buchpreisbindung keine eindeutig negativen Effekte auf die Titelvialfalt ausübt.

737. Zur Erfassung der Produzentengewinne ist die Entwicklung der Profite der wirtschaftlichen Akteure von Bedeutung. Aufgrund ihrer zumindest mittelfristig besseren

³⁹⁾ Vgl. Tz. 737 f.

Verhandlungsposition gegenüber den Verlagen ist anzunehmen, dass Buchklubs und -ketten sowie expandierende größere Buchhändler Chancen haben, ihre Gewinnsituation zu verbessern. Finanzielle Einbußen dürften kleinere und mittlere Buchhändler erleiden. Insbesondere bei sinkenden Bestseller margins dürften auch Verlage geringere Profite erwirtschaften. Ein Beleg für diese Einschätzung ist in der vertikalen Integration im schwedischen Buchmarkt zu sehen. Die britischen Erfahrungen zeigen, dass lebende Autoren nicht unter der Abschaffung der Buchpreisbindung leiden müssen.

738. Über die Preisentwicklung lässt sich erfassen, ob die Konsumenten von einem „freien“ Buchmarkt profitieren. Die von Euromonitor zusammengestellten Statistiken zeigen, dass sich unabhängig von der Existenz eines Preisbindungssystems in allen Ländern die durchschnittlichen (Listen-) Preise der erschienenen Titel sowohl mittel- als auch langfristig weitgehend analog zu der Entwicklung der Konsumentenpreise entwickelt haben. Folglich hat die Buchpreisbindung eher einen geringen Einfluss auf das durchschnittliche Buchpreisniveau, aufgrund der vergleichsweise geringen Inflationsrate ist insbesondere in Deutschland die Preissteigerungsrate für Bücher gering.

Allerdings hat die Buchpreisbindung – wie die jüngste Marktentwicklung in Großbritannien zeigt – einen Einfluss auf die im Markt zu beobachtende Preisdifferenzierung. Hierbei profitieren von einer Abschaffung der Preisbindung in erster Linie Kunden, die gebundene Bestseller bevorzugen; dies belegen auch zusätzlich Vergleiche der Preise von Bestsellern in den USA und Großbritannien mit denen in Preisbindungs-ländern. Ökonomisch gesehen führt diese Veränderung der Preisstruktur tendenziell zu einer Wohlfahrtsverbesserung, da die Preise sich stärker an der Nachfrage orientieren.

In einem engen Zusammenhang mit der Preisentwicklung stehen die Haushaltsausgaben für Bücher. In ihnen reflektieren sich allerdings die landesspezifischen Unterschiede in den Lesegewohnheiten. Folglich eignen sie sich nur sehr beschränkt für einen internationalen Vergleich. Allerdings kann als genereller ökonomischer Zusammenhang erwähnt werden, dass von der Abschaffung der Buchpreisbindung sowohl ein Preis- als auch ein Einkommenseffekt ausgehen kann. Ein Preiseffekt liegt vor, wenn sich die relativen Preise für Bücher verändern. Eine relative Preiserhöhung bzw. -senkung führt zu einem Nachfragerückgang bzw. einer Nachfragesteigerung. Je nach der Preisentwicklung der nachgefragten Bücher kann deshalb die Abschaffung der Buchpreisbindung zu einem niedrigeren bzw. höheren Konsum führen. Bei einem im Wesentlichen unveränderten Preisniveau hängt es folglich von der Mischung der nachgefragten Bücher ab, ob die Haushalte durch die Abschaffung der Buchpreisbindung eine Steigerung des realen Einkommens erfahren und diese in einen zusätzlichen (Buch-)Konsum umsetzen. Vor diesem Hintergrund ist das folgende verteilungspolitische Ergebnis aus der Abschaffung des NBA interessant: Bei Konsumenten aus niedrigen Einkommensschichten erwies sich die Nachfrage nach Gütern als wenig preiselastisch; bei ih-

nen führte die auf die Abschaffung der Buchpreisbindung folgende Rabattierung bei Büchern zu einer Senkung der Ausgaben für Bücher und somit zu einer Steigerung des realen Einkommens.⁴⁰⁾ Bei einer preisreagiblen Nachfrage und einer Mischung der nachgefragten Titel dagegen wäre der Nettoeinkommenseffekt unbestimmt.⁴¹⁾

5.4 Wettbewerbspolitische Einordnung des Systems der Buchpreisbindung

739. Fasst man die obige Argumentation zusammen, so ist aus ökonomischer Sicht kein überzeugender Grund für eine Erlaubnis einer vertikalen Preisbindung im Buchmarkt zu identifizieren. In Teilmärkten des Verlagsmarktes mit einer vergleichsweise geringen Marktbesetzung fördert sie potentiell kollusives Verhalten, unter Umständen werden durch den eingeschränkten Wettbewerb auch produktive Ineffizienzen wie beispielsweise eine zu breite Titelpalette induziert.

Empirisch ist nicht nachzuweisen, dass eine Buchpreisbindung zu niedrigeren Preisen führt. Theoretisch sprechen die Argumente eher für höhere Preise, zumindest für eine niedrigere soziale Wohlfahrt. In diesem Zusammenhang erscheint es wichtig festzustellen, dass bei einer Abschaffung der Preisbindung nicht von eindeutig negativen Auswirkungen für einen Impulskauf auszugehen ist. Die Abschaffung der Buchpreisbindung führt zwar zu einer Reduktion an Beratung, jedoch nicht per se zu einem Unterangebot, zumal aus der Sicht eines durchschnittlichen Buchkonsumenten zunehmend die Präsentationsfläche der Bücher wichtiger erscheint.

Prinzipiell wird durch die Abschaffung der Buchpreisbindung die produktive und allokativen Effizienz des Buchmarktes gefördert, da eine Übersetzung auf der Händler-ebene vermieden wird und somit überhöhte Vertriebskosten. Auch dürften in einem „freien“ Buchmarkt die Preise zunehmend nachfrageorientiert ausfallen. Aus dynamischer Sicht fördert der umfassendere Wettbewerb den Strukturwandel; dies impliziert auch die Möglichkeit eines erfolgreichen Nischenangebots.

Auch hinsichtlich des ökonomisch kritisch zu beurteilenden Maßes der Titelvielfalt ist festzustellen, dass eine Abschaffung der Preisbindung in der kurzen bis mittleren Frist nicht zu relevanten Einbußen geführt hat. Ob diese Regeländerung in der längeren Frist eine Beschränkung der Titelvielfalt bewirken kann, bleibt empirisch ungeklärt. Jedoch bestehen in diesem Fall alternative Förderinstrumente. Von erheblicher kulturpolitischer Bedeutung ist, dass lebende Autoren in einem „freien“ Buchmarkt offenbar keine relevante Beschränkung ihrer Publikationsmöglichkeiten erfahren.

740. Die Deregulierung eines bislang regulierten Marktes begünstigt einige Marktteilnehmer, während andere

⁴⁰⁾ Vgl. Tz. 723.

⁴¹⁾ Je weniger sich der Konsum auf Bestseller beschränkt, umso eher steigen die Ausgaben.

Einbußen hinzunehmen haben. Gewinner dürften aufseiten der öffentlichen Bibliotheken, der größeren Händler und Buchketten sowie des Internet-Buchhandels zu finden sein. Die Konsumenten werden von der Abschaffung der Buchpreisbindung profitieren, insoweit sie sich preisorientiert verhalten. Unter die Verlierer können neben kleineren und mittleren Buchhändlern, die sich in direkter Konkurrenz zu großen Anbietern befinden, Verlage fallen, die bislang in einzelnen Teilmärkten durch ein kollusives Preissetzungsverhalten vergleichsweise hohe – zumindest sicherere – Renditen realisierten konnten, sowie Kleinverlage, die sich einer zunehmenden Nachfragekonzentration gegenüber sehen, z. B. Schul- und „schulbuchnahe“ Verlage.

Dieses Ergebnis erklärt auch die Zusammensetzung der Befürworter einer Preisbindung und die innere Stabilität dieser Gruppe. Einzelne Verlage profitieren übermäßig von der Wettbewerbsbeschränkung. Zugleich können sie über die „Förderwirkung“ der Buchpreisbindung für kleinere und mittlere Buchhändler gegenüber der Öffentlichkeit überzeugend argumentieren, dass die Abschaffung der Buchpreisbindung kultur- und wirtschaftspolitisch schädlich ist, speziell wenn die potentiell bedrohten Buchhändler aufgrund eines literarischen Interesses im Markt tätig sind. Größere Händler sehen in der Buchpreisbindung ein Mittel zur Erlössicherung und zur vergleichsweise einfachen Realisierung von Kapital für den Aufbau von Großbuchhandlungen. Für alle stellt sie ein Instrument zur Abwehr des Internet-Buchhandels dar. Ob der Kunde in dieser Welt tatsächlich glücklicher ist, bleibt unklar. Angesichts der mitunter intellektuell verbrämten Bedrohungskulisse wird er sich jedoch oft leicht auf die Seite der Befürworter der Buchpreisbindung ziehen lassen. Ob dies zumindest aus kulturpolitischer Sicht zu Recht geschieht, ist nun zu erörtern.

6. Kulturpolitische Anmerkungen

6.1 Das Buch, ein besonders förderungswürdiges Kulturgut?

741. Bei der kulturpolitischen Fragestellung tangiert die Analyse unvermeidlich Wertvorstellungen. Ein normativer Grund für die Preisbindung wurde schon diskutiert, und zwar das Argument der Titelvielfalt. Es wurde als nicht hinreichend überzeugend für eine Befürwortung der Preisbindung gewertet. Jedoch verblieb eine gewisse Unsicherheit hinsichtlich einer kulturpolitischen Wertung der Ergebnisse eines „freien“ Buchmarktes.

Dies führt aus ökonomischer Sicht zum Begriff des meritorischen Gutes. Ein meritorisches Gut, hier: die „höherwertige“ Literatur, ist ein Gut, das aus der Sicht von (Kultur-)Politikern von den Haushalten in einem zu geringen Maße konsumiert wird. Eine Literaturförderung ist als wünschenswert zu erachten, da über einen höheren Literaturkonsum beispielsweise der Wissens- und Kulturtransfer, somit indirekt auch die nationale Identität, bzw. der Diskurs gesellschaftspolitisch relevanter Themen befördert werden kann.

Allerdings dürften diese kulturpolitischen Ziele keine spezielle Förderung des Verbreitungsmediums „Buch“ verlangen, insbesondere des Vertriebswegs „Buchhandel“. Auch kann keine mittelständisch motivierte Maxime abgeleitet werden, dass Kleinverlage oder der Sortimentsbuchhandel grundsätzlich unterstützenswert sind. Angesichts der wohlfahrtstheoretischen und wirtschaftspolitischen Ergebnisse der Abschnitte 5.1 und 5.2 ist somit auch aus einer kulturökonomischen Sicht die aktuell anzutreffende Sonderbehandlung des Buches schwer zu rechtfertigen. Diesbezüglich ist zu beachten, dass bei anderen „Kulturgütern“ wie beispielsweise CDs bzw. Kino- und Fernsehfilmen keine Möglichkeit der vertikalen Preisbindung besteht und trotzdem keine „kulturelle Unterversorgung“ entstanden ist. Ferner dürfte vor dem Hintergrund der bisherigen Erfahrungen in den europäischen Buchmärkten, in denen eine Preisbindung abgeschafft wurde, auch bei einer kulturpolitisch gewollten Buchförderung eine Buchpreisbindung kaum als notwendig zu erachten sein.

742. Die Buchpreisbindung ist daher als ein gesellschaftspolitisches Relikt zu sehen, insbesondere da die Praxis der Buchpreisbindung keinen kulturellen Wert an sich besitzt. Bei den genannten (beispielhaften) Zielen einer staatlichen Kulturpolitik ist hingegen eine allgemeine Literaturförderung über die Schaffung und öffentliche Förderung von kulturpolitischen Plattformen, wie Lesungen, Literaturwochen, Literatursendungen in Rundfunk und Fernsehen, speziell in den öffentlich-rechtlichen Medien, zu befürworten.

6.2 Alternative Förderinstrumente

743. Alternativ zur Buchpreisbindung kann eine Förderung des Buches über staatliche (in der Regel steuerfinanzierte) Subventionszahlungen erfolgen. Hierzu zählen auch Förderfonds. Förderfonds müssen allerdings nicht staatlich finanziert werden. Grundsätzlich denkbar ist auch eine private Organisation. Weitere Förderformen sind in Einkaufsgemeinschaften, einem selektiven Vertrieb oder Rabattsystemen zu sehen. Diese Förderformen, sofern sie praktikabel sind, haben aufgrund ihrer direkten Förderwirkung gewisse Vorteile gegenüber einer Buchpreisbindung. Allerdings besteht speziell bei Förderfonds die offensichtliche Gefahr von einseitigen Förderentscheidungen, da diese nur begrenzt objektivierbar sind. Aus derartigen Gründen ist beispielsweise die staatliche Filmförderung in die Kritik geratenen. Ferner dürften aufgrund der sinkenden fixen Kosten in der Buchproduktion, d. h. der abnehmenden Größennachteile von Kleinauflagen, die ohne staatlichen Eingriff zu erwartenden Preissteigerungen bei der „höherwertigen“ Literatur eher moderat ausfallen. Deshalb sind auch die alternativen Förderformen des „Buches“ – sofern sie auf staatliche Eingriffe zurückgehen – in Frage zu stellen.

744. Die Ablehnung einer staatlichen Buchförderung entzieht dem Buchmarkt jedoch nicht die Möglichkeit, eigene Förderinstrumente umzusetzen; dies gilt auch für die Förderung des Vertriebsweges „Buchhandel“. Eine von den Verlagen organisierte Förderung des Sortimentbuchhandels ist zumindest denkbar, da bei Richtigkeit des

regelmäßig von ihnen angeführten Vorteils einer breiten Händlerlandschaft von diesen Anstrengungen unternommen werden dürften, um im Rahmen ihrer Vermarktung innovative Fördermaßnahmen zu entwickeln.

745. Aus kulturpolitischer Sicht ist anzufügen, dass ein Schlüssel für die Förderung der kulturellen Produktion in der Bildungspolitik zu sehen ist. Über die Ausbildung der individuellen kulturellen Präferenzen in den Bildungseinrichtungen fließen die gesellschaftlichen Wertvorstellungen in den Konsum ein. Das heißt ein „ideales“ Bildungssystem kann – rein abstrakt gesehen – einen weiteren staatlichen Eingriff in die kulturelle Produktion überflüssig machen. Insofern ist grundsätzlich der Aussage Buchanans zuzustimmen, dass „... ein Moralist, der über den Geschmack seiner Mitmenschen empört ist, zu lernen hat, seinen Zorn dort auszudrücken, wo er hingehört, und zwar gegen die Institutionen, welche Präferenzen hervorbringen ...“.⁴²⁾ Allerdings nimmt die Präferenz bildende Bedeutung der Bildungseinrichtungen aufgrund der steigenden gesellschaftlichen Bedeutung der neuen Medien und der aktuellen Informationsflut zunehmend ab. Insofern ist, wie bereits ausgeführt, der Staat an dieser Stelle gefordert, möglichst marktkonforme Mittel der Literaturförderung in den gesellschaftlich bedeutsamen Medien umzusetzen.

7. Perspektiven für eine zukünftige Marktregulierung

746. Die theoretische und empirische Analyse von Buchpreisbindungssystemen hat gezeigt, dass die nach § 15 GWB bestehende Ausnahme der Verlagserzeugnisse vom Verbot der vertikalen Preisbindung weder anhand ökonomischer Kriterien noch anhand überzeugender kulturpolitischer Argumente in eindeutiger Weise zu rechtfertigen ist.

So beschränkt die Buchpreisbindung eindeutig den Wettbewerb auf der Handelsebene und führt somit zur Konservierung ineffizienter Vertriebsstrukturen. Im Buchmarkt vorhandene Effizienzpotentiale können nicht zu Preissenkungen genutzt werden. Dem Buchkunden wird somit verwehrt, zwischen „günstigeren Büchern und einem schlechteren Service“ und „teureren Büchern und einem besseren Service“ zu wählen. Die Erfahrungen in europäischen Ländern ohne ein Preisbindungssystem haben auch gezeigt, dass die Titelvielfalt des Buchmarktes nicht in einer eindeutigen Weise durch ein Verbot der Preisbindung der zweiten Hand beschränkt wird. So ist gerade der „freie“ britische Buchmarkt der Markt mit der weltweit höchsten Titelvielfalt.

747. Etwaige Vorteile für die Konsumenten sind nicht in einer hinreichend eindeutigen Weise zu belegen. Hierbei ist zu betonen, dass die Titelvielfalt sowohl aus ökonomischer als auch aus kulturpolitischer Sicht ein zweifelhaftes Kriterium zur Bewertung der Ergebnisse des Buchmarktes ist. Bei einer rein ökonomischen Betrachtungsweise ist dies offensichtlich, da eine Maximierung der Breite des Produktangebotes nur in den seltensten Fällen zu einer

Wohlfahrtsmaximierung der Konsumenten führen dürfte. Kulturpolitisch ist eine bezweckte Maximierung der Titelvielfalt fragwürdig, da durch sie eine unangemessene Bevorzugung eines Elementes der sehr vielfältigen Kultur eines Landes erfolgt. Zwar kann prinzipiell jedes Buch ein wichtiges Zeugnis unserer Kultur sein, jedoch gilt dies auch für eine Vielzahl anderer Konsumgüter, bei denen bislang nicht in entferntester Weise an eine Preisbindung der zweiten Hand gedacht wurde. Somit lässt sich eine kulturpolitisch motivierte staatliche Zielbestimmung primär für eine Literaturförderung herleiten, jedoch nicht für eine Förderung des Vertriebsweges „Buchhandel“. Davon unbelassen sind privat organisierte Anstrengungen zur Förderung des Buchhandels.

748. Aktuell ist allerdings nicht abzusehen, dass die in Deutschland dominierende (kultur-)politische Ansicht pro Buchpreisbindung ins Wanken geraten wird. Insofern wird die weitere Entwicklung des wettbewerblichen Rahmens von entscheidender Bedeutung für die Zukunft des deutschen Buchpreisbindungssystems sein. Die Europäische Kommission hat sich nun im Februar dieses Jahres gegen eine länderübergreifende Buchpreisbindung zwischen Deutschland und Österreich ausgesprochen. Wesentlich bei dieser aufgrund ihres Beispielcharakters bezüglich einer Reimportregelung vergleichsweise uneindeutigen Stellungnahme ist, dass zwar Reimporte mit dem objektiven Zweck der Umgehung der deutschen Buchpreisbindung verboten sein sollen, jedoch nicht das preisgünstige Angebot von deutschen Büchern im EU-Ausland, speziell durch den ausländischen Internet-Buchhandel.

749. Somit wirft die Stellungnahme der Kommission Fragen auf, die bislang unbeantwortet blieben; im Zentrum steht dabei die vom deutschen Gesetzgeber geforderte Lückenlosigkeit des nationalen Preisbindungssystems. Die Ansicht der Kommission lässt begründeterweise vermuten, dass über den Internet-Buchhandel mit einem Unternehmenssitz im EU-Ausland die Buchpreisbindung legal umgangen werden kann.⁴³⁾ Prinzipiell die gleiche Wirkung dürfte – obgleich höhere (unter Umständen prohibitive) Transaktionskosten vorliegen – der Verkauf an einen nicht preisgebundenen Zwischenhändler innerhalb der Europäischen Union haben, der die Bücher auch an deutsche Händler zum Reimport anbietet. Kommt es zu einer relevanten legalen Umgehung der Preisbindung, d. h. einem erfolgreichen Marktauftritt nicht preisgebundener ausländischer Unternehmen, ist es nicht unwahrscheinlich, dass die geforderte (praktische) Lückenlosigkeit des deutschen Preisbindungssystems nicht mehr vorliegt und somit aufgrund der möglichen Diskriminierung preisgebundener Händler eine notwendige Grundvoraussetzung zur Ausnahme der Verlagserzeugnisse vom Verbot der vertikalen Preisbindung nicht mehr erfüllt wird. Das Bundeskartellamt müsste dann nach § 15 Abs. 3 GWB die nationale Buchpreisbindung partiell oder vollständig verbieten.

750. Über die möglichen kartellrechtlichen Folgen der Stellungnahme der Kommission hinaus ist die bisherige

⁴²⁾ Vgl. Buchanan, J. M.: Kommentar (zu und) in Koslowski, P., Ethik des Kapitalismus, Walter-Eucken-Institut, Vorträge und Aufsätze Nr. 87, Tübingen 1986, S. 90 f.

⁴³⁾ Diese Ansicht fand auch ihre Entsprechung in dem neuen österreichischen Buchpreisbindungsgesetz. Vgl. Tz. 690.

europarechtliche Entscheidungspraxis hinsichtlich einer „spürbaren“ Wettbewerbsbeschränkung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten bei der Beurteilung nationaler Buchpreisbindungssysteme aus ökonomischer Sicht zu hinterfragen. So erscheint es fragwürdig, dass ein nationales System fester Endverkaufspreise nur deshalb keine spürbare Wettbewerbsbeschränkung sein soll, weil es für alle Marktteilnehmer in gleicher Weise gilt, obgleich es ein elementares Instrument der Marktordnung ist, welches den Preiswettbewerb auf der Händler Ebene einschneidend beschränkt. Dies gilt umso mehr, als nicht auszuschließen ist, dass die Praxis der Buchpreisbindung durch einen erfolgreichen Auftritt

von Internet-Buchhändlern in absehbarer Zeit erodieren wird.

751. Unabhängig von dem Ergebnis dieser Prüfung ist angesichts des wettbewerbspolitischen Ziels eines wirksamen Wettbewerbs festzustellen, dass weniger in den Wettbewerb eingreifende Instrumente wie unverbindliche Preisempfehlungen ausreichen dürften, um ein bei den Kunden vorhandenes Bedürfnis nach Markttransparenz zu befriedigen. Eine derartige Regelung wäre speziell für den Markt der Presseerzeugnisse angemessen, da sie eine schnelle Verkaufsabwicklung ermöglicht und verhindert, dass die Gebietsmonopole der Pressegrossisten zuungunsten der Konsumenten ausgenutzt werden.

KAPITEL VII

Megafusionen

1. Einleitung

752. Seit Mitte der neunziger Jahre ist ein Anstieg der Fusionsaktivitäten weltweit zu beobachten. Bemerkenswert ist dabei die große Zahl von Zusammenschlüssen zwischen Großunternehmen. Für solche Fusionen ist die Bezeichnung Megafusionen geprägt worden. Bemerkenswert ist ferner, dass die zusammengeschlossenen Unternehmen in vielen Fällen auf denselben oder benachbarten Märkten tätig sind. Die Wettbewerbsverhältnisse werden durch solche Zusammenschlüsse stärker beeinflusst als durch andere. Beobachter äußern die Befürchtung, dass die intensive Fusionsstätigkeit den Wettbewerb in vielen Märkten bedrohe und dass mit der Zeit wichtige Wirtschaftssektoren weltweit von einigen wenigen Großunternehmen beherrscht werden könnten.

753. Megafusionen müssen jedoch nicht unbedingt mit einer Reduzierung der Wettbewerbsintensität einhergehen. Denn im Zuge der Globalisierung haben sich die für die Wettbewerbsverhältnisse maßgeblichen Grenzen zwischen den relevanten Märkten in vielen Bereichen verändert. Nationale Grenzen und räumliche Distanz haben an Bedeutung verloren, und der grenzüberschreitende Wettbewerb hat zugenommen. In Deutschland wie in anderen Ländern konkurrieren die Unternehmen nicht nur mit anderen Unternehmen desselben Landes, sondern immer mehr auch mit Unternehmen aus anderen Ländern in Europa oder einem anderen Teil der Welt. Es ist denkbar, dass dieser Wettbewerbseffekt der Globalisierung die Wettbewerbseffekte der Megafusionen überwiegt, sodass von der laufenden Entwicklung insgesamt keine nachhaltigen Gefahren für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs ausgehen.

754. Für eine wettbewerbspolitische Beurteilung der Entwicklung kommt es unter anderem auf die Ursache der gesteigerten Fusionsaktivitäten an, insbesondere darauf, ob es sich um eine Reaktion auf zunehmenden Wettbewerb im weltwirtschaftlichen Rahmen oder um einen Versuch der weltweiten Oligopolisierung gegebener Märkte handelt. Darüber hinaus ist zu fragen, ob die traditionellen Mittel des Wettbewerbsrechts ausreichen oder ob das Kontrollinstrumentarium erweitert werden sollte. Im Rahmen dieses Sonderkapitels nimmt die Monopolkommission zu diesen Fragen Stellung.

755. Im nächsten Abschnitt folgt zunächst eine Bestandsaufnahme der weltweiten Fusionsstätigkeiten. Nach einer kurzen historischen Betrachtung werden die Vor- und Nachteile von Fusionen für die Unternehmen sowie die Rolle des Managements bei einer Fusion untersucht. Anschließend wird erörtert, warum es in gewissen Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung zu einer Häufung von Fusionen kommen kann, vor allem aber, warum es gerade

in den letzten Jahren zu einer solchen Häufung von Fusionen gekommen ist. Bei der Beurteilung der Chancen und Risiken von Megafusionen für die betroffenen Gemeinwesen und Volkswirtschaften werden neben wettbewerbspolitischen auch wettbewerbstranzendierende Aspekte berücksichtigt. Zum Schluss wird die Bedeutung der grenzüberschreitenden Aspekte von Megafusionen für die Anwendung und gegebenenfalls die weitere Entwicklung des internationalen Wettbewerbsrechts untersucht. Dabei geht es vor allem um die Funktionsfähigkeit der internationalen Zusammenarbeit zwischen nationalen Wettbewerbsbehörden und die Rolle einer möglichen Vereinheitlichung des internationalen Wettbewerbsrechts in der weiteren Zukunft.

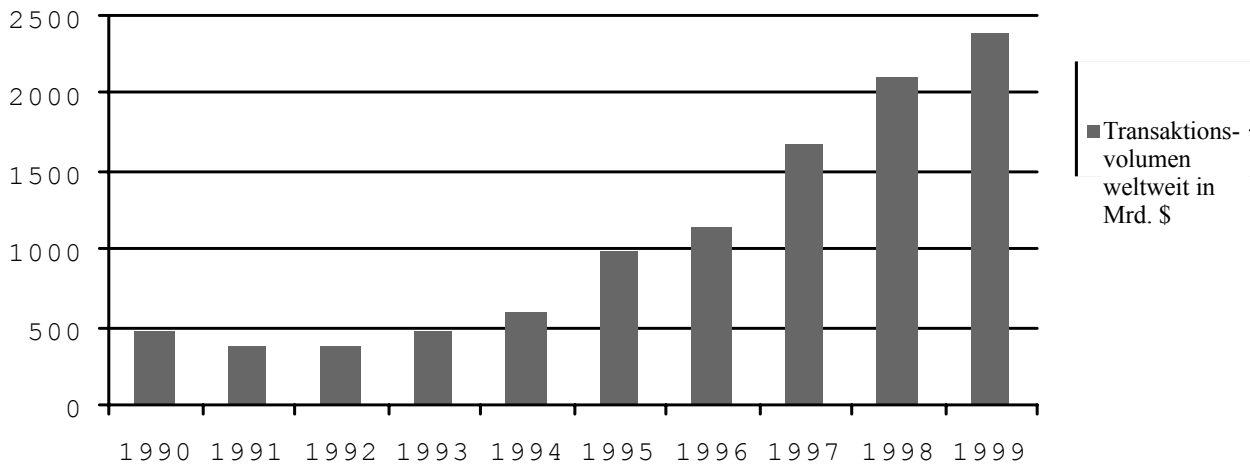
756. Für die Zwecke dieser Untersuchung ist es nicht sinnvoll, den Terminus Megafusionen eigens zu definieren und Megafusionen klar von anderen Fusionen abzugrenzen. Die öffentliche Diskussion versteht unter Megafusionen überwiegend Zusammenschlüsse von Großunternehmen mit grenzüberschreitendem Charakter. Die nachfolgende Untersuchung geht phänomenologisch vor und versucht die zugrunde liegenden Zusammenhänge aufzuzeigen. Eine Orientierung etwa an Mindestwerten für Umsatz, Kaufwert, Anzahl der Beschäftigten oder Marktanteile zur Abgrenzung von Megafusionen wäre demgegenüber willkürlich.

2. Bestandsaufnahme

757. Die gegenwärtige Phase intensiver Fusionsstätigkeit von Unternehmen begann um die Mitte der neunziger Jahre. Seit 1994 ist das Transaktionsvolumen bei Unternehmenszusammenschlüssen weltweit Jahr für Jahr deutlich gestiegen. Ein Ende dieser Entwicklung ist vorläufig nicht absehbar. Im Jahre 1999 wurden für die Übernahme von Unternehmen weltweit ca. 2 400 Mrd. \$ gezahlt. Gegenüber dem Vorjahreswert von etwa 2 100 Mrd. \$ ist dies eine Steigerung um ca. 14 % und gegenüber den Werten der frühen neunziger Jahre von ungefähr 500 Mrd. \$ gar eine Verfünffachung (vgl. Abbildung VII.1). Der Anteil der grenzüberschreitenden Fusionen blieb dabei mit rund einem Viertel der Fusionen in den Jahren 1997 und 1998 insgesamt relativ konstant. Allerdings gehen auch von Zusammenschlüssen zwischen Unternehmen des gleichen Herkunftslandes regelmäßig grenzüberschreitende Wirkungen aus. Die Zusammenschlüsse der britischen Pharmakonzerne SmithKline Beecham und Glaxo Wellcome oder der US-amerikanischen Mineralölkonzerne Exxon und Mobil seien als Beispiele genannt. Im Finanzbereich gehen von der Fusion zwischen Bankgesellschaft und Bankverein in der Schweiz deutliche Auswirkungen auf internationale Märkte im Bereich der Vermögensverwaltung aus.

Abbildung VII.1:

Fusionen und Akquisitionen



Quelle: Thomson Financial Securities Data

758. Der Anstieg der Fusionsaktivitäten sieht etwas weniger dramatisch aus, wenn statt des finanziellen Transaktionsvolumens die Anzahl der weltweiten Fusionsfälle als Indikator herangezogen wird. Auch hier zeigt sich allerdings eine deutliche Zunahme: Von 1990 (9024 Zusammenschlüsse) auf 1998 (23053 Zusammenschlüsse) stieg die Zahl der Unternehmenszusammenschlüsse um 130%, von 1998 auf 1999 (24995 Zusammenschlüsse) nochmals um 8%. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht absehbar.

759. Die Entwicklung der Fusionstätigkeit in Deutschland ist etwas anders verlaufen. Hier gab es in den frühen neunziger Jahren im Zuge der Privatisierung ehemals staatlicher Unternehmen in den neuen Bundesländern eine relativ große Zahl von Zusammenschlüssen und Übernahmen. Um die Mitte der neunziger Jahre war die Zahl der Unternehmenszusammenschlüsse auf das vor der Wiedervereinigung vorherrschende Niveau zurück-

gegangen. Erst 1997 kam es wieder verstärkt zu Fusionsaktivitäten; diese waren nun nicht mehr auf den Sondereffekt der deutschen Vereinigung zurückzuführen.¹⁾ Bei einem Vergleich der Daten für die achtziger und neunziger Jahre ist allerdings zu berücksichtigen, dass seit September 1989 nicht mehr alle Unternehmenszusammenschlüsse vom Bundeskartellamt geprüft werden. Die Fusionskontrollverordnung des Rates weist der Europäischen Kommission bei Zusammenschlüssen von gemeinschaftsweiter Bedeutung die ausschließliche Kontrollpflicht zu. Insofern sind die Fusionsstatistiken für Deutschland vom Jahr 1989 an nur gemeinsam mit den Statistiken für die Europäische Union interpretierbar. Im Jahre 1998 gab es bei der Europäischen Kommission 235 angemeldete Zusammenschlüsse und im Jahre 1999 insgesamt 292 Anmeldungen. Zum Vergleich: In den Jahren 1992 und 1993 waren es nur 60 bzw. 58 Anmeldungen. Die Anzahl der gemeldeten Fusionen hat sich demnach gegenüber den frühen neunziger Jahren

Tabelle VII.1:

Angemeldete Zusammenschlüsse bei der Europäischen Kommission

Jahr	Anzahl	Jahr	Anzahl
1990	12	1995	110
1991	63	1996	131
1992	60	1997	172
1993	58	1998	235
1994	95	1999	292

Quelle: Europäische Kommission (2000)

¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Marktöffnung umfassend verwirklichen, Hauptgutachten 1996/1997, Baden-Baden 1998, Tz. 336.

versechsfacht (vgl. Tabelle VII.1). Da die europäische Fusionskontrollverordnung der EU-Kommission die Kontrollpflicht nur zuweist, wenn der weltweite Umsatz der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen mehr als 5 Mrd. ECU beträgt, ist dieser Anstieg der von der EU-Kommission geprüften Fälle – mit den oben beschriebenen Einschränkungen – auch ein Indiz für die gestiegene Bedeutung von Fusionen relativ großer Unternehmen.

760. Die gestiegene Bedeutung von Megafusionen lässt sich ferner anhand der Entwicklung des Anteils der neun größten Zusammenschlüsse am weltweiten Transaktionsvolumen belegen. Dieser stieg von 8 % in 1997 auf 23 % in 1998. Dem entspricht die Beobachtung, dass das Transaktionsvolumen des jeweils größten Zusammenschlusses in den USA in den Jahren 1989 bis 1998 überproportional gestiegen ist (vgl. Tabelle VII.2). Während sich, wie erwähnt, das Transaktionsvolumen bei Unternehmenszusammenschlüssen insgesamt von 1994 auf 1998 ungefähr verfünffacht hat, hat sich das Transaktionsvolumen des jeweils größten Zusammenschlusses in den USA in derselben Zeit mehr als verachtacht.

761. Abbildung VII.2 zeigt, dass die Summe der im Rahmen der jeweils fünf größten Übernahmen gezahlten Kaufpreise sich in den letzten zehn Jahren stark erhöht hat. Lagen die Werte bis 1995 noch bei ca. 50 Mrd. \$ oder darunter, hat sich dieser Wert in nur drei Jahren auf über 350 Mrd. \$ im Jahre 1998 erhöht.

762. Der Anteil Europas an der weltweiten Fusionstätigkeit ist in den letzten Jahren gestiegen. Das Transaktionsvolumen betrug im Jahre 1999 mit ungefähr 1 200 Mrd. \$ mehr als doppelt so viel wie im Jahre 1998; der Anteil am weltweiten Transaktionsvolumen lag 1999 bei ungefähr 50%, gegenüber weniger als 30% im Vorjahr. Dabei kommt es auch in Europa zunehmend zu Fusionen von Großunternehmen, wie etwa in jüngster Zeit die Übernahme von Mannesmann durch Vodafone-Airtouch oder der Zusammenschluss von Hoechst und Rhône-Poulenc zu Aventis belegen. Die Übernahme von Mannesmann durch Vodafone-Airtouch erfolgte zu einem Kaufpreis von über 180 Mrd. Euro, der damit höher als der bisher höchste Kaufpreis bei einem Zusammenschluss in den Vereinigten Staaten von Amerika (vgl. Tabelle VII.2) ist.

Tabelle VII.2:

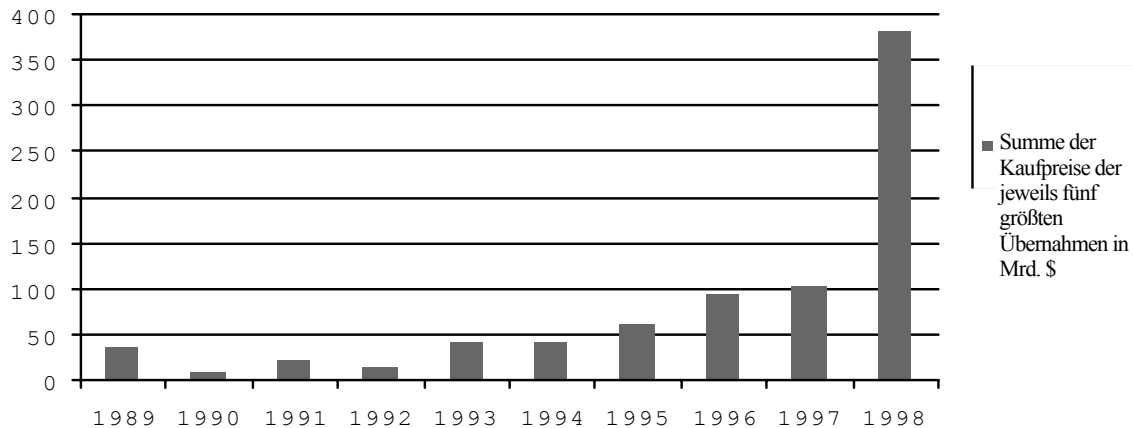
Die größten Zusammenschlüsse in den Vereinigten Staaten

Jahr	Erwerbendes Unternehmen	Erworbenes Unternehmen	Kaufpreis (Mrd. \$)
1989	Time Inc	Warner Communications	4,0
1990	Georgia-Pacific	Great-Northern Nekoosa	3,6
1991	AT&T	NCR	7,4
1992	Alcatel-Alsthom	ITT Corp	3,6
1993	AT&T	McCaw Cellular	12,6
1994	Martin Marietta	Lockheed	10,0
1995	Disney Co	Capital Cities/ABC Inc	19,0
1996	Bell Atlantic	NYNEX Corp	19,5
1997	World Com	MCI Communications	41,9
1998	Exxon	Mobil	86,0

Quelle: Mergerstat (verschiedene Jahrgänge), Fortune (verschiedene Jahrgänge)

Abbildung VII.2:

Kaufpreise der größten Unternehmen



Quelle: Mergerstat (verschiedene Jahrgänge), Fortune (verschiedene Jahrgänge)

Bei der Anzahl der von der Europäischen Kommission geprüften Fusionsfälle steht Deutschland an erster Stelle, danach folgen Großbritannien und Frankreich (vgl. Tabelle VII.3).

763. Wettbewerbspolitisch bedeutsam ist die Frage, ob die fusionierenden Unternehmen in aktueller oder potentieller Konkurrenz zueinander stehen oder ob sie in sehr verschiedenen Märkten tätig sind. Zwar kann auch durch vertikale Integration oder durch Konglomeratfusionen Marktmacht auf- oder ausgebaut werden, aber insgesamt ist die Gefahr von Wettbewerbsbeeinträchtigungen am größten bei horizontalen Fusionen, d. h. bei Zusammenschlüssen von Unternehmen derselben Branche, die grundsätzlich wenigstens potentiell im Wettbewerb miteinander stehen. Bei den Fusionen der neunziger Jahre handelt es sich zum überwiegenden Teil um horizontale Zusammenschlüsse. Bei den von der Europäischen Kommission geprüften Unternehmenszusammenschlüssen seit 1990 etwa gehören in 80 bis 90 % der Fälle die fusionierenden Unternehmen jeweils derselben Branche an. Einen weiteren Hinweis auf die besondere Bedeutung horizontaler Fusionen in den neunziger Jahren gibt der Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamts, der die angezeigten Zusammenschlüsse nach der Art der Diversifikation ausweist: In den neunziger Jahren lag der Anteil der horizontalen Zusammenschlüsse mit 85 % deutlich über dem Wert von 77 % für den Gesamtzeitraum seit 1973.

764. Ein gehäuftes Auftreten von Unternehmenszusammenschlüssen hat es auch in anderen Phasen der historischen Entwicklung gegeben. Abbildung VII.3 gibt Aufschluss über die Entwicklung der Fusionstätigkeit in den letzten hundert Jahren in den Vereinigten Staaten von Amerika. Die Abbildung deutet darauf hin, dass es vor 1990 dort bereits viermal eine „Fusionswelle“ gegeben

hat. Die gegenwärtige Phase wäre somit als fünfte dieser Fusionswellen anzusehen. Die erste Fusionswelle gab es in den Jahren 1887 bis 1904. Sie betraf einen großen Teil der amerikanischen Volkswirtschaft und bewirkte eine Oligopolisierung oder Monopolisierung von etwa 71 Wirtschaftssektoren.²⁾ Damals spielten technische Entwicklungen in der Industrie und die durch den Eisenbahnbau ermöglichten Verbesserungen des Transportwesens sowie Monopolisierungseffekte eine wichtige Rolle. Die Verbesserungen im Transportwesen ließen lokale und regionale Märkte zu nationalen Märkten zusammenwachsen, in denen Größenvorteile und Vorteile der interregionalen Arbeitsteilung besser genutzt werden konnten. Monopolisierungseffekte waren in dieser Zeit ein wichtiges Fusionsmotiv, weil Preisabsprachen zur Eliminierung von Wettbewerb nach der Antitrust-Gesetzgebung von 1890 (Sherman Act) verboten waren und die wettbewerblichen Effekte von Fusionen noch nicht der staatlichen Kontrolle unterlagen. Das Ende dieser Fusionswelle kam mit der Entscheidung des Supreme Court im Jahre 1904 im „Northern Securities“-Fall und der damit einsetzenden strengeren Haltung der Wettbewerbsaufsicht gegenüber Fusionen. Eine zweite Fusionswelle setzte nach dem Ersten Weltkrieg ein und dauerte bis Ende der zwanziger Jahre an. Damals waren vor allem Unternehmen der Energiewirtschaft, insbesondere Gas und Elektrizität, an Fusionsaktivitäten beteiligt. Das Ende dieser zweiten Fusionswelle kam mit dem Börsenkrach von 1929 und der Weltwirtschaftskrise. Die dritte Fusionswelle reichte von der Mitte der sechziger Jahre bis in die frühen siebziger Jahre. Gestützt auf neue Finanzierungstechniken spielten in dieser Zeit Konglomeratfusionen die Hauptrolle, d. h. Fusionen von Unternehmen aus verschiedenen Branchen, zwischen deren Tätigkeiten

²⁾ Vgl. Scherer, F.M. / Ross, D., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Boston 1990, S.155.

Tabelle VII.3:

Nationale Aufteilung der von der EU-Kommission 1991 bis 1997 geprüften Fälle¹

Land	Anzahl	Land	Anzahl
Deutschland	202	Spanien	31
Großbritannien	166	Belgien	29
Frankreich	161	Österreich	17
USA	132	Japan	15
Italien	60	Finnland	12
Niederlande	51	Dänemark	10
Schweiz	46	Norwegen	10
Schweden	39	Irland	5

1 Anzahl der an den Zusammenschlüssen beteiligten Unternehmen aus dem jeweiligen Land.

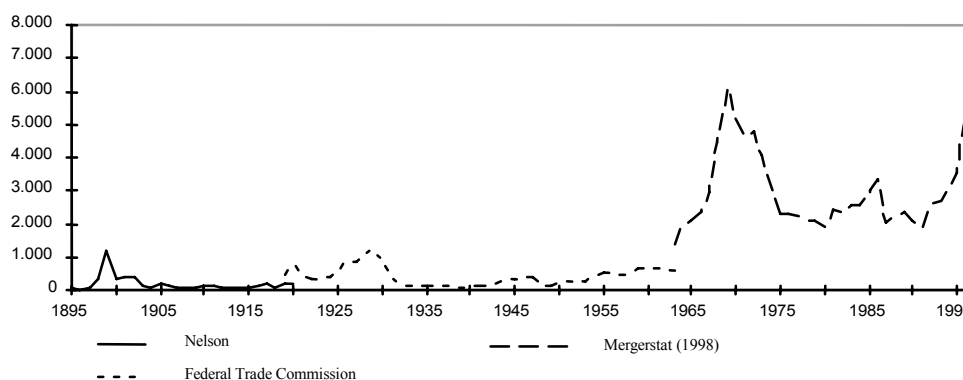
Quelle: Europäische Kommission (1999)

eigentlich keine Beziehungen bestanden. Diese Phase ging zu Ende, als Anfang der siebziger Jahre eine lang andauernde Börsenflaute einsetzte, von der vor allem Technologiewerte betroffen waren. Zu einer vierten, im Vergleich zu ihrem Vorgänger bescheideneren, Fusionswelle schließlich kam es um die Mitte der achtziger Jahre. Sie wurde begünstigt durch die relativ großzügige Anwendung der Fusionskontrollvorschriften während der Präsidentschaft Reagan. Allerdings dienten viele Übernahmen dieser Zeit nicht der Schaffung von neuen großen Unternehmenseinheiten, sondern dem Kauf und Zerschlagen bestehender großer Einheiten, darunter auch einigen der in den sechziger Jahren gebildeten Konglomeraten. Dazu dienten vielfach kreditfinanzierte feindliche Unternehmensübernahmen. Diese waren durch regulatorische und rechtliche Neuerungen Anfang der achtziger Jahre erheb-

lich erleichtert worden. Als die weltweite Zinshausse in den Jahren ab 1989 kreditfinanzierte Unternehmensübernahmen unattraktiv erscheinen ließ und im Übrigen neuerliche Änderungen der regulatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen feindliche Übernahmen erschwerten, ging auch diese vierte Fusionswelle zu Ende. Die jüngste Welle, die Mitte der neunziger Jahre eingesetzt hat, ist Gegenstand dieser Untersuchung. Setzt man das Ausmaß der Fusionstätigkeit in den verschiedenen Fusionswellen in Beziehung zu anderen wirtschaftlichen Größen, etwa dem Bruttosozialprodukt oder der Zahl der Unternehmen insgesamt, so stellt man fest, dass die Fusionswelle von 1887 bis 1904 die amerikanische Wirtschaft deutlich stärker beeinflusst hat als die späteren Fusionswellen bis 1990.³⁾ Bei der derzeitigen Fusionswelle ist es zu früh für einen solchen Vergleich.

Abbildung VII.3

Fusionswellen in den Vereinigten Staaten



Quelle: Select Committee on Small Business (1962); Mergerstat (1998)

³⁾ Vgl. Golbe, D./White, L.J., A Time-Series Analysis of Mergers and Acquisitions, in: A. Auerbach (ed.), Takeovers: Causes and Consequences, Chicago 1988, S. 273 ff.

3. Fusionsgründe

3.1 Fusionen als Instrumente zur Gestaltung der Unternehmensgröße und -struktur

765. Unternehmen befinden sich fortwährend auf der Suche nach neuen und besseren Strukturen, nach einer günstigen Kombination von Tätigkeitsfeldern, nach der geeigneten Ausgestaltung ihrer Tätigkeiten, der geeigneten Organisation. Fusionen mit anderen Unternehmen sind ein Element dieses Suchprozesses. Dabei wägen die Unternehmen die erwarteten Vor- und Nachteile geplanter Zusammenschlüsse im Hinblick auf ihre Ziele ab. Als mögliche Vorteile von Zusammenschlüssen für Unternehmen sind etwaige Effizienzgewinne und Wettbewerbseffekte zu nennen. Nachteile ergeben sich insbesondere aus Integrations-, Informations- und Kontrollkosten.

766. Als Effizienzgewinne seien all diejenigen Vorteile bezeichnet, die das fusionierte Unternehmen daraus zieht, dass es ein Angebot gleicher oder sogar höherer Qualität zu niedrigeren Kosten auf den Markt bringen kann. Effizienzgewinne entstehen in der Regel aus Größenvorteilen, Verbundvorteilen, Rationalisierungs- und Lerneffekten.

Größenvorteile treten auf, wenn die Durchschnittskosten der Produktion mit der produzierten Menge abnehmen, zum Beispiel, weil bei größeren Mengen die Fixkosten relativ weniger ins Gewicht fallen. Ein Unternehmenszusammenschluss bietet die Möglichkeit, dies zu nutzen, indem man die bisherige Produktion der Einzelunternehmen in einer größeren Einheit zusammenfasst. Kurzfristig, bei gegebenen Anlagen und gegebenen Arbeitskräften, ist dies nicht einfach. Mittel- und langfristig kommt es darauf an, dass man die durch den Zusammenschluss geschaffenen neuen Möglichkeiten effektiv nutzt und etwa im Rahmen neuer Investitions- und Organisationspläne die Anschaffung von Maschinen mit größeren Kapazitäten oder eine stärkere Spezialisierung von Mitarbeitern, schließlich auch die Elimination überflüssiger fixer Kosten vorsieht. Verbundvorteile treten auf, wenn es günstiger ist, verschiedene Tätigkeiten in einer Hand zusammenzufassen. Dies kann technisch bedingt sein, kann seinen Grund aber auch im Verhalten der Nachfrager haben, die es bequem finden, verschiedene Typen von Produkten, beispielsweise Finanzdienstleistungen, bei einem Unternehmen zu beziehen.

Größen- und Verbundvorteile können in allen Bereichen der Unternehmenstätigkeit auftreten, in der Produktion wie in der Verwaltung, im Vertrieb wie in Forschung und Entwicklung.⁴⁾ Je nachdem, welcher Unternehmensbereich betroffen ist, sind die Effekte eher statischer oder dynamischer Natur. Insbesondere von Größen- und Verbundvorteilen im Bereich Forschung und Entwicklung können lange Zeit fortwirkende dynamische Effekte aus-

⁴⁾ Größen- und Verbundvorteile können auch auf Steuereffekte zurückzuführen sein, wenn der Erfolg der fusionierten Unternehmen nach Steuern größer als der der getrennt operierenden Unternehmen ist, obwohl der Erfolg vor Steuern in beiden Fällen gleich ist.

gehen; in den übrigen Unternehmensbereichen dagegen dürften einmal anfallende statische Effekte überwiegen.

Rationalisierungsgewinne einer Fusion stellen sich ein, wenn eine gegebene Gesamtproduktionsmenge besser auf die beteiligten Unternehmenseinheiten aufgeteilt wird und dadurch Kosten gespart werden. Dies ist insbesondere dann zu erwarten, wenn die beiden Unternehmen unterschiedlich effizient arbeiten, zum Beispiel aufgrund unterschiedlicher Kapazitätsauslastungsgrade. Rationalisierungsmaßnahmen können zu einem Personalabbau, im Extremfall auch zur Schließung einer der beteiligten Unternehmenseinheiten führen. Lerneffekte einer Fusion schließlich können auftreten, wenn die verschiedenen Unternehmen jeweils ein verschiedenes Know-how haben. In einer solchen Situation ist die Akquisition eines Unternehmens dann ein Mittel für ein anderes Unternehmen, sich zusätzliches Know-How zu verschaffen. Dies spielt vor allem im technischen Bereich eine Rolle, beispielsweise wenn es auf bestimmte Patente oder eine bestimmte Arbeitserfahrung ankommt. Letzteres, die Erfahrung im Umgang mit bestimmten Arbeitstechniken, ist auch im Finanzbereich von Bedeutung. Lerneffekte sind einseitiger Natur, wenn eines der Unternehmen in allen Bereichen über ein überlegenes Know-how verfügt. In vielen Fällen jedoch sind die Know-how-Ausstattungen der sich zusammenschließenden Unternehmen komplementär zueinander, sodass die Effekte zweiseitig sind.

767. Als Wettbewerbseffekte seien all die Vorteile bezeichnet, die das fusionierte Unternehmen daraus zieht, dass die Fusion die Marktstruktur verändert. Wettbewerbseffekte entstehen zum einen daraus, dass das fusionierte Unternehmen mehr Marktmacht hat, zum anderen daraus, dass das Marktverhalten aller Unternehmen sich aufgrund der Fusion verändern kann.

Der Marktmachteeffekt rührt daher, dass die Fusion die Zahl der unkoordiniert am Markt auftretenden Unternehmen senkt, sodass nach der Fusion jedes Unternehmen am Markt einen höheren Marktanteil hat als vorher. Als Folge dieser Veränderung sagen die meisten oligopoltheoretischen Modelle einen Anstieg der Outputpreise zulasten der Verbraucher voraus. Parallel dazu erhöhen sich die Gewinne der Anbieter. Solange die Fusion nicht zur völligen Monopolisierung des Marktes führt, ist allerdings bezüglich beider Wettbewerbseffekte nicht klar, dass die an der Fusion beteiligten Unternehmen stärker profitieren als die nicht beteiligten. Insofern könnte der durch den Marktmachteeffekt gegebene Fusionsanreiz beeinträchtigt sein.

Zu diesem Marktmachteeffekt kann ein Verhaltenseffekt kommen, wenn die Verringerung der Anbieterzahl das Marktgeschehen transparenter macht. Dies macht es für die Unternehmen leichter, durch stillschweigend abgestimmtes Verhalten kartellartige Preisüberhöhungen durchzusetzen. Auch dies erhöht die Gewinne der Anbieter zulasten der Verbraucher.

Für die wirtschaftliche Entwicklung langfristig besonders bedenklich sind dynamische Wettbewerbseffekte, die

aufzutreten können, wenn Forschungs- und Entwicklungsabteilungen zusammengelegt werden und infolgedessen die Intensität des Forschungswettbewerbs abnimmt. Dies hat Auswirkungen auf das Ausmaß des technischen Fortschritts und damit auf das langfristige Wachstum in der Volkswirtschaft. Mit der Entwicklung und Umsetzung technischer Neuerungen antworten die Unternehmen zumeist auf Zwänge und Herausforderungen im Wettbewerb; der Innovationsdruck ist dort besonders groß, wo intensiver Wettbewerb nicht nur in den Märkten, sondern auch in Forschung und Entwicklung besteht. Führen Fusionen dazu, dass dieser wettbewerbsbedingte Innovationsdruck abnimmt, so ist mit negativen Auswirkungen auf die Innovationsrate zu rechnen.

768. Fusionen können allerdings auch Nachteile für die beteiligten Unternehmen mit sich bringen. Beim Aufeinandertreffen unterschiedlicher Unternehmensstrukturen und -kulturen gibt es Informations- und Kontrollprobleme. Oft bleiben diese Probleme auch nach der Integrationsphase bestehen. Bei einem Zusammenschluss von Unternehmen mit verschiedenen Heimatländern zu einem multinationalen Unternehmen werden auf Dauer höhere Kontroll- und Informationskosten anfallen, besonders wenn das neue Unternehmen von mehreren Standorten aus geleitet wird. Kulturelle Unterschiede, die sich z. B. ergeben durch unterschiedliche Gehaltsniveaus, voneinander abweichende Regelungen der Arbeitszeiten oder unterschiedliche Sprachen und Ausbildungsniveaus, können nicht nachhaltig abgebaut werden.

Auch wenn es keine größeren kulturellen Unterschiede gibt, kann die schiere Größe und Komplexität des Unternehmens Kosten verursachen. Die Koordination vieler Einzelaktivitäten in einem solchen Unternehmen geht kaum ohne Reibungsverluste ab. In der Theorie der Wirtschaftssysteme führen gerade solche Reibungsverluste in großen, komplexen Organisationen zu dem Schluss, dass eine marktwirtschaftliche Organisation der Wirtschaft mit vielen jeweils unabhängig entscheidenden Einheiten und einer Koordination der Aktivitäten dieser Einheiten durch Märkte und Preise anderen Organisationsformen überlegen ist. Entsprechendes gilt für die Struktur des Unternehmenssektors, es sei denn, die erwähnten Vorteile, insbesondere Effizienzgewinne, würden die erhöhten Koordinationskosten überwiegen. Dieser Aussage entspricht die empirische Beobachtung, dass die Konglomeratbildungen der sechziger Jahre in den USA sich fast durchweg nicht bewährt haben. Viele dieser Konzerne wurden in den siebziger und achtziger Jahren wieder zerschlagen.

769. Neben den Vor- und Nachteilen für die Unternehmen selbst ist die besondere Bedeutung von Zusammenschlüssen für die Manager der Unternehmen zu berücksichtigen. Diese können im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen auch ihre eigenen Interessen verfolgen. Fusionen sind ein Aktivitätsausweis für die Unternehmensleitung, der sehr öffentlichkeitswirksam und nur schwer zu bewerten – also auch nur schwer zu kritisieren – ist. Durch Fusionen kann ferner eine hohe Wachstumsrate für das Unternehmen erreicht

werden. Externes Wachstum durch die Übernahme anderer Unternehmen geht gewöhnlich deutlich schneller als internes Wachstum. Bei oftmals kurzen Amtszeiten von Managern kann das ein wichtiger Gesichtspunkt sein. Schließlich steigt mit der Größe eines Unternehmens im Allgemeinen das Einkommen des Managements. Auch das Ansehen und die Machtfülle eines Managers werden tendenziell durch eine Fusion gestärkt.

Natürlich sind auch die Manager der Unternehmen zu betrachten, die übernommen werden. Diese müssen mit dem Verlust ihrer Unabhängigkeit, vielleicht sogar ihrer Position rechnen und werden dementsprechend versuchen, sich gegen ein Übernahme zu wehren, es sei denn sie erhielten eine angemessene Kompensation.

3.2 Fusionen und die Entwicklung des Unternehmenssektors im zeitlichen Verlauf

770. Die Struktur des Unternehmenssektors verändert sich laufend. Viele Veränderungen spiegeln Wandlungen des allgemeinen Umfelds wider, etwa solche der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen, der Produktions- und Organisationstechniken oder auch des Abnehmerverhaltens. Solche Veränderungen beeinflussen die relativen Vor- und Nachteile verschiedener Unternehmensstrukturen. Dementsprechend kommt es immer wieder neu zu Fusionen und Zerschlagungen, Versuchen, mit neuen Strukturen besser zu arbeiten.

In einem Umfeld, das sich nur wenig verändert, würde man auf Dauer nur wenige Fusionen oder Zerschlagungen von Unternehmen sehen. Nach einer Anfangsphase des Ausprobierens würde sich eine Struktur des Unternehmenssektors herausbilden, bei der die relativen Vor- und Nachteile verschiedener Strukturen, etwa die Vor- und Nachteile von Größe und Komplexität, entsprechend den Rahmenbedingungen, Produktions- und Organisationstechniken usw. austariert werden. Diese Struktur würde sich im weiteren Verlauf nur wenig verändern. Natürlich gäbe es gelegentliche Experimente mit anderen Strukturen. Bezogen auf den Unternehmenssektor insgesamt würden diese aber kaum ins Gewicht fallen. Solange sich die Bedingungen des Wirtschaftens nicht ändern, wird solches Experimentieren zumeist nur die Qualität der früher gefundenen Strukturen bestätigen.

Größere Änderungen in der Struktur des Unternehmenssektors sind dann zu erwarten, wenn Einflüsse des Umfelds dazu führen, dass die relativen Vor- und Nachteile unterschiedlicher Strukturen sich verschieben. So ist mit einem gehäuftem Auftreten von Fusionen zu rechnen, wenn etwa aufgrund technischen Wandels die Effizienzgewinne der Unternehmensgröße oder -komplexität stärker ins Gewicht fallen oder wenn aufgrund politischer Veränderungen die Fusionskontrolle großzügiger gehandhabt wird. Mit einem gehäuftem Auftreten von Unternehmenserschlagungen ist zu rechnen, wenn etwa bei einem Konjunkturunbruch die mit komplexen Unternehmensstrukturen verbundenen Koordinationskosten deutlicher zu Tage treten. Eine Erklärung der Entwicklung des

Unternehmenssektors im Zeitverlauf und der Rolle, die Fusionen in dieser Entwicklung spielen, muss über die statische Benennung von Vor- und Nachteilen von Fusionen hinausgehen und die Fusionen, die jeweils neu stattfinden, in dynamischer Sichtweise als Ergebnisse von Veränderungen der vermuteten Vor- und Nachteile ansehen, die ihrerseits wieder von Veränderungen der Rahmenbedingungen abhängen.

771. Zu den für die Entwicklung des Unternehmenssektors maßgeblichen Rahmenbedingungen gehören zum einen der Spielraum, den der Staat, vor allem Rechtssystem und Politik, den Unternehmen lässt, zum anderen die verfügbaren Produktions- und Organisationstechniken und das Verhalten der Marktpartner, d. h. der Arbeitnehmer, Zulieferer und Abnehmer. Größenvorteile etwa sind immer in Relation zur Nachfrage zu sehen; sie fallen kaum ins Gewicht, wenn die Nachfrage so umfangreich ist, dass mehrere Unternehmen gleichzeitig die Spielräume für Kostendegressionen ausschöpfen können. Bei geringer Nachfrage dagegen können Größenvorteile eine zentrale Rolle spielen, kann es etwa wichtig sein, dass man die mit einer großen Anbieterzahl verbundenen Überkapazitäten vermeidet. In dynamischer Sichtweise können Veränderungen der Nachfrage dementsprechend Veränderungen der Anbieterstruktur nach sich ziehen. Ähnliches gilt für Veränderungen der Produktionstechniken, die das Gewicht von Größenvorteilen beeinflussen, oder auch für Veränderungen der Kommunikationstechniken, durch die die Koordinationskosten in einem komplexen Unternehmen gesenkt werden. Gegenläufige Effekte entstehen, wenn heterogene Entwicklungen in verschiedenen Arbeitsmarktsegmenten zu großen Lohndisparitäten und – damit verbunden – zu Neideffekten im Verhältnis verschiedener Gruppen von Arbeitnehmern und verschiedener Unternehmensteile führen. Große technische Neuentwicklungen können Lerneffekten Gewicht geben; unabhängig von Größenvorteilen wird eine Fusion dann attraktiv, weil sie eine Möglichkeit bietet, an den Neuentwicklungen teilzuhaben.

772. Je nachdem in welcher Phase ein Markt sich befindet und welche Veränderungen der Rahmenbedingungen auf die Unternehmen einwirken, können Fusionen verschiedene Funktionen erfüllen. In manchen Konstellationen wirkt die Fusion als ein *Mechanismus des Marktaustritts*. Dies gilt etwa in Branchen, in denen die Nachfrage stagniert oder sinkt, und Überkapazitäten abgebaut werden müssen. Im Rahmen einer Fusion ist dies einfacher durchzuführen, da mehr Flexibilität etwa im Umgang mit den Arbeitskräften besteht als wenn eines der Unternehmen einfach liquidiert würde. Interne Widerstände können so leichter überwunden werden. Fusionen als Mittel des Marktaustritts wirtschaftlich schwächerer Unternehmen („Flucht vor der Pleite“) haben auch den Vorzug, dass alle ansonsten mit einer Liquidation verbundenen Fragen der Abwicklung ausstehender Forderungen von Gläubigern sich erübrigen. Das übernehmende Unternehmen tritt einfach in die Verpflichtungen des anderen ein und hofft, dass die dadurch entstehende Belastung durch die Vorteile der Übernahme mehr als aufgewogen wird.

In neu sich entwickelnden Märkten und Wirtschaftszweigen dagegen haben Fusionen andere Funktionen. Teilweise dienen sie dem Erwerb von Know-how. Dies gilt etwa für den Erwerb von amerikanischen Biotechnologiefirmen durch kontinentaleuropäische Pharmakonzerne oder für den Erwerb von amerikanischen Derivatikhäusern und Investmentbanken durch kontinentaleuropäische Banken. Teilweise dienen Fusionen in neuen, schnell wachsenden Märkten auch der geeigneten Positionierung, dem Erwerb und der Festigung von Marktanteilen oder der Bündelung von Ressourcen im Wachstum. Dies gilt etwa für die vielfältigen Fusionen und Allianzen im Telekommunikationssektor; dabei versuchen vor allem die ehemaligen nationalen Monopolanbieter, durch Akquisitionen in anderen Ländern am Wachstum der dortigen Telekommunikationsmärkte teilzuhaben.

773. Über solche spezifischen Lern- und Wachstumsziele hinaus gibt die Entwicklung neuer Märkte und Wirtschaftszweige Anlass zum Experimentieren. Die Bedeutung von Größenvorteilen in neuen Märkten ist nicht von Anfang an abzusehen. Hier muss sich – durch Ausprobieren! – erst zeigen, welche Strukturen sich letztlich bewähren. Ein Beispiel bietet die angekündigte Fusion von America Online (AOL) und Time Warner, dazu die kurze Zeit später bekannt gegebene Gründung des größten Musikkonzerns der Welt durch Time Warner und EMI. AOL und Time Warner erhoffen sich Verbundvorteile aus dieser Fusion. Zum einen erhält AOL als Internet-Dienstleistungsanbieter durch Time Warner den Zugang zum zweitgrößten Kabelnetz der Vereinigten Staaten; dadurch kann es breitbandige Inhalte zu den Haushalten bringen. Zum anderen erhält AOL durch Time Warner den Zugang zu Medieninhalten, die sich hervorragend zum Vertrieb über das Internet eignen. Der Zusammenschluss von Time Warner und EMI verbreitert das Spektrum der über das Internet anzubietenden Inhalte noch einmal erheblich. Ob die Verbundvorteile am Ende wirklich so groß sind, wie erhofft, bleibt auszuprobieren. Man könnte zum Beispiel mutmaßen, dass letztlich auch die Produktion und der Vertrieb von Medieninhalten durch das Internet als neues Medium revolutioniert werden. In diesem Fall wäre der bisherige Erfolg des Medienunternehmens Time Warner nicht unbedingt ein Garant für fortdauernden Erfolg in der Zukunft, könnte die Bindung an das Bisherige sich für AOL auch als nachteilig erweisen. Wie sich dies verhält, lässt sich letztlich nur durch Ausprobieren herausfinden.

774. Zur Entwicklung des Unternehmenssektors gehören Zerschlagungen und Entflechtungen ebenso wie Fusionen. Sie sind für die Unternehmen dann von Vorteil, wenn die mit der Unternehmensgröße und -komplexität verbundenen Kosten den etwaigen Nutzen überwiegen. In dynamischer Sichtweise kommt es auch hier darauf an, wie Veränderungen des allgemeinen Umfelds die Relation von Kosten und Nutzen beeinflussen. Darüber hinaus dienen Zerschlagungen und Entflechtungen von Unternehmen auch zur Korrektur von Fehlern, die man mit Fusionen gemacht hat, etwa weil man die Vorteile über- und die Kosten unterschätzt hat. Nach empirischen Untersuchungen erfüllen sehr viele Fusionen nicht die Erwartungen,

welche die Beteiligten damit verbinden. Einer Fusionswelle folgt daher mit einer gewissen Verzögerung eine Vielzahl von Entflechtungen;⁵⁾ dies galt insbesondere für die Konglomeratfusionen der sechziger Jahre. Genauere empirische und theoretische Analysen über die Inzidenz von Entflechtungen sind allerdings schwierig. Hierzu stehen weit weniger Daten zur Verfügung als zu Fusionen.

775. Oft sind Entflechtungen und Fusionen zwei ineinander greifende Bestandteile ein und derselben Umstrukturierungsmaßnahme. Dies gilt etwa dann, wenn ein Zusammenschluss nicht alle Unternehmensteile betreffen soll, das fusionierte Unternehmen sich vielmehr auf bestimmte Bereiche konzentrieren will und die nicht dazu passenden Unternehmensteile abgespalten und veräußert werden. Derartige Koppelungen von Fusionen und Entflechtungen sind in der gegenwärtigen Fusionswelle mehrfach zu beobachten gewesen. So folgt der Übernahme von Mannesmann durch Vodafone-Airtouch der Verkauf von Mannesmann-Atecs, wahrscheinlich auch von anderen Unternehmensteilen, die nicht in engem Bezug zum Mobilfunkbereich stehen. Schon früher ging bei Chemie-Unternehmen wie Hoechst oder Sandoz den Pharma-Fusionen mit Rhône-Poulenc bzw. Ciba-Geigy die unternehmerische Entflechtung von Pharma-Bereich und sonstiger Chemie voraus. Solche Umstrukturierungsmaßnahmen sind teilweise eine Folge der gegenwärtigen Managementphilosophie, die eine Konzentration der Unternehmenstätigkeiten auf einige wenige Kernbereiche bei weltweiter Marktpräsenz vorsieht.

776. Das hier skizzierte Bild der Entwicklung des Unternehmenssektors lässt vermuten, dass es zu einer „Fusionswelle“, d. h. einer gesamtwirtschaftlich relevanten Häufung von Fusionsaktivitäten in einem bestimmten Zeitabschnitt, dann kommt, wenn die relevanten Veränderungen des allgemeinen Umfelds in vielen Branchen gleichzeitig, vielleicht auch in wenigen, gesamtwirtschaftlich aber bedeutsamen Branchen, Fusionen begünstigen. Die historische Betrachtung der Fusionstätigkeit in den Vereinigten Staaten in den letzten hundert Jahren scheint diese Vermutung zu bestätigen. Die ersten vier Fusionswellen wurden jeweils durch starke Veränderungen der allgemeinen Rahmenbedingungen ausgelöst und entweder durch ein Nachlassen des Anpassungsdrucks oder eine neuerliche Veränderung der Rahmenbedingungen beendet. Fusionswellen sind somit in erster Linie Reaktionen des Unternehmenssektors auf Veränderungen des allgemeinen Umfeldes, die in mehreren Branchen ähnlich wirken, so dass die Folgen auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene zu beobachten sind.

Kommt es zu einer Fusionswelle, so wird diese auch durch Nachahmungsverhalten von Seiten des Managements verstärkt. Unabhängig von den eigentlichen Auslösern einer Welle können Manager Fusionen initiieren, um andere Manager zu imitieren. Dies kann attraktiv für sie sein, weil Aufsichtsgremien und Märkte sie mit anderen Managern vergleichen und in einer bestimmten Phase

Fusionsaktivitäten als Leistungsausweis ansehen. In Ermangelung besserer Entscheidungsgrundlagen kann ein solches Nachahmungsverhalten auch dadurch entstehen, dass man aus dem Verhalten der anderen Manager den Schluss zieht, dass in der gegebenen Situation auch für das eigene Unternehmen eine Fusionsstrategie geboten ist.

3.3 Gründe für die derzeitige Fusionswelle

777. Auch die gegenwärtige Fusionswelle beruht auf systematischen Veränderungen des allgemeinen Umfeldes, in dem die Unternehmen wirtschaften. Dazu gehören Veränderungen der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen, die mit dem Stichwort „Globalisierung“ verbundene Internationalisierung des Wirtschaftens, der Wandel der Produktions- und Organisationstechniken, Veränderungen der Finanzierungsbedingungen, schließlich auch Veränderungen der Anreizsysteme für Manager. Im Folgenden werden diese verschiedenen Entwicklungen der Reihe nach diskutiert; die Reihenfolge ist dabei nicht im Sinne einer Gewichtung zu verstehen.

Grundsätzlich sind die verschiedenen Entwicklungen nicht unabhängig voneinander. Der technische Wandel in Kommunikation, Logistik und Transport etwa trägt zur Internationalisierung des Wirtschaftens bei. Die Internationalisierung des Wirtschaftens wird auch dadurch gefördert, dass in verschiedenen Sektoren, die in der Vergangenheit staatlichen Monopolunternehmen vorbehalten waren, neuerdings ein grenzüberschreitender Marktzutritt zugelassen ist. Viele Veränderungen des staatlich gesetzten Regulierungsrahmens waren ihrerseits motiviert durch den Wunsch, die Position der heimischen Unternehmen im Prozess der Globalisierung und des technischen Wandels zu stärken. Auf eine systematische Diskussion dieser Interdependenzen wird hier verzichtet. Sie ist für das Verständnis der derzeitigen Fusionswelle nicht erforderlich und würde den Rahmen dieser Untersuchung sprengen.

Änderungen der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen

778. Im Zuge der Liberalisierungsbewegung der letzten Jahre ist der regulatorische Einfluss des Staates in wichtige Märkten zurückgenommen worden; einige Märkte sind überhaupt zum erstenmal dem Wettbewerb geöffnet worden. Zu nennen wären die Telekommunikation, die Medien, die leitungsgebundene Energieversorgung, der Luftverkehr, zum Teil auch das Versicherungsgewerbe und namentlich in den USA auch das Bankgewerbe. Hinter dieser Entwicklung steht ein Paradigmenwechsel bei der Beurteilung der Leistungsfähigkeit monopolisierter oder regulierter Wirtschaftssektoren. Ging man früher davon aus, dass aus verschiedenen Gründen ein unregulierter Wettbewerb oder sogar Wettbewerb überhaupt in den genannten Sektoren nicht funktionieren könne, so sieht man heute einen weitgehend freien Wettbewerb auch in diesen Sektoren als Garanten für gute, preiswerte Versorgung und für eine hohe Rate der Innovationstätigkeit.

⁵⁾ Vgl. Ravenscraft, D.J. / Scherer, F.M., *Mergers, Sell-Offs, & Economic Efficiency*, Washington 1987, S. 166 ff.

Diese Einschätzung ist regelmäßig durch die Erfahrung bestätigt worden, erstmals bei der Deregulierung des Luftverkehrs Ende des siebziger Jahre in den USA, neuerdings auch bei der Liberalisierung des Telekommunikationssektors in Deutschland. Die Erfolge der Liberalisierung und Deregulierung beruhen teilweise auf technischen Neuerungen, durch die die Bedingungen des „natürlichen Monopols“ in vielen Bereichen aufgehoben oder aufgeweicht und eine wettbewerbliche Ausrichtung ermöglicht wurde.

In einigen Bereichen beeinflussen die Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen unmittelbar die Fusionstätigkeit. Dies gilt überall dort, wo die Unternehmensstrukturen selbst Gegenstand der staatlichen Regulierung waren. Ein Beispiel hierfür ist der McFadden Act, durch den es Banken in den Vereinigten Staaten während Jahrzehnten verboten war, in mehr als einem Bundesstaat das Einlagengeschäft zu betreiben. Der Aufhebung dieses Gesetzes folgten viele Fusionen von Banken mit Sitzen in verschiedenen Einzelstaaten. Ähnlich verhält es sich bei den lokalen Telefongesellschaften in den USA. Nach der Zerschlagung von American Telephone and Telegraph (AT&T) im Jahre 1984 waren Fusionen der Nachfolgegesellschaften im Ortsbereich zunächst untersagt. Seit einigen Jahren sind die Aufsichtsbehörden diesbezüglich großzügiger; durch mehrere Fusionen ist die Zahl der Nachfolgegesellschaften im Ortsbereich von ursprünglich sieben auf derzeit vier geschrumpft.

Darüber hinaus gibt es auch mittelbare Wirkungen der Liberalisierung und Deregulierung auf die Fusionstätigkeit. Auf die Öffnung der Märkte folgt zumeist eine Neuordnung der Industriestrukturen. Neue Unternehmen treten in die Märkte ein, andere richten ihre Strategien neu aus. Von den neu eingetretenen Unternehmen treten die weniger erfolgreichen im Rahmen einer Konsolidierungsphase wieder aus. Wie erwähnt, findet ein solcher Marktaustritt regelmäßig auch in Form einer Übernahme durch ein erfolgreicherer Unternehmen statt. Im Übrigen gilt für die Neuorganisation des Sektors nach der Liberalisierung, was oben über Fusionen in neu entwickelten Märkten gesagt wurde: Unternehmen versuchen, sich gute Ausgangspositionen für die weitere Entwicklung zu verschaffen, und haben daher ein Interesse an Fusionen als Mittel zur Akquisition von Kundenstämmen oder Infrastruktur. Sie gehen davon aus, dass es während der Neuordnung des Marktes leichter ist, Marktanteile zu gewinnen, als in einer späteren Phase, wenn die Marktstrukturen sich konsolidiert haben.

Die Entwicklung des Telekommunikationssektors seit der Liberalisierung liefert ein Beispiel für eine solche Entwicklung. Bei den großen Fusionen in diesem Sektor versuchen expandierende Unternehmen, sich gut auf den Mobilfunk- und Online-Märkten zu positionieren, denen auch für die Zukunft sehr hohe Wachstumsraten zugetraut werden. Fusionen zur Erweiterung des Kundenstamms im Festnetzbereich können demselben Ziel dienen, schaffen sie doch die Möglichkeit, die Kunden durch Kuppelangebote von Festnetz-, Mobilfunk- und Online-Diensten aus

einer Hand anzuziehen. Die Übernahme der französischen Festnetzgesellschaft Siris durch die Deutsche Telekom wie auch die gescheiterten Fusionen zwischen der Deutschen Telekom und Telecom Italia sowie KPN und Telefónica können als Beispiele für diese Tendenz gesehen werden. Im Mobilfunk sind die Übernahmen von Mannesmann durch Vodafone-Airtouch oder von One-Two-One durch die Deutsche Telekom (T-Mobil) zu nennen. Solche Zusammenschlüsse – im Festnetzbereich wie im Mobilfunk – dienen auch dazu, durch den Zuerwerb von Übertragungswegen Kosten für Zusammenschaltungsleistungen einzusparen.

Globalisierung

779. Das grenzüberschreitende Zusammenwachsen räumlich getrennter Märkte wird mit dem Stichwort „Globalisierung“ umschrieben. Dies ist kein grundsätzlich neues Phänomen. Schon immer spielte die Ausweitung der internationalen Arbeitsteilung eine wichtige Rolle für die wirtschaftliche Entwicklung. Jedoch hat sich dieser Prozess in den letzten zehn Jahren erheblich beschleunigt. Dafür gibt es verschiedene Gründe. Zum einen senken technische Neuerungen die Kosten von Transport, Information und Kommunikation. Weit voneinander entfernte Gebiete können heute einen gemeinsamen Markt bilden, da sowohl auf der Seite der Verbraucher als auch auf der Seite der Produzenten und Verkäufer die durch räumliche Distanz verursachten Kosten für Transport, Information und Kommunikation nur noch eine relativ geringe Rolle spielen. Die Vereinheitlichung von Standards verstärkt diese Entwicklung. Zum anderen sind auf politischer Ebene durch Handels- und Wettbewerbsabkommen Barrieren zwischen Märkten abgebaut worden. Aus deutscher Sicht besonders wichtig ist die zunehmende Integration in der Europäischen Union, insbesondere das Programm der Vollendung des Europäischen Binnenmarktes. Weltweite Bedeutung haben die Gründung der World Trade Organization (WTO) als Nachfolgeorganisation des GATT und die Beschlussfassung dieser Organisation zur Weiterentwicklung des freien Welthandels.

Wie die Liberalisierung führt auch die internationale Integration von Märkten zu einer Neuordnung von Industriestrukturen. Insofern versuchen Unternehmen auch in diesem Zusammenhang, sich durch Fusionen gute Ausgangspositionen für den Wettbewerb in den neu entstehenden international integrierten Märkten zu verschaffen. Durch Zusammenschlüsse mit Unternehmen in anderen Ländern erschließt man solche Teile eines räumlich größeren Marktes, die bisher nicht zum eigenen Absatzgebiet gehörten oder an denen man bisher nur einen geringen Anteil hatte. Einige der oben genannten Telekommunikationsfusionen wären auch hier als Beispiele zu nennen, desgleichen der Zusammenschluss von Daimler und Chrysler und die neu hinzugekommene Beteiligung von DaimlerChrysler an Mitsubishi. Aus der Sicht von Daimler steigerte sich durch die Fusion mit Chrysler der Anteil Nordamerikas am Gesamtumsatz von 17 auf fast 50 %. Durch die Beteiligung an Mitsubishi erhöhte sich dann der Anteil Asiens am Gesamtumsatz von 4 % für DaimlerChrysler auf 21 % für die gemeinsamen Anteile

von DaimlerChrysler und Mitsubishi. Damit sind Daimler Chrysler und Mitsubishi auf allen wesentlichen Märkten stark vertreten, insbesondere auch auf den wachsenden Automobilmärkten der Asean-Länder.

Einen unmittelbaren Einfluss auf die Unternehmensstrukturen übt die Globalisierung in den Dienstleistungsbereichen aus, die in irgendeiner Form mit der organisatorischen Infrastruktur internationaler Geschäftstätigkeit zu tun haben. Dies betrifft zum Beispiel die Abwicklung internationaler Finanzierungen und Zahlungen durch Banken und andere Finanzinstitutionen; es betrifft auch die Prüfung der Rechnungslegung eines Unternehmens mit rechtlich unabhängigen Tochtergesellschaften in anderen Ländern. Insoweit global operierende Unternehmen solche Dienstleistungen aus einer Hand beziehen wollen, üben sie tendenziell Druck aus, dass Banken und Wirtschaftsprüfungsunternehmen international präsent sind. Grenzüberschreitende Fusionen und Allianzen sind dazu dienlich; insofern schafft die Globalisierung einen besonderen Verbundvorteil für bestimmte Dienstleistungsunternehmen, die in mehreren Ländern tätig sind. In eben diesen Bereichen fällt auch die erwähnte Senkung von Transport-, Informations- und Kommunikationskosten besonders ins Gewicht.

Technischer Wandel

780. Der technische Wandel der letzten Jahre beeinflusst die Fusionstätigkeit zum einen im Zusammenhang mit Veränderungen von Größen- und Verbundvorteilen, zum anderen im Zusammenhang mit besonders dramatischen Entwicklungen in einzelnen Branchen, schließlich auch im Zusammenhang mit dem Entstehen völlig neuer Branchen.

Eine Zunahme der Bedeutung von Größen- und Verbundvorteilen beobachtet man beispielsweise in der pharmazeutischen Industrie, in der Automobilindustrie und im Bank- und Börsenwesen. In der pharmazeutischen Industrie fallen Größenvorteile mehr ins Gewicht, weil Entwicklungs- und Probephase für neue Medikamente deutlich länger geworden sind. Die Kosten, die durchschnittlich bis zur Marktfähigkeit eines Präparats anfallen, sind deutlich angestiegen. Gleichzeitig ist die Unsicherheit über den Erfolg des einzelnen Projekts sehr groß. Will man das Risiko durch Diversifizierung über mehrere Projekte diversifizieren, so braucht man eine Finanzkraft, wie sie nur sehr großen Unternehmen der Pharmaindustrie zur Verfügung steht.

In der Automobilindustrie ergeben sich neue Größen- und Verbundvorteile aus der Plattformstrategie in der Produktion, bei der die gleichen Bauteile in verschiedenen Fahrzeugen unter verschiedenen Marken verwandt werden. Darüber hinaus gibt es auch hier Verbundvorteile, wenn bei Forschung und Entwicklung, beispielsweise im Bereich der Motorenentwicklung, Parallelaktivitäten vermieden werden.

Im Bank- und Börsenwesen schließlich ist die Substitution von Personal durch elektronisch gesteuerte In-

frastruktur in vollem Gang. An die Stelle von Kundenberatern, Sachbearbeitern und Ringhändlern treten Bankautomaten, Internet-Plattformen und elektronische Börsenhandelssysteme. So schätzt beispielsweise die Deutsche Bank, dass 60% ihrer Kunden mehrere Vertriebswege wünschen und investiert pro Jahr bis zu 1 Mrd. Euro in die Entwicklung von E-Commerce-Projekten.⁶⁾ Die mit dem Umfang der Geschäftstätigkeit verbundenen variablen Kosten fallen bei Bankautomaten, Internet-Plattformen und elektronischen Börsenhandelssystemen kaum noch ins Gewicht; um so wichtiger sind die mit den fixen Infrastrukturinvestitionen verbundenen Größenvorteile. Die dadurch entstehende Tendenz zu Fusionen ist umso stärker, als die Revolutionierung der Informations- und Kommunikationsprozesse den Kundenwettbewerb intensiviert hat; dadurch ist es schwerer geworden, die zur Finanzierung der fixen Kosten erforderlichen Margen zu verdienen.

781. Als Branchen mit besonders dramatischen technischen Entwicklungen sind zu nennen der Biotechnologiebereich, der Finanzsektor und vor allem der Bereich der Informationstechnologie. Im Biotechnologie- und Finanzbereich hat es, wie erwähnt, viele Fusionen zur Akquisition von Know-how gegeben, im einen Fall zum Erwerb gentechnischer Methoden, im anderen zum Erwerb neuer Techniken des Risikomanagements. Im Finanzbereich kommt hinzu, dass die Senkung der Kommunikationskosten die mit dem Stichwort „Marktliquidität“ bezeichneten Agglomerationsvorteile der Konzentration des Börsenwesens auf wenige Finanzplätze vergrößert hat. Umso wichtiger ist es etwa für kontinentaleuropäische Banken, dass sie an diesen Finanzplätzen präsent sind, gegebenenfalls durch Übernahme von ortsansässigen Investmentbanken oder Börsenfirmen.

782. Im Internet-Bereich ist eine Fusion – wie in anderen Sektoren auch – eines der Instrumente, mit denen man ausprobiert, welche Unternehmensstrukturen in diesem neuen Sektor Erfolg haben. Zwei Arten der Fusionstätigkeit zunehmend großer Unternehmen sind zu nennen. Zum einen streben die Internet-Service-Provider horizontale Fusionen an, um globale Interkonnektivität garantieren zu können. Dies hat bereits zu einem deutlichen Anstieg der Konzentration in diesem Bereich des Internet-Sektors geführt. In Anbetracht der Netzwerkeigenschaften des Internet muss die weitere Entwicklung daher mit besonderer Aufmerksamkeit verfolgt werden.⁷⁾ Die Megafusion zwischen WorldCom und MCI im Jahre 1998 wurde deshalb auch nur unter Auflagen genehmigt.

Zum anderen streben viele im Internet-Sektor tätige Unternehmen ein höheres Maß an vertikaler Integration an. Diese Entwicklung umfasst alle Teilbereiche des Sektors von der Telefongesellschaft zur Sicherung des Internet-

⁶⁾ Vgl. Süddeutsche Zeitung vom 22. Februar 2000 "Deutsche Bank setzt voll aufs Internet".

⁷⁾ Vgl. Tz. 71 ff. und Tz. 640.

Zugangs beim Endverbraucher bis zum traditionellen Medienkonzern, der die Bereitstellung der über das Internet zu verbreitenden Inhalte sichert.

Veränderungen der Finanzierungsmöglichkeiten

783. Es ist zu vermuten, dass insbesondere die Megafusionen der letzten Jahre auch durch den Börsenboom gefördert wurden. Bei den meisten Fusionen dieser Zeit kam es zum Aktientausch der beteiligten Unternehmen; während eines Börsenbooms lassen sich die Aktionäre besonders gerne auf ein solches Geschäft ein. Mit anderen Zahlungsmitteln, etwa mit Bargeld, wären die bei den größten Fusionen anfallenden dreistelligen Milliardenbeträge auch kaum zu finanzieren gewesen.

Historisch ist festzustellen, dass die Fusionswellen in den Vereinigten Staaten von Amerika weitgehend zeitgleich zu Börsenbooms auftraten. Für andere Länder ist Ähnliches zu beobachten. Man vermutet, dass hier ein Kausalzusammenhang besteht derart, dass ein Börsenboom auch zu erhöhter Fusionsaktivität führt. Das Bild, das die empirischen Untersuchungen hierzu ergeben, ist nicht völlig eindeutig, doch kommen die meisten Studien zu dem Schluss, dass es einen Kausalzusammenhang gibt, vermittelt dessen die Hausse der Aktienmärkte auf die Fusionsaktivitäten wirkt.⁸⁾ Aus theoretischer Sicht ist der Zusammenhang zwischen den Bewegungen auf den Aktienmärkten und dem Verlauf der Fusionszahlen allerdings bisher nicht vollständig erklärt worden, auch nicht die Ursachen für die mehrjährigen Börsenbooms der sechziger oder der achtziger und neunziger Jahre.

Auffällig ist allerdings, dass es in den verschiedenen Fusions- und Übernahmewellen jeweils ein wellenspezifisches Finanzierungsinstrument gab, das mit dem Abklingen der Übernahmewelle wieder an Bedeutung verlor. In den sechziger Jahren waren dies wandelbare Vorzugsaktien, in den achtziger Jahren die sogenannten Junkbonds,⁹⁾ die Kreditfinanzierungen von Unternehmensübernahmen in weit größerem Ausmaß als zuvor ermöglichten. In den neunziger Jahren nun sind es, wie erwähnt, gewöhnliche Aktien. Etwa zeitgleich mit dem Ende der dritten Übernahmewelle verloren wandelbare Vorzugsaktien an Attraktivität, als 1969 die amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften dahingehend geändert wurden, dass das Verwässerungspotential der Emission wandelbarer Papiere offengelegt werden musste. Die Übernahmewelle der achtziger Jahre fand ihr Ende, als die Zinshausse ab 1989 die Kreditfinanzierung von Unternehmensübernahmen deutlich verteuerte.

⁸⁾ Vgl. Clarke, R. / Ioannidis, C., On the relationship between aggregate merger activity on the stock market: some further empirical evidence, in: *Economics Letters* 53 (1996), S. 349 ff.

⁹⁾ Junk-bonds sind hochspekulative Anleihen von Emittenten mit schlechter Bonität. Sie ermöglichten es auch kleinen, schnell wachsenden Unternehmen, die über ein niedriges oder gar kein Rating verfügten, Unternehmensübernahmen zu finanzieren.

Veränderungen der Anreizsysteme für Manager

784. Das Ausmaß der Fusionstätigkeit hängt auch davon ab, wie sehr sich die betroffenen Manager dagegen zur Wehr setzen, dass sie die Kontrolle über das Unternehmen an andere abgeben oder mit anderen teilen sollen. Das Zustandekommen einer Fusion hängt daher maßgeblich davon ab, welches Interesse das Management hat und welche Verteidigungsmöglichkeiten ihm zur Verfügung stehen.

Frühere Übernahmewellen waren teilweise durch erbitterten Widerstand der Unternehmensleitungen gekennzeichnet. Dieser Widerstand galt nicht nur der drohenden Übernahme im jeweiligen Einzelfall, sondern auch – durch Einflussnahme im politischen Raum – den Mechanismen, die feindliche Übernahmen möglich machten. Das jeweilige Ende der Übernahmewellen der sechziger und der achtziger Jahre wird teilweise auch mit Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen erklärt, mit denen Legislative und Judikative auf entsprechendes Lobbying von Managern und Arbeitnehmern reagierten.

Im Jahre 1968 wurden durch den Williams Act die Verteidigungsmöglichkeiten der Zielunternehmen in mehreren Punkten verbessert. Die Möglichkeiten zum heimlichen Aktienkauf im Vorfeld eines Übernahmeversuchs wurden eingeschränkt, Offenlegungspflichten deutlich verschärft, Fristen für Übernahmeangebote verlängert. Dies alles gab den Leitungen der Zielunternehmen mehr Zeit und Spielraum, eine Verteidigung – mitunter durch Hinzunahme eines so genannten Weißen Ritters¹⁰⁾ – zu organisieren. In der Zeit nach 1968 fiel die Zahl der Übernahmen stark.

Ende der achtziger Jahre kam es – ebenfalls nach intensivem Lobbying der Betroffenen – in den USA zu einer Reihe von einzelstaatlichen Gesetzen und Gerichtsurteilen, die eine Übernahme von Unternehmen unmittelbar behinderten oder aber Abwehrmaßnahmen zuließen, die bis dahin strittig gewesen waren. Dadurch stiegen die Kosten von Übernahmen und ihre Zahl ging abermals, wie schon 1968, zurück.

Bemerkenswerterweise hat die derzeitige Fusionswelle noch nicht zu ähnlichen Entwicklungen Anlass gegeben. Das liegt vermutlich daran, dass in der Zwischenzeit die Anreizsysteme für Manager geändert wurden. Das Gewicht von Aktien und Aktienoptionen in der Managemententlohnung hat in den neunziger Jahren deutlich zugenommen. Das schafft die Möglichkeit, die von einer Übernahme oder Fusion betroffenen Manager finanziell zu kompensieren und so ihren Widerstand zu verringern. Die Dimensionen, um die es dabei geht, lassen sich am Beispiel der Fusion von Daimler und Chrysler darstellen.¹¹⁾

¹⁰⁾ Zur Abwehr einer feindlichen Übernahme kann das Zielunternehmen versuchen, sich mit einem dritten Unternehmen – einem Weißen Ritter – zu verbünden. Der Weiße Ritter gibt dann ein zweites Übernahmeangebot ab, das in Konkurrenz zu dem ersten Übernahmeangebot steht.

¹¹⁾ Vgl. Berg, H. / Rott, U., Daimler-Chrysler: Ein Unternehmenszusammenschluß neuer Qualität?, in: *Wirtschaft und Wettbewerb* 49 (1999), S. 140 ff.

Laut Verschmelzungsbericht erhielten Führungskräfte von Chrysler durch die Umwandlung ihrer Aktienoptionen in Bargeld und DaimlerChrysler-Aktien Zahlungen von insgesamt mehr als 372 Mio. \$; davon entfielen etwa 167 Mio. \$ auf die fünf führenden Manager. Darüber hinaus werden an die 30 höchstgestellten Führungskräfte von Chrysler bei einem Verlust ihrer Position in den ersten zwei Jahren nach dem Zusammenschluss Einmalzahlungen in Höhe von insgesamt 97 Mio. \$ geleistet (die so genannte „Golden-parachute“-Regelung). In Zeiten steigender Börsenkurse waren die Kosten solcher Kompensationen kein Thema; ob solchen Zahlungen letztlich auch entsprechende Vorteile für die beteiligten Unternehmen gegenüberstehen, lässt sich bislang nicht abschließend beurteilen.

4. Beurteilung von Megafusionen aus wettbewerbs- und aus gesellschaftspolitischer Sicht

4.1 Wettbewerbspolitische Bedeutung der Fusionskontrolle

785. Mit einem Unternehmenszusammenschluss können Chancen für die Volkswirtschaft verbunden sein, da das neue Unternehmen anders, möglicherweise besser, arbeiten kann als die beiden alten. Hierin liegt ein wesentlicher Unterschied zu Kartellen, bei denen die Unternehmensstrukturen unverändert bleiben und nur wettbewerbsbeschränkende Effekte vorkommen. Aus diesem Grunde werden Fusionen wettbewerbsrechtlich auch anders behandelt als Kartelle. Von den Effizienzgewinnen bei einer Fusion können im Einzelfall sogar prokompetitive Effekte ausgehen.

Auf der anderen Seite können mit Fusionen volkswirtschaftliche Nachteile verbunden sein, denen im Rahmen der Fusionskontrolle vorgebeugt wird. Diese Nachteile betreffen zuallererst den Wettbewerb. Die wettbewerbsbeschränkende Effekte von Zusammenschlüssen sind ähnlich problematisch wie die von Kartellen. Berücksichtigt man, dass Kartelle oft in sich instabil sind, die durch Fusionen geschaffenen Unternehmen dagegen eher stabil, so sind die Wirkungen eines Zusammenschlusses auf den Wettbewerb vermutlich sogar von größerer Dauer und damit gefährlicher als die einer Kartellbildung. Dem Anstieg der Konzentration und der damit verbundenen Tendenz zur Oligopolisierung in einigen wichtigen Branchen ist daher besondere Aufmerksamkeit zu widmen.¹²⁾ Es ist nicht auszuschließen, dass diese wettbewerbslich bedenkliche Entwicklung auch andere Branchen erfasst, wenn die

¹²⁾ Ein Beispiel ist die Entwicklung in der Aluminiumindustrie. Hier haben sich zum einen der Weltmarktführer Alcoa und der drittgrößte Anbieter in den Vereinigten Staaten Reynolds Metals zusammengeslossen. Zum anderen fusionierten die Aluminiumhersteller Alcan und Algroup. Das Ziel eines Zusammenschlusses dieser beiden Unternehmen mit Pechiney wurde aufgegeben, nachdem diese Fusion kurz vor einer Untersagung durch die Europäische Kommission stand.

Fusionsaktivitäten weiterhin auf hohem Niveau verbleiben oder aber sogar noch ansteigen. Dies ist auch deshalb bedenklich, da Fusionen nur schwer reversibel sind. Die einzige Möglichkeit hierzu bieten Entflechtungsmaßnahmen, die aber rechtlich nicht oder nur schwer durchsetzbar sind.

Im Rahmen der Kontrolle von Megafusionen müssen die genannten Vor- und Nachteile berücksichtigt werden. Hierin unterscheiden sich Megafusionen nicht von anderen Fusionen, bei denen dieses Grundprinzip seit der Einführung der Fusionskontrolle in Deutschland befolgt und erfolgreich umgesetzt wurde. Im Folgenden soll daher untersucht werden, ob bei Megafusionen oder während einer Fusionswelle die traditionellen Mittel zur Umsetzung dieser Aufgabe ausreichen oder ob angesichts der gegenwärtigen Entwicklung das Kontrollinstrumentarium erweitert werden sollte.

4.2 Zur Berücksichtigung der wirtschaftlichen Chancen von Fusionen

786. In empirischen Untersuchungen wird häufig versucht, die mit Fusionen verbundenen Effizienzgewinne anhand von Aktienkursen oder Unternehmensgewinnen zu ermitteln. Dieses Vorgehen ist problematisch, da der Zusammenhang zwischen fusionsbedingten Effizienzgewinnen einerseits und Aktienkursen oder Unternehmensgewinnen andererseits nicht eindeutig zu ermitteln ist. Zum einen reflektieren Aktienkurse und Unternehmensgewinne sowohl die Effizienzgewinne als auch die Gewinne aufgrund von Wettbewerbsbeschränkungen als Folge einer Fusion. Zum anderen schränken bilanzpolitische Maßnahmen die Möglichkeit ein, von dem in der Handelsbilanz ausgewiesenen Jahresüberschuss auf die tatsächliche Kostensituation der betrachteten Unternehmen zu schließen. Gerade in den ersten Jahren nach einem Zusammenschluss bestehen Anreize für Unternehmen, bilanzpolitische Entscheidungsspielräume zu nutzen, um den Zusammenschluss gegenüber bestimmten Personengruppen – beispielsweise Aktionären oder Mitarbeitern – als Erfolg darzustellen. Als Instrument der Meinungsbildungspolitik kann außer Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten oder Ermessensspielräumen bei der Bewertung auch die Gestaltung von Sachverhalten vor dem Bilanzstichtag eingesetzt werden. Dies betrifft z. B. die Veräußerung von Vermögensgegenständen, durch die Veräußerungsgewinne erzielt werden können, oder die Verschiebung der Beschaffung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen auf einen Zeitpunkt nach dem Bilanzstichtag. Zum dritten schließlich spiegelt der Unternehmenserfolg als Saldo aus Aufwendungen und Erträgen nicht nur – mit der oben beschriebenen Einschränkung – die unter Umständen durch die Realisierung von Effizienzgewinnen veränderte Kostensituation des Unternehmens wider, sondern auch fusionsunabhängige Effekte, die auf die Kosten- und Erlössituation wirken.¹³⁾ Entsprechendes gilt

¹³⁾ Die grundsätzliche Problematik wird auch nicht vollständig eliminiert, wenn fusionierende Unternehmen mit anderen Unternehmen der gleichen Branche verglichen werden, da eine Fusion Auswirkungen auf die anderen Unternehmen einer Branche hat.

auch für Aktienkursentwicklungen, da diese die Erwartungen über die zukünftigen Gewinne des Unternehmens widerspiegeln.

787. Empirische Studien über die Entwicklung des Unternehmensgewinns bei Fusionen kommen im Wesentlichen zu dem Ergebnis, dass bei weitem nicht alle Fusionen gewinnsteigernd wirken. Im Durchschnitt sind, wenn überhaupt, nur geringe Gewinnzuwächse zu beobachten; dabei stehen einigen profitablen Fusionen andere sehr unprofitable gegenüber. So stellt eine Untersuchung von 103 europäischen Unternehmenszusammenschlüssen im Zeitraum 1991 bis 1996 fest,¹⁴⁾ dass im Vergleich zum Branchendurchschnitt bei 62 Unternehmen die Profitabilität sich über einen Zeitraum von drei Jahren infolge einer Fusion erhöhte, bei 41 Unternehmen dagegen senkte. Bei 23 der 62 Unternehmen war die Verbesserung allerdings nur gering. Im Übrigen nahm der ausgewiesene relative Erfolg der fusionierten Unternehmen mit der zeitlichen Distanz von der Fusion ab: Nach Ablauf von drei Jahren schnitten nur noch 51 % der fusionierten Unternehmen besser ab als der Branchendurchschnitt, verglichen mit 60 % in den ersten drei Jahren. Auffällig ist zudem, dass Fusionen mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 1 Mrd. \$ schlechtere Ergebnisse als der Durchschnitt aller fusionierten Unternehmen erreichen. Nur knapp die Hälfte aller untersuchten Fusionen dieser Größenordnung führten zu einer Profitabilitätsverbesserung der beteiligten Unternehmen.

788. Die Aktienkurse fusionierender Unternehmen steigen im Durchschnitt stärker an als die von anderen Unternehmen der Branche. Dabei entfällt der größte Teil der Kursgewinne auf das übernommene Unternehmen. Bei den übernehmenden Unternehmen ergeben sich in der Regel nur geringe Kurssteigerungen und diese auch nur bei kurzfristiger Betrachtung. Bei Untersuchungen über längere Zeiträume ist die relative Kursentwicklung dieser Unternehmen nicht mehr eindeutig positiv, in vielen Fällen sogar negativ.¹⁵⁾

789. Diese Ergebnisse relativieren die Vorstellung von der grundsätzlichen Vorteilhaftigkeit von Fusionen. Selbst aus betriebswirtschaftlicher Perspektive können Fusionen nicht generell als gewinnsteigernd bezeichnet werden. Berücksichtigt man, dass die aus betriebswirtschaftlicher Perspektive zu verzeichnende Gewinnentwicklung zumindest teilweise auch zusätzliche Gewinne

aufgrund von Effekten der Fusion auf die Wettbewerbsverhältnisse enthält, so wird man aus volkswirtschaftlicher Perspektive noch skeptischer urteilen. Fusionen können nicht generell als effizienzsteigernd oder effizienzmindernd bezeichnet werden. Grundsätzlich besteht daher kein Anlass, im Hinblick auf vermutete Chancen von Megafusionen oder anderen Fusionen für die Volkswirtschaft beim Gebrauch der traditionellen Mittel der Fusionskontrolle irgendwelche Abstriche zu machen.

Auch eine stärkere Berücksichtigung von Effizienzauswirkungen bei der Kontrolle im Einzelfall, etwa in Form einer „efficiency defence“, wäre nicht praktikabel und ist daher nicht anzuraten. Bei Einführung einer „efficiency defence“ könnte ein Zusammenschluss, der aufgrund rein wettbewerblicher Überlegungen nicht genehmigungsfähig ist, dennoch genehmigt werden, wenn dieser bedeutende Effizienzgewinne mit sich bringen würde. Dieser Gedanke, der im Zuge der gegenwärtigen Fusionswelle und der Megafusionen wieder an Gewicht gewonnen hat, ist nicht neu. Die grundsätzlichen Probleme, die mit einem solchen Ansatz verbunden sind, sind allerdings immer noch zu groß, als dass eine praktische Umsetzung dieser Regelung möglich wäre. Prognosen über die bei einer Fusion zu erwartenden Effizienzgewinne sind grundsätzlich unzuverlässig. Abgesehen davon, dass, wie oben erwähnt, selbst die Messung von Effizienzgewinnen ex post Schwierigkeiten bereitet, ist nicht ersichtlich, nach welchen – gegebenenfalls auch gerichtlich zu überprüfenden – Kriterien Prognosen von Effizienzgewinnen ex ante beurteilt werden sollten. Die Beteiligten werden dazu neigen, die Chancen ihres Vorhabens günstig einzuschätzen. Die Mittelmäßigkeit der Erfolgsbilanz von Fusionen zeigt aber, dass dieser Optimismus oft nicht angemessen ist; dabei ist, wie erwähnt, der Unterscheidung von auch volkswirtschaftlich wünschenswerten Effizienzgewinnen und Wettbewerbseffekten noch nicht Rechnung getragen.

Von der Einführung einer „efficiency defence“ in das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) ist daher abzuraten. Die gegenwärtige Regelung, die bei der Kontrolle von Zusammenschlüssen relativ hohe Marktanteilschwellen vorsieht, ist weiterhin vorzuziehen. Diese Regelung ermöglicht es durch vergleichsweise einfache und praktikable Mittel, gleichzeitig die Chancen von Fusionen für die Volkswirtschaft zu wahren und die Risiken von Fusionen für die Volkswirtschaft zu vermeiden.

4.3 Die Veränderung der relevanten Märkte

790. Die absolute Größe der durch Megafusionen entstehenden Unternehmen wird oftmals dadurch relativiert, dass die relevanten Märkte größer geworden sind. So haben sich in vielen Branchen die Märkte von nationalen zu internationalen Märkten, oftmals zu Weltmärkten, entwickelt. Trotz der im Zuge von Fusionen stark gestiegenen Unternehmensgrößen ist daher teilweise nur eine geringe Zunahme der Konzentration auf den relevanten Märkten zu beobachten. Im Übrigen wird oft selbst im Falle eines Anstiegs der Konzentration die Wettbewerbsintensität durch den Zusammenschluss nicht entscheidend

¹⁴⁾ Vgl. Kleinert, J./Klodt, H., Megafusionen: Trends, Ursachen und Implikationen, Kiel 2000, S. 65 ff.

¹⁵⁾ Bei der Kombination von Ergebnissen aus Studien über Gewinn- und Aktienkursentwicklungen tritt auf den ersten Blick ein Widerspruch auf. Obwohl ein wesentlicher Anteil aller Fusionen unprofitabel ist, steigt bei den allermeisten Fusionen die aggregierte Bewertung der beteiligten Unternehmen durch den Markt an. Dies überrascht in Anbetracht des beschriebenen Zusammenhangs zwischen Gewinn- und Aktienkursentwicklung, ist aber zu erklären, wenn beispielsweise für den Fall des Ausbleibens der Fusion auf den Aktienmärkten eine noch schlechtere Gewinnentwicklung für wahrscheinlich gehalten wird. Dann beobachtet man im Fusionsfall die Kombination aus steigenden Aktienkursen und fallenden Gewinnen.

reduziert, da es genügend Substitutionswettbewerb gibt. Die wettbewerblichen Risiken vieler Fusionen, auch Megafusionen, sind insofern geringer einzuschätzen. Dies gilt insbesondere dann, wenn Fusionen selbst vor allem Reaktionen auf Vergrößerungen der relevanten Märkte und auf die entsprechende Zunahme der Wettbewerbsintensität sind.¹⁶⁾ Bislang gilt für viele Branchen, dass die prokompetitiven Effekte der Markterweiterung gegenüber den wettbewerbsmindernden Effekten von Megafusionen überwiegen. Dementsprechend ist der weitaus größte Teil der angestrebten Fusionen in den letzten Jahren von den zuständigen Wettbewerbsbehörden nicht untersagt, sondern genehmigt worden, gegebenenfalls mit Auflagen.

Gleichwohl sind die Gefahren von Megafusionen für den Wettbewerb nicht zu vernachlässigen. Verschiedene Zusammenschlüsse wurden daher von den Wettbewerbsbehörden untersagt oder nur unter strengen Auflagen und Bedingungen genehmigt.¹⁷⁾ Es gilt zu beachten, dass weitere Megafusionen auf einigen Märkten die Wettbewerbsintensität deutlich beeinträchtigen könnten, auch, dass mit weiteren Megafusionen die Wahrscheinlichkeit von koordiniertem Verhalten der wenigen noch verbleibenden Wettbewerbern ansteigen könnte. Insbesondere auf Märkten mit Marktzutrittschranken für neue Anbieter ist eine solche Entwicklung zu verhindern. Zur Sicherung des Wettbewerbs in diesen Sektoren muss daher das bestehende Instrumentarium der Fusionskontrolle voll ausgeschöpft werden. Dies gilt namentlich für das Konzept oligopolistischer Marktbeherrschung. Auf diesem Wege bleibt eine wirksame Kontrolle von Megafusionen möglich. Auf keinen Fall darf die Gewöhnung an Megafusionen dazu führen, dass bei der Kontrolle von Megafusionen laxer vorgegangen wird.

791. Bei der Entscheidungsfindung im Rahmen der Fusionskontrolle können sich Probleme ergeben, wenn Zusammenschlüsse auf Märkten angestrebt werden, die sich in einer Markterweiterungsphase befinden und daher sowohl regionale als auch überregionale Merkmale aufweisen. Werden solche Fusionen genehmigt, besteht die Gefahr unerwünschter Konzentrationsbildungen und marktbeherrschender Stellungen in den betroffenen Einzelregionen, auch wenn die Konzentration auf dem sich entwickelnden überregionalen Markt unbedenklich niedrig ist und die Wettbewerbsintensität hoch. Werden solche Fusionen jedoch untersagt, so wird die möglicherweise effizienzsteigernde Anpassung der Unternehmen an den sich entwickelnden größeren Markt gehemmt. Da Unternehmen das Zusammenwachsen der Märkte antizipieren und dieses durch ihr Handeln, insbesondere auch

durch Zusammenschlüsse, selbst vorantreiben, spielen solche Fälle in der Praxis eine wichtige Rolle. Die von der Europäischen Kommission untersagte Fusion zwischen Volvo und Scania im Nutzfahrzeugbereich verdeutlicht die Problematik.¹⁸⁾

792. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die vorhandenen Prüfkriterien der Fusionskontrolle hinsichtlich der Überprüfung wettbewerblicher Aspekte ohne Besonderheiten auf die Kontrolle von Megafusionen übertragen werden können. Das vorhandene Instrumentarium ist geeignet, die von Megafusionen ausgehenden Gefahren für den Wettbewerb abzuwehren. Aus wettbewerblicher Sicht ist eine Erweiterung des Kontrollinstrumentariums daher nicht notwendig. Wichtig ist allerdings, dass dieses Instrumentarium unter Ausnutzen aller gegebenen rechtlichen und personellen Möglichkeiten konsequent zur wirksamen Kontrolle von Megafusionen eingesetzt wird.

Nicht angebracht wäre eine Vermengung von industriepolitischen und wettbewerbspolitischen Zielen bei der Fusionskontrolle. Eine solche Vermengung unterliegt denselben Schwierigkeiten wie eine „efficiency defence“: Aus industriepolitischer Perspektive erwartete Gewinne für die Volkswirtschaft sind genauso schwer zu prognostizieren, vermutlich genauso auf Überoptimismus gegründet und jedenfalls genauso wenig justiziabel wie die von den Beteiligten gern angeführten Effizienzgewinne. Die Fusionskontrolle sollte daher rein wettbewerbspolitisch ausgerichtet sein, und wettbewerblich bedenkliche Megafusionen verhindern. Die Unabhängigkeit der Kontrollbehörden muss – namentlich bei der Kontrolle von Megafusionen – auch weiterhin gewährleistet bleiben.

4.4 Wettbewerbstranszendierende Beurteilung von Megafusionen

793. Megafusionen haben nicht nur wettbewerbspolitische Auswirkungen, sie bergen darüber hinaus gesellschaftspolitische Risiken und Gefahren. Die Bundesregierung hat diese Dimensionen der Wettbewerbspolitik im Allgemeinen und der Fusionskontrolle im Besonderen schon in den Ausführungen anlässlich der Einführung der Fusionskontrolle betont.¹⁹⁾ Bisher herrschte die Auffassung vor, dass mit der wettbewerbspolitisch begründeten Untersagung von Zusammenschlüssen, die zu marktbeherrschenden Stellungen führen würden, den gesellschaftspolitischen Zielen zugleich mitentsprochen werde. Dieser Zusammenhang ist durch das Auftreten von Megafusionen und den grenzüberschreitenden Charakter

¹⁶⁾ Vgl. Tz. 779.

¹⁷⁾ Beispiele sind die Auflage zum Verkauf von Orange bei der Übernahme von Mannesmann durch Vodafone-Airtouch, die Auflage zum Verkauf der Beteiligung von Mobil an Aral beim Zusammenschluss von Exxon und Mobil oder die Auflagen bezüglich Internetkapazitäten beim Zusammenschluss von MCI und WorldCom, vgl. Tz. 782. Strenge Auflagen sind auch für die Zusammenschlüsse von RWE und VEW sowie Veba und Viag zu erwarten.

¹⁸⁾ Bei der Beurteilung der geplanten Fusion von Volvo und Scania wurden von der Europäischen Kommission verschiedene nationale Märkte und nicht der EU-Markt herangezogen. Begründet wurde die Vorgehensweise damit, dass der europäische Binnenmarkt noch nicht in allen Bereichen vollendet sei. Auf einigen skandinavischen Märkten hätten Volvo und Scania Marktanteile zwischen 50 und 90 % erreicht.

¹⁹⁾ Zur gesellschaftspolitischen Relevanz der Fusionskontrolle vgl. Begründung zum Regierungsentwurf, BT-Drs. VI/2520 vom 18. August 1971, S. 15 ff.

vieler Zusammenschlüsse möglicherweise geschwächt worden.

794. Megafusionen schüren Ängste, die durch die absolute Größe und die Macht der neuen Unternehmen ausgelöst werden. Der einzelne fühlt sich der diskretionären Gewalt von Individuen unterworfen, die ihre Entscheidungen aus einer Position der Stärke heraus fällen können. Hinzu kommt, dass die Massierung von Schlüsselentscheidungen in Unternehmenszentralen auf betrieblicher Ebene tendenziell zu Entfremdungseffekten führt, die jeweiligen politischen Kommunen von Führungskräften entblößt und die Berücksichtigung lokaler oder regionaler Belange in Entscheidungsprozessen zurückdrängt. Bei einem multinationalen Unternehmen, bei dem Unternehmensleitung sowie Betriebsstandorte in verschiedenen Staaten angesiedelt sind, ist die Wahrscheinlichkeit einer solchen Entwicklung besonders groß. Hinzu tritt das Risiko der Fehlerpotenzierung, welches mit einer Zentralisierung von Entscheidungen unmittelbar verbunden ist.

795. Großunternehmen können unerwünschte und unkontrollierte Einflüsse auf Entscheidungen der verschiedenen politischen Ebenen ausüben. Als gut organisierte und finanzkräftige Einheiten sind sie vielen weniger gut organisierten Teilnehmern der politischen Auseinandersetzung überlegen. Wichtige Einflussmöglichkeiten ergeben sich daraus, dass ihre Entscheidungen oft beträchtliche Rückwirkungen auf andere haben; dies gilt fast durchweg auf der Ebene der Kommunen, vielfach auch auf der Ebene der Länder und selbst des Bundes. Grundsätzlich haben Großunternehmen viele Möglichkeiten, politische Entwicklungen auf verschiedenen Ebenen beeinflussen.

Besonders deutlich wird die Sonderstellung von Großunternehmen bei ihrer gelegentlich zu beobachtenden bevorzugten Behandlung angesichts eines Konkurses. Die Sorge um Arbeitsplätze gibt dem Staat Anlass, konkursbedrohten Großunternehmen finanziell unter die Arme zu greifen. Beispiele hierfür sind die abgewendete Insolvenz des Philipp-Holzmann-Konzerns im Jahre 1999 und die Rettung des Chrysler-Konzerns im Jahre 1980. Ähnliches ist bei mittleren und kleinen Unternehmen nicht zu beobachten. Beihilfen für wirtschaftlich angeschlagene Großunternehmen sind nicht nur Wettbewerbsverzerrungen zugunsten dieser Großunternehmen. Sie verzögern notwendige Veränderungen der Unternehmenslandschaft.²⁰⁾ Letztlich geraten solche Unternehmen in eine latente Staatsverantwortung. Dies untergräbt die privatwirtschaftliche Legitimationsbasis ihres Tuns.

796. Solche Fehlentwicklungen werden durch das verstärkte Auftreten von Fusionen und die große Zahl der dadurch entstehenden Großunternehmen begünstigt. Den-

²⁰⁾ Insbesondere wenn ein Großunternehmen sich in einer wirtschaftlich bedrohlichen Situation befindet, bestehen für die Unternehmensleitung darüber hinaus Anreize, riskante Projekte durchzuführen, da bei negativem Ausgang des Projekts die Folgen auf den Staat abgewälzt werden könnten, während bei positivem Ausgang die Folgen dem Unternehmen voll zugute kämen.

noch ist die Aufnahme von Kriterien zur Erfassung der wirtschaftlichen Größe und der politischen Macht von Unternehmen im Rahmen der Fusionskontrolle nicht der geeignete Weg zur Lösung dieses Problems. Es ist schwerlich möglich, das Gefährdungspotential unternehmerischer Macht in abstrakt-generellen Regeln zu erfassen, die zugleich im Einzelfall der Rechtsanwendung festgestellt werden können. Weist man solche Sachverhalte politischen Entscheidungsträgern zu, wird die Frage legitim, ob dies nicht die weitaus schlechtere Lösung ist. Die Unterstellung der Fusionskontrolle unter eine „rule of law“ ist eine der größten Errungenschaften der Wettbewerbspolitik und des Wettbewerbsrechts.

797. Zu warnen ist auch vor etwaigen merkantilistischen Tendenzen in der Einstellung gegenüber Großunternehmen. Die Vorstellung, dass auch ein heimisches Unternehmen in der Weltliga mitspielt, mag in der öffentlichen Diskussion in den Medien gewisse nationale Emotionen ansprechen. Die heimische Volkswirtschaft zieht daraus keine besonderen Vorteile. Die Gefahren, die von Großunternehmen für die Wettbewerbsordnung ausgehen, sind nicht kleiner, wenn die Sitze dieser Unternehmen sich im eigenen Land befinden. Im Gegenteil, es ist zu vermuten, dass sie mit dem Ausspielen von Marktmacht zu Hause anfangen. Merkantilistischen Tendenzen in der Einstellung gegenüber Großunternehmen ist daher eine Absage zu erteilen. Den wichtigsten Schutz vor den von Großunternehmen ausgehenden Gefahren für die Wirtschaftsordnung bietet die Wettbewerbspolitik.

5. Internationales Fusionskontrollrecht: Zusammenarbeit oder Vereinheitlichung?

5.1 Zusammenarbeit

798. Grenzüberschreitende Auswirkungen von Megafusionen werden anhand des internationalen Wettbewerbsrechts geregelt. In ihrem letzten Hauptgutachten hat sich die Monopolkommission bereits zu den grundsätzlichen Entwicklungen des internationalen Wettbewerbsrechts geäußert. Die folgenden Ausführungen beschränken sich auf die Aspekte des internationalen Wettbewerbsrechts, die für die Kontrolle von Zusammenschlüssen mit grenzüberschreitender Wirkung von besonderer Bedeutung sind.²¹⁾

799. Unternehmenszusammenschlüsse auf grenzüberschreitenden Märkten haben definitionsgemäß Auswirkungen auf mehrere Jurisdiktionen. Das zunehmend an Bedeutung gewinnende Auswirkungsprinzip besagt, dass jede Wettbewerbsbehörde einen grenzüberschreitenden Zusammenschluss prüfen kann, falls dieser Auswirkungen auf ihre jeweilige Jurisdiktion hat, unabhängig davon, in welchem Land der Zusammenschluss vollzogen wird. Damit fallen grenzüberschreitende Zusammenschlüsse in

²¹⁾ Vgl. Monopolkommission, Marktöffnung umfassend verwirklichen, Hauptgutachten 1996/1997, Baden-Baden 1998, Kapitel VII.

die Zuständigkeit mehrerer Wettbewerbsbehörden.²²⁾ Ein Zusammenschluss zweier in einem asiatischen Staat beheimateter Unternehmen mit Auswirkungen auf den europäischen Markt wird also nicht nur von den Kontrollbehörden des asiatischen Staates, sondern auch von der Europäischen Kommission geprüft. Das in der Europäischen Union angestrebte Schutzniveau ist damit – zumindest theoretisch – gesichert.

Mehr noch als die Europäische Union setzen die Vereinigten Staaten von Amerika dieses Prinzip konsequent in die Praxis um. Da faktisch alle Megafusionen Auswirkungen zumindest auf den US-amerikanischen oder den europäischen Markt haben, ist damit gerade in Bezug auf Megafusionen ein hohes Schutzniveau gesichert. Vollzugslücken treten nicht auf. In der Regel bestehen Auswirkungen sowohl auf den europäischen als auch auf den US-amerikanischen Märkten, so dass Megafusionen in Zusammenarbeit mehrerer Wettbewerbsbehörden – zumindest auf informeller Ebene – kontrolliert werden. Damit ist aus Sicht der betroffenen Staaten eine globale Fusionskontrolle durch die Ausdehnung des jeweiligen nationalen Rechts über seinen auf das Staatsgebiet beschränkten Durchsetzungsbereich hinaus erreichbar.

800. Ein offensichtlicher Nachteil, der durch die Kontrolle ein und desselben Zusammenschlusses durch mehrere Wettbewerbsbehörden in der Praxis auftritt, ist der im Vergleich mit einem „One-stop-shop“-Ansatz erhebliche Anstieg der Transaktionskosten. Auf Seiten der Unternehmen entstehen Kosten, da für jede Wettbewerbsbehörde voneinander abweichende Informationen in der jeweiligen Landessprache, angepasst an das jeweilige Recht usw. übermittelt werden müssen.²³⁾ Darüber hinaus vermindern unterschiedliche Verfahrenszeiten und im ungünstigsten Fall unterschiedliche Ergebnisse der nationalen Prüfungen die Rechtssicherheit für die betroffenen Unternehmen. Auch auf Seiten der prüfenden Behörden sind die durch Mehrfachanmeldungen entstehenden Transaktionskosten erheblich.

Eine Verringerung der Transaktionskosten ist in der Vergangenheit durch eine verstärkte informelle Zusammenarbeit auf bilateraler Ebene erreicht worden. Insbesondere zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika hat dieser Weg zu guten Ergebnissen geführt. Dennoch wäre eine Absicherung und Intensivierung der bilateralen Zusammenarbeit durch Kooperationsabkommen wünschenswert. Die Einbeziehung der Fusionskontrolle in das „Positive-comity“-Abkommen von

²²⁾ Nicht alle Staaten knüpfen am Auswirkungsprinzip an, sondern folgen dem Territorialitätsprinzip oder verschiedenen Mischformen. Das strikte Territorialitätsprinzip gilt beispielsweise in Großbritannien. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 729.

²³⁾ Zur Verringerung der Transaktionskosten haben die Wettbewerbsbehörden Frankreichs, des Vereinigten Königreichs und Deutschlands ein gemeinsames Formblatt für die Anmeldung von Zusammenschlüssen erarbeitet. Vgl. Bericht des Bundeskartellamts über seine Tätigkeit in den Jahren 1997/1998, BT-Drs. 12/847 vom 25. Juni 1999, S. 74.

1991 zwischen den Vereinigten Staaten von Amerika und den Europäischen Gemeinschaften wäre ein möglicher Schritt. Das „Positive-comity“-Prinzip besagt, dass eine Partei, die ihre Interessen durch wettbewerbswidriges Verhalten von Unternehmen im Gebiet der anderen Partei beeinträchtigt sieht, diese Partei um geeignete Ermittlungen und Maßnahmen ersuchen kann. Die ersuchende Partei wird ihre eigenen Ermittlungen dann aufschieben oder aussetzen, bis die ersuchte Partei ihr Verfahren abgeschlossen hat. Bisher widersprechen einer Erweiterung des Abkommens auf den Bereich der Fusionskontrolle zwar die kurzen Verfahrensfristen, die ein Abwarten des Verfahrens der anderen Wettbewerbsbehörde nur schwer ermöglichen. Die Einführung geeigneter Fristenregelungen für den Fall eines „Positive-comity“-Auftrags könnte aber angestrebt werden.

Ein zweites Problem tritt im Rahmen des Informationsaustausches zwischen Wettbewerbsbehörden auf. Es betrifft insbesondere die eingeschränkten Möglichkeiten der Informationsbeschaffung für Wettbewerbsbehörden, die den Zusammenschluss ausländischer Unternehmen prüfen. Selbst wenn die Bereitschaft der nationalen Wettbewerbsbehörde zur Weitergabe der gewünschten Informationen besteht, ist dies aufgrund gesetzlicher Regelungen in vielen Fällen nicht möglich.²⁴⁾ Ein Lösungsweg besteht darin, die Weitergabe von vertraulichen Informationen an ausländische Behörden dadurch zu ermöglichen, dass von den betroffenen Unternehmen waivers²⁵⁾ ausgestellt werden. Dieser Ansatz beruht allerdings wesentlich auf der im Einzelfall nicht gesicherten Kooperationsbereitschaft der Unternehmen, so dass sich auch hier eine institutionelle Absicherung des Informationsaustausches durch bilaterale Abkommen, zumindest zwischen den häufig betroffenen Wettbewerbsbehörden, empfiehlt.

Schließlich treten unter Umständen erhebliche Probleme beim Vollzug von Hoheitsakten auf ausländischem Territorium auf. In Ermangelung weitreichender Kooperationsabkommen bleibt hier oft nur die Möglichkeit eines Ersuchens um Rechtshilfe, zu dessen Erfüllung ein Großteil aller Staaten aber nicht verpflichtet werden kann. In solchen Fällen wird die Notwendigkeit zum Abschluss weiterer Kooperationsabkommen offensichtlich.²⁶⁾

801. Nicht berührt von bilateralen Abkommen zur Vermeidung von Vollzugslücken, Transaktionskosten und

²⁴⁾ Die Bereitschaft einiger Staaten zur Weitergabe von Informationen ist eher begrenzt, wie die Verabschiedung von Abwehrgesetzen oder blocking statutes zeigen. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 740.

²⁵⁾ Die Ausstellung von waivers stellt eine Verzichtserklärung der am Kontrollverfahren beteiligten Unternehmen auf Geheimhaltung von bestimmten vertraulichen Informationen gegenüber anderen Wettbewerbsbehörden dar.

²⁶⁾ Das Closer Economic Relations Trade Agreement zwischen Australien und Neuseeland sieht weitreichende Amtshilfpflichten vor. So ist es etwa jeder Wettbewerbsbehörde erlaubt, im jeweils anderen Staatsgebiet Zustellungen vorzunehmen oder Ermittlungen durchzuführen. Vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a.a.O., Tz. 749.

dem verbesserten Austausch von Informationen wird jedoch die Möglichkeit, dass es zu unterschiedlichen Entscheidungen bei ein und demselben Zusammenschluss kommen kann. Infolgedessen kann es im ungünstigsten Fall zu Durchsetzungskonflikten kommen. Neben unterschiedlichen wettbewerblichen Standpunkten kann hier von Bedeutung sein, dass mit der Untersagung oder Genehmigung einer Megafusion industriepolitische oder handelsstrategische Staatsbelange verknüpft sein können. Das auf Kooperationsabkommen basierende internationale Wettbewerbsrecht ist konzeptionell nicht geeignet, solche Konflikte bei der Kontrolle grenzüberschreitender Zusammenschlüsse grundsätzlich auszuschließen.

802. In der Praxis hat das internationale Wettbewerbsrecht in seiner gegenwärtigen Form bisher allerdings nur zu einer geringen Anzahl von Konflikten bei der Fusionskontrolle geführt. Hierzu beigetragen hat insbesondere die Möglichkeit, die Auswirkungen von grenzüberschreitenden Fusionen durch Auflagen und Bedingungen regional den Vorstellungen der jeweiligen Wettbewerbsbehörden anzupassen. Diese Möglichkeit lässt sich immer dann realisieren, wenn Unternehmen auf räumlich getrennten Märkten wettbewerblich unterschiedlich agieren und damit auch unterschiedliche Zusagen und Bedingungen auf verschiedenen nationalen Märkten umsetzen können. Der Zusammenschluss von Exxon und Mobil beispielsweise wurde von der Europäischen Kommission nur nach der Zusage seitens Mobil gebilligt, sich von seiner Beteiligung an der größten deutschen Tankstellenkette Aral zu trennen. Andere ebenfalls räumlich spezifische Zusagen wurden durch die US-amerikanischen Wettbewerbsbehörden verfügt. Insofern sind nationale Wettbewerbsgesetze in Verbindung mit dem Auswirkungsprinzip bisher ausreichend zur Kontrolle grenzüberschreitender Fusionen. In der Praxis besteht eher ein Anreiz für die Unternehmen, mit den Kontrollbehörden zu kooperieren. Bei Megafusionen sind typischerweise so hohe Geldbeträge involviert, der Zeitdruck für die Unternehmen ist so groß, dass ein Konfrontationskurs gegenüber den Kartellbehörden schon aus eigenem Interesse der Unternehmen nicht in Betracht kommt. Die gesellschaftsrechtlichen Verpflichtungen, denen die Unternehmensleitungen unterliegen, verstärken dies noch.

803. Im Mittelpunkt der Diskussion, ob die internationalen Wettbewerbsgesetze auch in Zukunft eine wirksame Kontrolle von Zusammenschlüssen ermöglichen, stand angesichts der steigenden Zahl von Megafusionen zuletzt die Frage nach Vollzugslücken im internationalen Wettbewerbsrecht. Im gegenwärtigen System der bilateralen Zusammenarbeit sind bei konsequenter Anwendung des Auswirkungsprinzips jedoch gerade keine Vollzugslücken zu befürchten, so dass eine Umgestaltung des internationalen Wettbewerbsrechts aus diesem Grund nicht erforderlich ist. Die Schwäche des gegenwärtigen Systems liegt im Gegenteil darin, Durchsetzungskonflikte nicht grundsätzlich auszuschließen. Zur Vermeidung von Konflikten könnte neben dem diskutierten Ausbau von Kooperationsvereinbarungen eine Harmonisierung der nationalen Wettbewerbsrechte durch multilaterale Ab-

kommen einen Beitrag leisten. Die bilaterale Zusammenarbeit und eine behutsame Vereinheitlichung internationaler Wettbewerbsgesetze schließen sich bei dem Ziel einer Vermeidung von Durchsetzungskonflikten nicht gegenseitig aus, sondern könnten sich ergänzen und ihre jeweiligen positiven Aspekte gegenseitig verstärken.

5.2 Vereinheitlichung

804. Die Vereinheitlichung kann die materiellen Rechtsgrundlagen betreffen sowie die verfahrensmäßige Durchsetzung („Weltkartellamt“). Während sich das erste Anliegen durchaus ohne das zweite verwirklichen lässt, gilt dies nicht umgekehrt. Insgesamt steht die Monopolkommission nach gegenwärtigem Erkenntnisstand solchen Ideen ablehnend gegenüber.

805. Solche Wege sind überflüssig. Wie gezeigt, existiert mit der europäischen und der US-amerikanischen Fusionskontrolle, gestützt auf das Auswirkungsprinzip, ein bewährtes Kontrollsystem. Da beide Rechtsordnungen rund zwei Drittel des Weltmarktes ausmachen, ist schwer zu erkennen, dass diese Kontrolle in substantiellen Fällen nicht eingreifen würde. Ein Bedarf nach solcher Internationalisierung besteht auch nicht mit Rücksicht auf eine vermeintlich „imperiale“ europäisch-amerikanische Rechtsdurchsetzung. Der Schutz des Wettbewerbs im eigenen Territorium ist völkerrechtlich unstrittig ein anerkanntes Schutzgut. Die differenzierte Rechtsanwendungspraxis, die sich in den letzten Jahren herausgebildet hat, ist zugleich Ausdruck des in hohem Maße eingesetzten Instruments der Auflage. Dieses erlaubt eine genaue geographische Abgrenzung wettbewerblicher Schutzzanliegen. Es ist letztlich Folge eines Verhältnismäßigkeitsprinzips und damit des Rechtsstaatsprinzips.

806. Zudem dürften solche Vorstellungen unrealistisch sein. Wieweit die Staaten im Sektor Kartellrecht von einer Vereinheitlichung der zugrunde liegenden Wertvorstellungen entfernt sind, zeigt sich zum Beispiel deutlich in der Behandlung sogenannter reiner Exportkartelle. In den USA sind sie seit dem Jahre 1918 (Webb-Pommerene Act) von der Anwendung der allgemeinen Antitrust-Gesetze freigestellt, falls sie notifiziert wurden. Der deutsche Gesetzgeber hat mit der Sechste GWB-Novelle von 1998 die ursprünglich bestehende Anmeldepflicht vollständig beseitigt. Bevor man über große Gegenstände wie Vereinheitlichung des Fusionskontrollrechts nachdenkt, sollte man erst Schritte im Kleinen machen. Die Bekämpfung reiner Exportkartelle, an denen Unternehmen teilnehmen, welche der eigenen Jurisdiktion unterfallen, wäre ein solcher Schritt.

807. Die Monopolkommission hielt eine Verwirklichung der skizzierten Ideen letztlich nicht einmal für wünschenswert. Sie befürchtet eine Absenkung des materiellen Schutzniveaus, verglichen mit dem jetzigen Zustand. Schließlich müsste eine Einigung mit einer Vielzahl von Staaten erreicht werden. Das kann, gemessen an der europäisch-amerikanischen Praxis, nur ein Weniger sein. Ins Gewicht fällt ferner die Fehlerpotenzierung, wie

sie mit jeder Vereinheitlichung bzw. Zentralisierung verbunden ist. Man kann sich dagegen kaum durch die Formulierung der materiellen Eingriffsgrundlagen schützen. Von der Sache bedingt, können dies nur unbestimmte Rechtsbegriffe sein. Auch bei gleichbleibendem Gesetzeswortlaut kann seine inhaltliche Ausgestaltung eine völlig unterschiedliche sein. Dies belegen namentlich Erfahrungen mit dem amerikanischen Antitrust-Recht. Der Versuch einer materiellen Vereinheitlichung würde unter den heutigen Bedingungen einer Fahrt ins Ungewisse gleichen. Dabei ist mitzubedenken, dass es eine internationale öffentliche Meinung, welche einer solchen Entwicklung möglicherweise entgegenstehen könnte, nicht gibt bzw. in ihren zukünftigen Ausprägungen nicht vorhersehbar ist. Am wichtigsten: Eine Vereinheitlichung würde auf den Lern- und Erfahrungsprozess aus dem Wettbewerb verschiedener Wettbewerbsordnungen verzichten. Solches Opfer erscheint zu groß. Die gegenseitige Befruchtung des europäischen Kartellrechts und einzelner nationaler Kartellrechtsordnungen wie denen der Bundesrepublik Deutschland oder von Großbritannien belegen den Gedanken. Die gleichen positiven Erfahrungen konnte man im Zusammenhang der Fusionskontrolle zwischen Brüssel und Washington machen.

808. All dies schließt nicht aus, auf dem Felde des internationalen Kartellrechts auf eine Angleichung der zugrunde liegenden Wertvorstellungen hinzuwirken. Bemühungen sind in vollem Gange. Gedacht ist in erster Linie an den Abschluss eines völkerrechtlichen Vertrages unter dem Dach der WTO, welcher die daran teilnehmenden Staaten zur Einhaltung bestimmter wettbewerblcher Prinzipien verpflichtet. Auch hierbei wird es nicht ohne Probleme abgehen. Free trade ist dadurch gekennzeichnet, dass Waren oder Dienstleistungen sozusagen mit einer Flagge ankommen. Es geht um die Vermeidung von Diskriminierungen. Beim Wettbewerb zwischen Waren und Dienstleistungen geht es um Märkte. Die Eigentumsverhältnisse spielen keine Rolle. Dass beim Zusammenschlussfall Vodafone/Mannesmann z. B. die Mehrheit der Mannesmann-Aktien in den Händen ausländischer institutioneller Anleger lag, ist für eine wettbewerblche Betrachtungsweise irrelevant. Man muss sich bewusst sein, dass man bei der Einbeziehung von wettbewerbspolitischen Fragen unter das Dach der WTO Probleme mit neuer und eigener Qualität aufwirft.

6. Zusammenfassung und Empfehlungen

809. Megafusionen können Reaktionen der Unternehmen auf systematische Veränderungen des allgemeinen Umfelds sein, von denen neue Chancen und Risiken für sie ausgehen. Die wichtigsten Gründe für die Fusionswelle der letzten Jahre sind die Liberalisierung in wichtigen Sektoren und die Globalisierung, der technische Wandel, sowie Veränderungen der Finanzierungsmöglichkeiten und Veränderungen der Managementreizsysteme. Diese Entwicklungen haben zu einer Verschiebung der Relation von erwarteten Kosten und Nutzen der Größe

und Komplexität von Unternehmen geführt, und viele Unternehmen veranlasst, nach neuen Strukturen zu suchen. Unternehmen entscheiden sich für einen Zusammenschluss, wenn sie erwarten, dass die Vorteile aus Effizienzgewinnen – zumeist in Form von Größen- und Verbundvorteilen – oder aus Beschränkungen des Wettbewerbs die Nachteile aus erhöhten Koordinationskosten überwiegen. Dabei spielt auch die Möglichkeit eine Rolle, dass das Management bei einer Fusion eigene Interessen verfolgen kann. Der Erfolg von Fusionen aus unternehmerischer Sicht ist nur schwer vorherzusagen. Insgesamt ist die Zahl der wenig erfolgreichen oder gescheiterten Zusammenschlüsse hoch.

810. Megafusionen sind bisher in der Regel wettbewerblch unbedenklich. Dies ist insbesondere eine Folge der Veränderungen der relevanten Märkte. In vielen Fällen sind nationale Märkte grenzüberschreitend zu übernationalen Märkten zusammengewachsen, die Märkte also insgesamt größer geworden. In einem solchen Fall führt auch ein Zusammenschluss von Großunternehmen nicht zu einem hohen Konzentrationsgrad und nur in einigen wenigen Fällen zu einer marktbeherrschenden Stellung. Bislang sind die prokompetitiven Elemente der gegenwärtigen Entwicklung überwiegend stärker als die wettbewerbshemmenden Faktoren. Diese Einschätzung spiegelt sich auch in dem geringen Anteil von Untersagungen durch die Wettbewerbsbehörden wider.

Dennoch sind Gefahren durch Megafusionen für den Wettbewerb nicht gänzlich zu verneinen. In einigen Branchen ist bereits ein bedenklich hoher Konzentrationsgrad erreicht. Bei weiteren Megafusionen sind daher negative Auswirkungen auf die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs weltweit zu befürchten. Um diese zu verhindern, sind die auf diesen Märkten angestrebten Zusammenschlüsse mit besonderer Sorgfalt zu prüfen. Es besteht allerdings kein Anlass, die diesbezüglich notwendige Durchsetzungskraft der Wettbewerbsbehörden und die Angemessenheit der zur Verfügung stehenden Gesetze anzuzweifeln. Auch können im Falle der Genehmigung einer Megafusion durch Auflagen und Bedingungen wettbewerblch bedenkliche Aspekte eines Zusammenschlusses wesentlich entschärft werden. Aus wettbewerbs-transzendierenden Gründen ist eine Ergänzung des bestehenden Kontrollinstrumentariums ebenfalls nicht zu empfehlen. Zwar entstehen durch Megafusionen vereinzelt Unternehmen von beachtlicher Größe mit einer gesellschafts- und ordnungspolitisch bedenklichen Machtfülle. Veränderungen der Fusionskontrolle sind aber nicht geeignet, diese Entwicklung zu unterbinden oder den Gefahren entgegenzuwirken.

Eine Verringerung der mit Megafusionen verbundenen Risiken kann stattdessen durch einen Abbau der Diskriminierung kleinerer und mittlerer Unternehmen zugunsten von Großunternehmen erreicht werden. Denn viele Risiken entstehen nicht durch Großunternehmen an sich, sondern durch ihre Bevorzugung durch die Politik. Es bedarf daher der Abkehr von industriepolitisch motivierter

Beurteilung von Großunternehmen im Wettbewerb. Dies betrifft auch Rettungsaktionen für wirtschaftlich angeschlagene Großunternehmen. Solche Rettungsaktionen geben diesen nicht nur einen Wettbewerbsvorteil, sondern verhindern darüber hinaus auch oftmals eine notwendige Anpassung des Unternehmenssektors.

811. Die koordinierte Anwendung nationaler Wettbewerbsgesetze unter Berücksichtigung des Auswirkungsprinzips hat sich bei der Kontrolle von Megafusionen grundsätzlich bewährt. Eine Weiterentwicklung des internationalen Wettbewerbsrechts sollte auf der Basis des gegenwärtigen Systems angestrebt werden. Bestehende Schwierigkeiten können durch bilaterale Abkommen gelöst werden. Dies betrifft den Austausch von Unternehmensinformationen zwischen verschiedenen Wettbewerbsbehörden ebenso wie den Vollzug von Hoheitsakten auf ausländischem Territorium. Darüber hinaus ist auch eine Verringerung der hohen Transaktionskosten möglich, die durch die gleichzeitige Prüfung eines Zusammenschlusses durch mehrere Wettbewerbsbehörden entstehen. Von geringerer praktischer Bedeutung sind hingegen Durchsetzungskonflikte, die bei voneinander abweichenden Entscheidungen bei ein und demselben Zusammen-

schluss auftreten können. In den meisten Fällen, in denen Konflikte auftreten könnten, ist es möglich, in den verschiedenen Jurisdiktionen unterschiedliche Auflagen und Bedingungen mit der Genehmigung eines Zusammenschlusses zu verknüpfen. Dadurch werden Durchsetzungskonflikte verhindert.

Ergänzend zu diesem Ausbau der Zusammenarbeit könnte eine Vereinheitlichung nationaler Wettbewerbsgesetze angestrebt werden, die zur allgemeinen Anerkennung von Mindeststandards in den nationalen Wettbewerbsregeln führt. Ziel könnte eine Angleichung des materiellen Rechts in wesentlichen Punkten, die Errichtung unabhängiger Wettbewerbsbehörden sowie die Berücksichtigung von Auswirkungen nationaler Wettbewerbsregeln auf andere Staaten sein. Der notwendige Meinungsbildungsprozess könnte unter dem Dach der Welthandelsorganisation vorangetrieben werden. Eine parallele Verfolgung dieser beiden Ansätze ist geeignet, die jeweiligen Vorteile der Zusammenarbeit zwischen Wettbewerbsbehörden und der Vereinheitlichung nationalen Rechts zu vereinen, ohne dabei das Risiko einer Verwässerung des bereits erreichten Schutzniveaus einzugehen.

Bonn, den 30. Juni 2000

W. Möschel

H. Greiffenberger

W. Haastert

M. Hellwig

E. Weber-Braun

Anhang

Inhaltsverzeichnis

	Seite
A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 44 bis 47) in der Fassung der Bekanntmachung der Neufassung vom 26. August 1998 (BGBl. I S. 2546)	431
B. Untersagungen durch das Bundeskartellamt – Verfahrensstand Ende 1999 –	433
C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle – Verfahrensstand Ende 1999 –	445
D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommissionen erstellten Gutachten	515
E. Gutachten der Monopolkommission	519

A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 44 bis 47) in der Fassung der Bekanntmachung der Neufassung vom 26. August 1998 (BGBl. I S. 2546)

ACHTER ABSCHNITT Monopolkommission

§ 44 Aufgaben

(1) ¹Die Monopolkommission erstellt alle zwei Jahre ein Gutachten, in dem sie den Stand und die absehbare Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland beurteilt, die Anwendung der Vorschriften über die Zusammenschlußkontrolle würdigt sowie zu sonstigen aktuellen wettbewerbspolitischen Fragen Stellung nimmt. ²Das Gutachten soll die Verhältnisse in den letzten beiden angeschlossenen Kalenderjahren einbeziehen und bis zum 30. Juni des darauffolgenden Jahres abgeschlossen sein. ³Die Bundesregierung kann die Monopolkommission mit der Erstattung zusätzlicher Gutachten beauftragen. ⁴Darüber hinaus kann die Monopolkommission nach ihrem Ermessen Gutachten erstellen.

(2) ¹Die Monopolkommission ist nur an den durch dieses Gesetz begründeten Auftrag gebunden und in ihrer Tätigkeit unabhängig. ²Vertritt eine Minderheit bei der Abfassung der Gutachten eine abweichende Auffassung, so kann sie diese in dem Gutachten zum Ausdruck bringen.

(3) ¹Die Monopolkommission leitet ihre Gutachten der Bundesregierung zu. ²Die Bundesregierung legt Gutachten nach Absatz 1 Satz 1 den gesetzgebenden Körperschaften unverzüglich vor und nimmt zu ihnen in angemessener Frist Stellung. ³Die Gutachten werden von der Monopolkommission veröffentlicht. ⁴Bei Gutachten nach Absatz 1 Satz 1 erfolgt dies zu dem Zeitpunkt, zu dem sie von der Bundesregierung der gesetzgebenden Körperschaft vorgelegt werden.

§ 45 Mitglieder

(1) ¹Die Monopolkommission besteht aus fünf Mitgliedern, die über besondere volkswirtschaftliche, betriebswirtschaftliche, sozialpolitische, technologische oder wirtschaftsrechtliche Kenntnisse und Erfahrungen verfügen müssen. ²Die Monopolkommission wählt aus ihrer Mitte einen Vorsitzenden.

(2) ¹Die Mitglieder der Monopolkommission werden auf Vorschlag der Bundesregierung durch den Bundes-

präsidenten für die Dauer von vier Jahren berufen. ²Wiederberufungen sind zulässig. ³Die Bundesregierung hört die Mitglieder der Kommission an, bevor sie neue Mitglieder vorschlägt. ⁴Die Mitglieder sind berechtigt, ihr Amt durch Erklärung gegenüber dem Bundespräsidenten niederzulegen. ⁵Scheidet ein Mitglied vorzeitig aus, so wird ein neues Mitglied für die Dauer der Amtszeit des ausgeschiedenen Mitglieds berufen.

(3) ¹Die Mitglieder der Monopolkommission dürfen weder der Regierung oder einer gesetzgebenden Körperschaft des Bundes oder eines Landes noch dem öffentlichen Dienst des Bundes, eines Landes oder einer sonstigen juristischen Person des öffentlichen Rechts, es sei denn als Hochschullehrer oder als Mitarbeiter eines wissenschaftlichen Instituts, angehören. ²Ferner dürfen sie weder einen Wirtschaftsverband noch eine Arbeitgeber- oder Arbeitnehmerorganisation repräsentieren oder zu diesen in einem ständigen Dienst- oder Geschäftsbesorgungsverhältnis stehen. ³Sie dürfen auch nicht während des letzten Jahres vor der Berufung zum Mitglied der Monopolkommission eine derartige Stellung innegehabt haben.

§ 46 Beschlüsse, Organisation, Rechte und Pflichten der Mitglieder

(1) Die Beschlüsse der Monopolkommission bedürfen der Zustimmung von mindestens drei Mitgliedern.

(2) ¹Die Monopolkommission hat eine Geschäftsordnung und verfügt über eine Geschäftsstelle. ²Diese hat die Aufgabe, die Monopolkommission wissenschaftlich, administrativ und technisch zu unterstützen.

(3) ¹Die Mitglieder der Monopolkommission und die Angehörigen der Geschäftsstelle sind zur Verschwiegenheit über die Beratungen und die von der Monopolkommission als vertraulich bezeichneten Beratungsunterlagen verpflichtet. ²Die Pflicht zur Verschwiegenheit bezieht sich auch auf Informationen, die der Monopolkommission gegeben und als vertraulich bezeichnet werden.

(4) ¹Die Mitglieder der Monopolkommission erhalten eine pauschale Entschädigung sowie Ersatz ihrer Reisekosten. ²Diese werden vom Bundesministerium für Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesministerium des Innern festgesetzt. Die Kosten der Monopolkommission trägt der Bund.

§ 47

Übermittlung statistischer Daten

(1) ¹Für die Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration dürfen der Monopolkommission vom Statistischen Bundesamt und den statistischen Ämtern der Länder aus den von diesen geführten Wirtschaftsstatistiken (Statistik im produzierenden Gewerbe, Handwerksstatistik, Außenhandelsstatistik, Steuerstatistik, Verkehrsstatistik, Statistik im Handel und Gastgewerbe) zusammengefaßte Einzelangaben über die V Hundertanteile der größten Unternehmen, Betriebe oder fachlichen Teile von Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftsbereichs

- a) am Wert der zum Absatz bestimmten Güterproduktion,
- b) am Umsatz,
- c) an der Zahl der tätigen Personen,
- d) an den Lohn- und Gehaltsummen,
- e) an den Investitionen,
- f) am Wert der gemieteten und gepachteten Sachanlagen
- g) an der Wertschöpfung oder dem Rohertrag,
- h) an der Zahl der jeweiligen Einheiten

übermittelt werden. ²Die zusammengefaßten Einzelangaben dürfen nicht weniger als drei Unternehmen, Betriebe oder fachliche Teile von Unternehmen betreffen. ³Durch Kombination oder zeitliche Nähe mit anderen übermittelten oder allgemein zugänglichen Angaben darf kein Rückschluss auf zusammengefaßte Angaben von weniger als drei Unternehmen, Betrieben oder fachlichen Teilen von Unternehmen möglich sein. ⁴Für die Berechnung von

summarischen Konzentrationsmaßen, insbesondere Herfindahl-Indizes und Gini-Koeffizienten, gilt dies entsprechend. ⁵Die statistischen Ämter der Länder stellen die hierfür erforderlichen Einzelangaben dem Statistischen Bundesamt zur Verfügung.

(2) ¹Personen, die zusammengefaßte Einzelangaben nach Absatz 1 erhalten sollen, sind vor der Übermittlung zur Geheimhaltung besonders zu verpflichten, soweit sie nicht Amtsträger oder für den öffentlichen Dienst besonders Verpflichtete sind. ²§ 1 Abs. 2, 3 und 4 Nr. 2 des Verpflichtungsgesetzes gilt entsprechend. ³Personen, die nach Satz 1 besonders verpflichtet worden sind, stehen für die Anwendung der Vorschriften des Strafgesetzbuches über die Verletzung von Privatgeheimnissen (§ 203 Abs. 2, 4, 5; §§ 204, 205) und des Dienstgeheimnisses (§ 353 b Abs. 1) den für den öffentlichen Dienst besonders Verpflichteten gleich.

(3) ¹Die zusammengefaßten Einzelangaben dürfen nur für die Zwecke verwendet werden, für die sie übermittelt wurden. ²Sie sind zu löschen, sobald der in Absatz 1 genannte Zweck erfüllt ist.

(4) Bei der Monopolkommission muß durch organisatorische und technische Maßnahmen sichergestellt sein, daß nur Amtsträger, für den öffentlichen Dienst besonders Verpflichtete oder Verpflichtete nach Absatz 2 Satz 1 Empfänger von zusammengefaßten Einzelangaben sind.

(5) ¹Die Übermittlungen sind nach Maßgabe des § 16 Abs. 9 des Bundesstatistikgesetzes aufzuzeichnen. ²Die Aufzeichnungen sind mindestens fünf Jahre aufzubewahren.

(6) Bei der Durchführung der Wirtschaftsstatistiken nach Absatz 1 sind die befragten Unternehmen schriftlich zu unterrichten, daß die zusammengefaßten Einzelangaben nach Absatz 1 der Monopolkommission übermittelt werden dürfen.

B. Untersagungen durch das Bundeskartellamt – Verfahrensstand Ende 1999 –

Seit Beginn der Fusionskontrolle (Anfang 1974) wurden 129 Untersagungen vom Bundeskartellamt ausgesprochen. Ende Dezember 1999 wurde folgender Verfahrensstand erreicht:

74 Untersagungen sind rechtskräftig oder übereinstimmend für erledigt erklärt

1. Haindl/Holtzmann
Beschluss des BKartA vom 4. Februar 1974, B6-46/73, WuW/E BKartA 1475
2. Kaiser/Preussag Aluminium
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 23. Dezember 1974, B8-251/74, WuW/E BKartA 1571
Verfügung des BMWi vom 26. Juni 1975, WuW/E BMW 149
3. Lech-Elektrizitätswerke AG/Erdgas Schwaben¹⁾
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 9. März 1976, B8-119/75, WuW/E BKartA 1647
Beschluss des KG vom 23. März 1977, Kart 11/76, WuW/E OLG 1895
Beschluss des BGH vom 12. Dezember 1978, KVR 6/77, WuW/E BGH 1533
4. GKN/Sachs
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof und Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 12. Mai 1976, B7-67/75, WuW/E BKartA 1625
Beschluss des KG vom 1. Dezember 1976, Kart 51/76, WuW/E OLG 1745
Beschluss des BGH vom 21. Februar 1978, KVR 4/77, WuW/E BGH 1501
5. Alsen-Breitenburg/Zementwerk Klöckner-Werke AG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 22. Dezember 1976, B7-24/76, WuW/E BKartA 1667
Beschluss des KG vom 15. März 1978, Kart 1/77, WuW/E OLG 1989
Beschluss des BGH vom 23. Oktober 1979, KVR 3/78, WuW/E BGH 1655
6. RWE/Gesellschaft für Energiebeteiligung
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluss des BKartA vom 16. September 1977, B8-37/77, AG 1978, S. 109
Beschluss des KG vom 15. März 1979, Kart 23/77, WuW/E OLG 2113
7. Bergedorfer Buchdruckerei (Springer)/Elbe-Wochenblatt
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 18. Januar 1978, B6-62/77, WuW/E BKartA 1700
Beschluss des KG vom 1. November 1978, Kart 4/78, WuW/E OLG 2109
Beschluss des BGH vom 18. Dezember 1979, KVR 2/79, WuW/E BGH 1685
8. Bertelsmann/Deutscher Verkehrsverlag
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 22. Februar 1978, B6-75/77, WuW/E BKartA 1709

¹⁾ Die Statistik wurde der Zählweise des Bundeskartellamtes angepasst. Bis zum Achten Hauptgutachten wurde dieser Fall unter der Rubrik „vom Kartellamt zurückgenommen oder in sonstiger Weise erledigt“ geführt.

9. Andreae-Noris Zahn/R. Holdermann
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 31. März 1978, B8-170/77, WuW/E BKartA 1747
10. AVEBE/KSH-Emslandstärke
(durch einstweilige Anordnung)
Beschluss des BKartA vom 3. Mai 1978, B6-187/77, WuW/E BKartA 1716
11. Springer Verlag/Münchener Zeitungsverlag
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 6. Juli 1978, B6-88/76, WuW/E BKartA 1733
Beschluss des KG vom 24. Oktober 1979, Kart 19/78, WuW/E OLG 2228
Beschluss des BGH vom 29. September 1981, KVR 2/80, WuW/E BGH 1854
12. Münchener Wochenblatt Verlags- und Werbegesellschaft mbH/3 Münchener Anzeigenblätter
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 22. November 1979, B6-12/79, AG 1980, S. 283
Beschluss des KG vom 7. November 1980, Kart 2/80, WuW/E OLG 2457
Beschluss des BGH vom 16. Februar 1982, KVR 1/81, WuW/E BGH 1905
13. Bayer AG/Röhm GmbH²⁾
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschluss des BKartA vom 28. Januar 1980, B8-117/79, AG 1980, S. 196
14. Deutsche Uhrglasfabrik/Eurotech Mirrors International Ltd.
Beschluss des BKartA vom 27. Mai 1980, B7-163/79, WuW/E BKartA 1875
15. Ullstein GmbH (Springer)/Verlag Haupt & Koska GmbH & Co. KG (az)
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 23. Oktober 1980, B6-125/79, AG 1981, S. 260
Beschluss des KG vom 3. Juli 1981, Kart 22/80, WuW/E OLG 2527
Beschluss des BGH vom 28. September 1982, KVR 8/81, WuW/E BGH 1954
16. Süddeutsche Zucker AG/KWS Kleinwanzlebener Saatzucht AG
Beschluss des BKartA vom 6. November 1980, B6-116/79, AG 1981, S. 288
17. Gruner & Jahr AG & Co./Zeitverlag Bucerius AG
(Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 9. Januar 1981, B6-95/80, WuW/E BKartA 1863
Beschluss des KG vom 24. November 1982, Kart 11/81, AG 1983, S. 285
Beschluss des BGH vom 2. Oktober 1984, KVR 5/83, WuW/E BGH 2112
Beschluss des KG vom 7. Februar 1986, Kart 17/84, WuW/E OLG 3807
Beschluss des BGH vom 22. September 1987, KVR 5/86, WuW/E BGH 2433
18. Rewe-Zentral-Handelsgesellschaft mbH/Florimex Verwaltungsgesellschaft mbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluss des BKartA vom 30. Januar 1981, B6-44/80, WuW/E BKartA 1876
Beschluss des KG vom 22. März 1983, Kart 17/81, WuW/E OLG 2862
19. VPM Rheinmetall Plastikmaschinen GmbH/Württembergische Metallwarenfabrik
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof und Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 4. März 1981, B7-35/80, WuW/E BKartA 1867
Beschluss des KG vom 9. September 1983, Kart 19/81, WuW/E OLG 3137
Beschluss des BGH vom 25. Juni 1985, KVR 3/84, WuW/E BGH 2150
20. Deutsche Lufthansa AG/f.i.r.s.t.-Reisebüro GmbH
(nach Rücknahme der Rechtsbeschwerde)
Beschluss des BKartA vom 14. August 1981, B6-162/80, WuW/E BKartA 1908
Beschluss des KG vom 8. Dezember 1982, Kart 42/81, WuW/E OLG 2849

²⁾ Vgl. vorige Fn.

21. Nordwest-Zeitung Druck- und Pressehaus GmbH/Ammerland-Echo Verlags GmbH & Co. KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 1. September 1981, B6-8/81, WuW/E BKartA 1931
22. Burda GmbH/Axel Springer Gesellschaft für Publizistik KG
(nach Rücknahme der Beschwerde und des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 23. Oktober 1981, B6-47/81, WuW/E BKartA 1921
23. Co op AG/Supermagazin GmbH
(nach Rücknahme der Beschwerde der Beigeladenen vom Bundesgerichtshof zurückgewiesen)
Beschluss des BKartA vom 23. März 1982, B9-2002/82, WuW/E BKartA 1970
Beschluss des KG vom 19. Januar 1983, Kart 18/82, WuW/E OLG 2970
Beschluss des BGH vom 10. April 1984, KVR 8/83, WuW/E BGH 2077
24. Schaper Zentralverwaltung/Discounthaus zum „bösen Wolf“, Theodor Wolf GmbH & Co. KG
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluss des BKartA vom 17. Februar 1983, B9-2054/82, WuW/E BKartA 2022
Beschluss des KG vom 7. Dezember 1983, Kart 7/83, WuW/E OLG 3213
25. Deutag-Mischwerke GmbH & Co. KG/Oberbergische Asphaltmischwerke GmbH & Co. KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 21. Februar 1983, B1-34/82, WuW/E BKartA 2077
Beschluss des KG vom 28. Februar 1984, Kart 5/83, WuW/E OLG 3417
Beschluss des BGH vom 1. Oktober 1985, KVR 6/84, WuW/E BGH 2169
26. Stadtwerke Bremen AG + Gasversorgung Wesermünde GmbH/Gasversorgung Schwanewede GmbH
Beschluss des BKartA vom 28. Februar 1983, B8-183/82, WuW/E BKartA 2107
27. Süddeutscher Verlag GmbH/Donau-Kurier Verlagsgesellschaft A. Ganghofer'sche Buchhandlung, Courier Druckhaus KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 24. Oktober 1983, B6-7/83, WuW/E BKartA 2103
Beschluss des KG vom 11. Juli 1984, Kart 28/83, WuW/E OLG 3303
Beschluss des BGH vom 27. Mai 1986, KVR 7/84, WuW/E BGH 2276
28. Panorama Anzeigenblatt GmbH + Rhein-Erft GmbH/Anzeigenblätter
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 22. Dezember 1983, B6-96/82, AG 1984, S. 164
Beschluss des KG vom 4. März 1986 Kart 1/84, WuW/E OLG 3767
Beschluss des BGH vom 26. Mai 1987, KVR 3/86, WuW/E BGH 2425
29. Südkurier GmbH/Singener Wochenblatt GmbH & Co. KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 3. Mai 1984, B6-32/82, WuW/E BKartA 2140
Beschluss des KG vom 23. April 1986, Kart 8/84, WuW/E OLG 3875
Beschluss des BGH vom 10. November 1987, KVR 7/86, WuW/E BGH 2443
30. Siemens, Philips, AEG, SEL, kabelmetal/GfL Gesellschaft für Lichtwellenleiter GmbH & Co. KG
Beschluss des BKartA vom 8. Juni 1984, B7-18/82, WuW/E BKartA 2143
31. Touristik Union International GmbH & Co. KG/Air-Conti Flugreisen GmbH & Co. KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 19. Juli 1984, B6-89/83, WuW/E BKartA 2169
32. Pillsbury Company/Sonnen-Bassermann-Werke Sieburg & Pförtner GmbH & Co. KG
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluss des BKartA vom 26. März 1985, B2-146/84, AG 1985, S. 281

33. Karstadt AG + Kaufhof AG/NUR-Touristik GmbH + ITS International Tourist Services Länderreisedienste GmbH
Beschluss des BKartA vom 23. September 1985, B6-26/85, AG 1986, S. 377
34. Kampffmeyer Mühlen GmbH/Georg Plange GmbH & Co. KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 8. November 1985, B2-10/85, WuW/E BKartA 2223
Beschluss des KG vom 16. Dezember 1987, Kart 73/85, WuW/E OLG 4167
Beschluss des BGH vom 7. März 1989, KVR 3/88, WuW/E BGH 2575
35. Linde AG/Agefko Kohlensäure-Industrie GmbH
Beschluss des BKartA vom 13. Dezember 1985, B3-54/85, WuW/E BKartA 2213
36. Weiss-Druck + Verlag GmbH & Co. KG/S-W Verlag GmbH & Co. für Lokalinformationen
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluss des BKartA vom 16. Dezember 1985, B6-71/84, AG 1986, S. 371
Beschluss des KG vom 15. Januar 1988, Kart 1/86 WuW/E OLG 4095
37. Darmstädter Echo Verlag und Druckerei GmbH/Südhessische Post GmbH
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 12. Mai 1986, B6-16/85, AG 1986, S. 370
38. Hüls AG/Condea Chemie GmbH
Beschluss des BKartA vom 8. Dezember 1986, B3-58/86, WUW/E BKartA 2247
39. Hamburger Wochenblatt Verlag GmbH/Schlei-Verlag GmbH
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 14. Januar 1987, B6-108/86, WuW/E BKartA 2251
40. Lübecker Nachrichten GmbH/Stormarner Tageblatt Verlag und Druckerei GmbH & Co.
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 18. Februar 1988, B6-24/87, WuW/E BKartA 2290
Beschluss des KG vom 12. Juli 1990, Kart 4/88, WuW/E OLG 4547
Beschluss des BGH vom 15. Oktober 1991, KVR 3/90, WuW/E BGH 2743
41. Heidelberger Zement AG/Malik Baustoffe GmbH & Co.KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 27. Juli 1988, B1-107/87, WuW/E BKartA 2297
42. Wieland-Werke AG/Langenberg Kupfer- und Messingwerke KG
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluss des BKartA vom 18. August 1988, B5-92/88, WuW/E BKartA 2304
43. Melitta Werke Bentz & Sohn/Kraft GmbH
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 14. April 1989, B3-137/88, WuW/E BKartA 2370
Beschluss des KG vom 23. Mai 1991, Kart 13/89, WuW/E OLG 4771
Beschluss des BGH vom 7. Juli 1992, KVR 14/91, WuW/E BGH 2783
44. DLT Deutsche Luftverkehrsgesellschaft mbH/Südavia Fluggesellschaft mbH
Beschluss des BKartA vom 23. Mai 1989, B5-256/88, WuW/E BKartA 2391
45. Westdeutscher Rundfunk Köln/Radio NRW GmbH
(Erledigungserklärung im Rechtsbeschwerdeverfahren)
Beschluss des BKartA vom 18. Juli 1989, B6-71/88, WuW/E BKartA 2396
Beschluss des KG vom 26. Juni 1991, Kart 23/89, WuW/E OLG 4811
46. MAN B & W Diesel AG/Gebr. Sulzer AG
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 23. August 1989, B4-64/89, WuW/E BKartA 2405
Verfügung des BMWi vom 24. Januar 1990, WuW/E BMW 207

47. WMF Württembergische MetallwarenfabrikAG/Kistra Beteiligungsgesellschaft mbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluss des BKartA vom 25. August 1989, B1-28/89, WuW/E BKartA 2414
48. Meistermarken-Werke GmbH/Martin Braun Backmittel und Essenzen KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 19. Oktober 1989, B2-62/89, WuW/E BKartA 2421
49. Tengelmann Handelsgesellschaft/Gottlieb Handelsgesellschaft mbH
Beschluss des BKartA vom 20. November 1989, B9-2056/89, WuW/E BKartA 2441
50. Axel Springer Verlag AG/A. Beig Druckerei und Verlag GmbH & Co.
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 25. April 1990, B6-59/86, WuW/E BKartA 2477
Beschluss des KG vom 13. Februar 1991, Kart 12/90, WuW/E OLG 4737
Beschluss des BGH vom 6. Oktober 1992, KVR 24/91, WuW/E BGH 2795
51. Mainpresse Richter Druck und Verlag GmbH/Bote vom Grabfeld GmbH
(nach Beschwerde beim Kammergericht)
Beschluss des BKartA vom 29. Mai 1990, B6-22/90
Beschluss des KG vom 14. November 1990, Kart 14/90, WuW/E OLG 4637
52. MAN AG + Daimler Benz AG/ENASA
(nach Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 13. Juli 1990, B5-271/89, WuW/E BKartA 2445
53. GfB Gesellschaft für Beteiligungsbesitz mbH & Co.KG/Zeitungsverlag Iserlohner Kreisanzeiger und Zeitung (IKZ) Wichelhoven Verlags-GmbH & Co.KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 9. August 1990, B6-116/89, WuW/E BKartA 2471
Beschluss des KG vom 12. Juni 1991, Kart 16/90, WuW/E OLG 4835
Beschluss des BGH vom 19. Januar 1993, KVR 32/91, WuW/E BGH 2882
54. BayWa AG/WLZ Raiffeisen AG
(nach Ablehnung des Antrags auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 27. Dezember 1991, B2-42/91, AG 1992, S. 130
Verfügung des BMWi vom 16. Juni 1992, WuW/E BMW 213
55. Wandsbek Kurier Verlag GmbH/Stadt-Anzeiger Werbe- und Verlagsgesellschaft mbH, Leipzig
Beschluss des BKartA vom 26. Februar 1992, B6-157/91, WuW/E BKartA 2515
56. Werner & Pfleiderer GmbH/Franz Daub und Söhne (GmbH & Co.)
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 13. Mai 1992, B4-173/91, AG 1992, S. 406
Beschluss des KG vom 15. Dezember 1993, Kart 15/92, WuW/E OLG 5271
Beschluss des BGH vom 24. Oktober 1995, KVR 17/94, WuW/E BGH 3026
57. Gillette Company/Wilkinson Sword Europe
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 23. Juli 1992, B5-42/90, AG 1992, S. 363
58. Zahnradfabrik Friedrichshafen AG/Allison Transmission Division
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 15. April 1993, B5-117/92, WuW/E BKartA 2521
59. Fresenius/Schiwa
(nach Rücknahme der Rechtsbeschwerde)
Beschluss des BKartA vom 23. August 1993, B3-52/92, WuW/E BKartA 2591
Beschluss des KG vom 18. Oktober 1995, Kart 18/93, AG 1996, S. 268

60. Narva Speziallampen GmbH (Philips GmbH)/Lindner Licht GmbH
(Beschwerde vom Kammergericht zurückgewiesen, da kein Feststellungsinteresse nach Aufgabe des Vorhabens)
Beschluss des BKartA vom 11. August 1994, B7-56/94, WuW/E BKartA 2669
Beschluss des KG vom 6. September 1995, Kart 17/94, WuW/E OLG 5497
61. Veba (HASTRA und Stadtwerke Hannover/Stadtwerke Garbsen)
(nach Rechtsbeschwerde beim BGH)
Beschluss des BKartA vom 30. September 1994, B8-111/94, WuW/E BKartA 2701
Beschluss des KG vom 10. Januar 1996, Kart 23/94, WuW/E OLG 5621
Beschluss des BGH vom 15. Juli 1997, KVR 21/96, WuW/E DE-R 32
62. Hochtief AG/Philipp Holzmann AG ³⁾
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschluss des BKartA vom 24. Januar 1995, B1-252/94, WuW/E BKartA 2729
Beschluss des KG vom 18. März 1998, Kart 3/95, WuW/E DE-R 94
63. RWE und Stadt Gummersbach/Stromversorgung Aggertal
(nach Rechtsbeschwerde beim BGH)
Beschluss des BKartA vom 22. Februar 1995, B8-178/94, WuW/E BKartA 2713
Beschluss des KG vom 20. März 1996, Kart 4/95, WuW/E OLG 5601
Beschluss des BGH vom 15. Juli 1997, KVR 33/96, WuW/E DE-R 24
64. ATG Automobiltransportlogistik GmbH, Eschborn/Menke Holding GmbH & Co.KG/Silcock & Colling Ltd.
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 20. Juni 1995, B9-2013/94, WuW/E BKartA 2659
65. T & N plc/Kolbenschmidt AG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 6. Juli 1995, B5-25/95, WuW/E BKartA 2829
66. Société d'Application, Routières S.A./Limburger Lackfabrik GmbH
Beschluss des BKartA vom 12. Dezember 1995, B3-50/95, WuW/E BKartA 2820
67. WMF Württembergische Metallwarenfabrik AG/Auerhahn Besteckfabrik GmbH⁴⁾
(Erledigungserklärung im Rechtsbeschwerdeverfahren))
Beschluss des BKartA vom 9. Februar 1996, B5-33/95, AG 1996, S. 282
Beschluss des KG vom 16. April 1997, Kart 2/96, WuW/E OLG 5879
68. Tukan Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG/Adolf Deil GmbH & Co. KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 23. Februar 1996, B6-51/95, AG 1996, S. 477
Beschluss des KG vom 12. März 1997, Kart 5/96, WuW/E OLG 5907
Beschluss des BGH vom 8. Dezember 1998, KVR 31/97, WuW/E DE-R 243
69. Axel Springer Verlag/PSG Postdienst Service GmbH
Beschluss des BKartA vom 3. Januar 1997, B6-108/96, WuW/E BKartA 2909
70. Potash Corporation of Saskatchewan (PCS)/Kali + Salz
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 27. Februar 1997, B3-103/96, WuW/E BKartA 2885
Verfügung des BMWi vom 22. Juli 1997, WuW/E BMW 225
71. Bertelsmann AG/Premiere Medien GmbH & Co. KG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 1. Oktober 1998, B6-72/98, WuW/E DE-V 53

³⁾ Hochtief hat das Vorhaben aufgegeben; Erledigungserklärung im Rechtsbeschwerdeverfahren.

⁴⁾ Das Verfahren wurde von beiden Parteien übereinstimmend für erledigt erklärt, weil der Zusammenschluss nach neuer Rechtslage nicht mehr kontrollpflichtig ist.

72. PTB Pay-TV Beteiligungs GmbH (Kirch-Gruppe)/Premiere Medien GmbH & Co. KG⁵⁾
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 1. Oktober 1998, B6-78/98, WuW/E DE-V 53
73. Thüringische Landeszeitung Verlag/R&B Werbe- und Verlagsgesellschaft mbH
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 23. November 1998, B6-35/98
74. Henkel KGaA/Luhns GmbH
Beschluss des BKartA vom 20. September 1999, B3-20/99

17 Beschlüsse wurden vom Bundeskartellamt zurückgenommen

1. Bitumenverkaufsgesellschaft
(nach Änderung, im Beschwerdeverfahren)
Beschluss des BKartA vom 29. Mai 1974, B8-95/73, WuW/E BKartA 1517
2. Mannesmann AG/Brüninghaus Hydraulik GmbH
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 18. Mai 1977, B7-86/76, WuW/E BKartA 1685
Beschluss des KG vom 18. Mai 1979, Kart 13/77, WuW/E OLG 2120
Beschluss des BGH vom 24. Juni 1980, KVR 5/79, WuW/E BGH 1711
3. Klöckner-Werke AG/Becorit Grubenausbau GmbH
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 15. Dezember 1978, B7-20/78, WuW/E BKartA 1831
Beschluss des KG vom 28. August 1979, Kart 4/79, WuW/E OLG 2182
Beschluss des BGH vom 2. Dezember 1980, KVR 1/80, WuW/E BGH 1749
4. Mobil Oil AG/Wilh. Mertl
Beschluss des BKartA vom 8. Dezember 1980, B8-128/80, AG 1981, S. 290
5. Deutsche Total GmbH/Mineralölhandel Speier
Beschluss des BKartA vom 17. August 1981, B8-66/81 (unveröffentlicht)
6. Philip Morris Inc./Rothmans Tobacco Holding Ltd.
(nach Änderung des Zusammenschlusses erneute Untersagung)
Beschluss des BKartA vom 24. Februar 1982, B6-49/81, WuW/E BKartA 1943
Beschluss des KG vom 1. Juli 1983, Kart 16/82, WuW/E OLG 3051
Beschluss des BKartA vom 9. Juli 1985, B6-71/85, WuW/E BKartA 2204
Beschluss des BGH vom 29. Oktober 1985, KVR 1/84, WuW/E BGH 2211
7. Metro Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG/Kaufhof AG
(Erledigungserklärung nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 20. Juni 1983, B9-2056/82, WuW/E BKartA 2060
Beschluss des KG vom 16. Oktober 1984, Kart 14/83, WuW/E OLG 3367
Beschluss des BGH vom 11. März 1986, KVR 2/85, WuW/E BGH 2231
8. Klöckner-Werke AG/Seitz Enzinger Noll Maschinenbau AG
(nach Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis; Beschwerde eingelegt, aber zurückgenommen nach Erklärung des Bundeskartellamtes, aus dem Untersagungsbeschluss keine Rechte mehr geltend zu machen)
Beschluss des BKartA vom 10. Oktober 1984, B7-106/83, WuW/E BKartA 2178
9. Badenwerk AG/Energie- und Wasserwerke Rhein-Neckar AG – Gasversorgung
Beschluss des BKartA vom 13. Mai 1985, B8-236/84, AG 1985, S. 337

⁵⁾ Das Verfahren wurde als einheitlicher Vorgang mit Bertelsmann/Premiere (Nr. 71) behandelt.

10. Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG – BGE Beteiligungsges. für Energieunternehmen/Ruhrkohle AG
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis wegen Formfehlers;
Beschwerde eingelegt; Untersagung zurückgenommen)
Beschluss des BKartA vom 19. Juni 1985, B8-31/85, AG 1986, S. 335
Verfügung des BMWi vom 20. Februar 1986, WuW/E BWM 185
11. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlagsges. mbH & Co./Borbecker Nachrichten + Werdener Nachrichten Wilhelm Wimmer GmbH & Co.KG⁶⁾
(nach Erledigungserklärung im Beschwerdeverfahren)
Beschluss des BKartA vom 19. Mai 1987, B6-88/86, AG 1987, S. 354
12. Messer Griesheim GmbH/Buse Gase GmbH
(nach Änderung, im Beschwerdeverfahren)
Beschluss des BKartA vom 2. August 1988, B3-35/88, WuW/E BKartA 2319
13. Nordfleisch e.G. Raiffeisen Vieh- und Fleischzentrale Schleswig-Holstein/Centralgenossenschaft Vieh und Fleisch e.G.
(nach Änderung, im Beschwerdeverfahren)
Beschluss des BKartA vom 30. November 1989, B2-75/89, WuW/E BKartA 2428
14. Axel Springer Verlag AG/Erich Lezinsky Verlag und Buchdruckerei GmbH
(nach Erledigungserklärung im Beschwerdeverfahren)
Beschluss des BKartA vom 14. Mai 1990, B6-56/89, WuW/E BKartA 2497
15. Bayerische Asphalt-Mischwerke GmbH & Co. Kommanditgesellschaft für Straßenbaustoffe/H + W Asphalt-Mischwerke GmbH
(nach Erledigungserklärung im Beschwerdeverfahren)
Beschluss des BKartA vom 1. Oktober 1990, B1-104/88, WuW/E BKartA 2488
16. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften und Beteiligungs KG/Osthüringer Nachrichten Verlag GmbH & Co.KG
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschluss des BKartA vom 25. Oktober 1990, B6-103/90, WuW/E BKartA 2483
17. Gebr. Gerstenberg GmbH & Co./Druckerei und Verlag E. Jungfer GmbH & Co. KG-Sarstedter Kurier-Kreisanzeiger
(Rücknahme der Beschwerde, Erledigungserklärung durch das Bundeskartellamt)
Beschluss des BKartA vom 17. Januar 1994, B6-153/92, WuW/E BKartA 2641

22 Verfügungen wurden rechtskräftig aufgehoben

1. Johnson/Hahn
Beschluss des BKartA vom 18. November 1974, B8-259/74, WuW/E BKartA 1561
Beschluss des KG vom 16. Februar 1976, Kart 4/75, WuW/E OLG 1712
2. Teerbau/Makadam
(nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof vom Kammergericht aufgehoben)
Beschluss des BKartA vom 24. Mai 1978, B6-108/77, WuW/E BKartA 1753
Beschluss des KG vom 10. Januar 1979, Kart 17/78, WuW/E OLG 2093
Beschluss des BGH vom 12. Februar 1980, KVR 4/79, WuW/E BGH 1763
Beschluss des KG vom 9. Dezember 1981, Kart 13/80, WuW/E OLG 2633
3. RWE/Stadt Leverkusen
Beschluss des BKartA vom 30. Juni 1978, B8-78/77, WuW/E BKartA 1727
Beschluss des KG vom 19. September 1979, Kart 20/78, WuW/E OLG 2202

⁶⁾ Das ursprüngliche Vorhaben wurde umstrukturiert. Vgl. Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 372.

4. Deutscher TransportbetonVertrieb GmbH, Ratingen/Verkaufsbüro Siegerländer Transportbeton GmbH & Co. KG
Beschluss des BKartA vom 21. September 1978, B6-172/77, WuW/E BKartA 1779
Beschluss des KG vom 24. Oktober 1979, Kart 24/78, WuW/E OLG 2259
5. Deutscher TransportbetonVertrieb GmbH, Ratingen/Transportbeton-Vertrieb Sauerland GmbH
(nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof vom Kammergericht aufgehoben)
Beschluss des BKartA vom 21. September 1978, B6-184/77, WuW/E BKartA 1771
Beschluss des KG vom 24. Oktober 1979, Kart 25/78, WuW/E OLG 2265
Beschluss des BGH vom 22. Juni 1981, KVR 7/80, WuW/E BGH 1810
Beschluss des KG vom 12. März 1982, Kart 33/81, WuW/E OLG 2655
6. Tonolli International B.V./Blei- und Silberhütte Braubach GmbH
Beschluss des BKartA vom 30. März 1979, B8-137/78, WuW/E BKartA 1799
Beschluss des KG vom 16. Januar 1980, Kart 14/79, WuW/E OLG 2234
Beschluss des BGH vom 22. Juni 1981, KVR 5/80, WuW/E BGH 1824
7. Braun Melsungen AG/Almo-Erzeugnisse Erwin Busch GmbH
Beschluss des BKartA vom 24. Juni 1980, B8-45/79, WuW/E BKartA 1853
Beschluss des KG vom 26. Mai 1981, Kart 14/80, WuW/E OLG 2539
Beschluss des BGH vom 29. Juni 1982, KVR 7/81, WuW/E BGH 1949
8. Hastra Hannover-Braunschweigische Stromversorgungs-AG (Veba)/ Stadt Wolfenbüttel GmbH
Beschluss des BKartA vom 29. Juli 1980, B8-132/79, WuW/E BKartA 1857
Beschluss des KG vom 16. Juni 1981, Kart 15/80, WuW/E OLG 2507
9. Bayer AG/Firestone France S.A.
Beschluss des BKartA vom 23. September 1980, B8-45/80, WuW/E BKartA 1837
Beschluss des KG vom 26. November 1980, Kart 17/80, WuW/E OLG 2411
10. Deutsche Texaco AG/Zerssen & Co.
Beschluss des BKartA vom 28. Oktober 1980, B8-50/80, WuW/E BKartA 1840
Beschluss des KG vom 2. Juli 1982, Kart 21/80, WuW/E OLG 2663
Beschluss des BGH vom 4. Oktober 1983, KVR 3/82, WuW/E BGH 2025
11. Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG/Gelsenwasser AG
Beschluss des BKartA vom 5. Dezember 1980, B8-136/80, AG 1981, S. 314
Beschluss des KG vom 14. April 1982, Kart 23/80, WuW/E OLG 2677
Beschluss des BGH vom 19. April 1983, KVR 1/82, WuW/E BGH 2013
12. Maschinenfabrik Buckau R. Wolf AG (Krupp)/Total-Kidde Gaslöschanlagen
Beschluss des BKartA vom 31. März 1981, B7-92/80, WuW/E BKartA 1882
Beschluss des KG vom 30. März 1983, Kart 25/81, WuW/E OLG 2887
13. Hussel Holding AG/Mara Kosmetik Parfümerie- und Drogerie GmbH
Beschluss des BKartA vom 29. Juni 1981, B8-159/80, WuW/E BKartA 1897
Beschluss des KG vom 24. April 1985, Kart 34/81, WuW/E OLG 3577
Beschluss des BGH vom 18. November 1986, KVR 9/85, WuW/E BGH 2337
14. Verlagsgruppe Georg v. Holtzbrinck GmbH/Rowohlt Verlag GmbH
Beschluss des BKartA vom 19. Oktober 1981, B6-76/81, AG 1982, S. 79
Beschluss des KG vom 13. Oktober 1982, Kart 51/81, WuW/E OLG 2825
15. Co op Schleswig-Holstein e.G./Deutscher Supermarkt Handels-GmbH
Beschluss des BKartA vom 23. August 1983, B9-2037/82, WuW/E BKartA 2114
Beschluss des KG vom 22. Mai 1985, Kart 21/83, WuW/E OLG 3591
Beschluss des BGH vom 24. März 1987, KVR 10/85, WuW/E BGH 2389
16. Thüringer Gas AG/Stadtwerke Westerland
Beschluss des BKartA vom 9. September 1983, B8-79/83, WuW/E BKartA 2110
Beschluss des KG vom 18. Februar 1985, Kart 24/83, AG 1985, S. 307

17. Energie-Versorgung Schwaben AG/Technische Werke der Stadt Stuttgart AG
Beschluss des BKartA vom 23. März 1984, B8-91/83, WuW/E BKartA 2157
Beschluss des KG vom 28. Dezember 1984, Kart 6/84, WuW/E OLG 3443
18. Co op AG/H. Wandmaker GmbH
Beschluss des BKartA vom 14. August 1984, B9-2006/84, WuW/E BKartA 2161
Beschluss des KG vom 5. November 1986, Kart 15/84, WuW/E OLG 3917
19. Axel Springer Verlag + Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co.
KG/ Kieler Zeitung, Verlags- und Druckerei KG GmbH & Co.
(Erledigung in der Hauptsache)
Beschluss des BKartA vom 29. April 1987, B6-111/86, WuW/E BKartA 2259
Beschluss des KG vom 4. Dezember 1987, Kart 32/87, WuW/E OLG 4075
Beschluss des BGH vom 19. Dezember 1989, KVR 2/88, WuW/E BGH 2620
20. Flensburger Zeitungsverlag GmbH/Schleswig-Holsteinische Landeszeitung Heinz
Müller KG
Beschluss des BKartA vom 20. Mai 1988, B6-30/87, WuW/E BKartA 2292
Beschluss des KG vom 1. März 1989, Kart 14/88, WuW/E OLG 4379
21. Linde AG/Lansing GmbH
Beschluss des BKartA vom 3. März 1989, B4-123/88, WuW/E BKartA 2363
Beschluss des KG vom 22. März 1990, Kart 6/89, WuW/E OLG 4537
Beschluss des BGH vom 10. Dezember 1991, KVR 2/90, AG 1992, S. 120
22. Kaufhof AG/Saturn Elektro-Handelsgesellschaft mbH – Hansa-Foto Handelsgesellschaft
Beschluss des BKartA vom 23. Oktober 1989, B9-2050/88, WuW/E BKartA 2437
Beschluss des KG vom 26. Oktober 1990, Kart 29/89, WuW/E OLG 4657
Beschluss des BGH vom 28. April 1992, KVR 9/91, WuW/E BGH 2771

Sechs Untersagungsfälle wurden vom Bundesminister für Wirtschaft vollständig oder unter Auflagen genehmigt

1. Veba/Gelsenberg
Beschluss des BKartA vom 7. Januar 1974, B8-33/73, WuW/E BKartA 1457
Verfügung des BMWi vom 1. Februar 1974, WuW/E BWM 147
2. Babcock/Artos
Beschluss des BKartA vom 25. März 1976, B7-127/75, WuW/E BKartA 1653
Verfügung des BMWi vom 17. Oktober 1976, WuW/E BWM 155
3. Rheinstahl (Thyssen)/Hüller
Beschluss des BKartA vom 17. Dezember 1976, B7-36/76, WuW/E BKartA 1657
Verfügung des BMWi vom 1. August 1977, WuW/E BWM 159 (Teilerlaubnis)
Beschluss des KG vom 7. Februar 1978, Kart 2/77, WuW/E OLG 1921
Beschluss des KG vom 7. Februar 1978, Kart 15/77, WuW/E OLG 1937
4. BP/Veba
Beschluss des BKartA vom 27. September 1978, B8-92/78, WuW/E BKartA 1719
Verfügung des BMWi vom 5. März 1979, WuW/E BWM 165 (Erlaubnis mit Auflagen)
5. IBH Holding/Wibau Maschinenfabrik Hartmann AG
Beschluss des BKartA vom 3. Juli 1981, B7-44/80, WuW/E BKartA 1892
Verfügung des BMWi vom 9. Dezember 1981, WuW/E BWM 177
6. Daimler-Benz AG/Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH
Beschluss des BKartA vom 17. April 1989, B7-137/88, WuW/E BKartA 2335
Verfügung des BMWi vom 6. September 1989, WuW/E BWM 191 (Erlaubnis mit Auflagen)

In fünf Fällen wurde die Ministererlaubnis versagt

(Diese Fälle werden unter den rechtskräftigen bzw. zurückgenommenen Untersagungen des Bundeskartellamtes aufgeführt.)

1. Kaiser/Preussag Aluminium
Beschluss des BKartA vom 23. Dezember 1974, B8-251/74, WuW/E BKartA 1571
Verfügung des BMWi vom 26. Juni 1975, WuW/E BWM 149)
2. Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG – BGE Beteiligungsges. für Energie-
unternehmen/Ruhrkohle AG
Beschluss des BKartA vom 19. Juni 1985, B8-31/85, AG 1986, S. 335
Verfügung des BMWi vom 20. Februar 1986, WuW/E BWM 185
3. MAN B&W Diesel AG/Gebr. Sulzer AG
Beschluss des BKartA vom 23. August 1989, B4-64/89, WuW/E BKartA 2405
Verfügung des BMWi vom 24. Januar 1990, WuW/E BWM 207
4. BayWa AG/WLZ Raiffeisen AG
Beschluss des BKartA vom 27. Dezember 1991, B2-42/91, AG 1992, S. 130
Verfügung des BMWi vom 16. Juni 1992, WuW/E BWM 213
5. Potash Corporation of Saskatchewan (PCS)/Kali + Salz
(nach Ablehnung des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 27. Februar 1997, B3-103/96, WuW/E BKartA 2885
Verfügung des BMWi vom 22. Juli 1997, WuW/E BWM 225

In fünf Fällen wurden die Anträge auf Ministererlaubnis zurückgenommen

(Diese Fälle werden unter den rechtskräftigen bzw. zurückgenommenen Untersagungen des Bundeskartellamtes aufgeführt.)

1. GKN/Sachs
Beschluss des BKartA vom 12. Mai 1976, B7-67/75, WuW/E BKartA 1625
Beschluss des KG vom 1. Dezember 1976, Kart 51/76, WuW/E OLG 1745
Beschluss des BGH vom 21. Februar 1978, KVR 4/77, WuW/E BGH 1501
2. VPM Rheinmetall Plastikmaschinen GmbH/Württembergische Metallwarenfabrik
Beschluss des BKartA vom 4. März 1981, B7-35/80, WuW/E BKartA 1867
Beschluss des KG vom 9. September 1983, Kart 19/81, WuW/E OLG 3137
Beschluss des BGH vom 25. Juni 1985, KVR 3/84, WuW/E BGH 2150
3. Burda GmbH/Axel Springer Gesellschaft für Publizistik KG
Beschluss des BKartA vom 23. Oktober 1981, B6-47/81, WuW/E BKartA 1921
4. Klöckner-Werke AG/Seitz Enzinger Noll Maschinenbau AG
(nach Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 10. Oktober 1984, B7-106/83, WuW/E BKartA 2178
5. MAN AG + Daimler Benz AG/ENASA
(nach Rücknahme des Antrages auf Ministererlaubnis)
Beschluss des BKartA vom 13. Juli 1990, B5-271/89, WuW/E BKartA 2445

Gegen fünf Untersagungen läuft ein Beschwerdeverfahren beim Kammergericht

1. Raiffeisen Hauptgenossenschaft Nord AG/Raiffeisen Haupt-Genossenschaft eG,
Hannover
Beschluss des BKartA vom 20. September 1993, B2-35/93, AG 1993, S. 571
(Verfahren ruht)

2. Veba Energiebeteiligungs-GmbH/Stadtwerke Bremen AG
Beschluss des BKartA vom 29. Mai 1996, B8-148/95, AG 1996, S. 378
(Verfahren ruht)
3. Merck/KMF Laborchemie Handels GmbH
Beschluss des BKartA vom 3. Juni 1997, B3-132/96, WuW/E BKartA 2905
4. Moksel/Südfleisch/Ost-Fleisch GmbH
Beschluss des BKartA vom 21. August 1997, B2-13/97, WuW/E DE-V 9
5. Pfeleiderer AG/Waiss & Freitag AG
Beschluss des BKartA vom 21. April 1999, B1-275/98, WuW/E DE-V 145

In fünf Fällen ist eine Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof anhängig

1. Herlitz AG/Landré GmbH
Beschluss des BKartA vom 6. Februar 1997, B10-54/96, WuW/E BKartA 2894
Beschluss des KG vom 20. Oktober 1999, WuW/E DE-R 451
2. Axel Springer Verlag AG/Stilke Buch- und Zeitschriftenhandels-gesellschaft mH
Beschluss des BKartA vom 6. November 1997, B6-136/96, WuW/E DE-V 1
Beschluss des KG vom 28. Oktober 1998, Kart 26/97, WuW/E DE-R 270
3. Verlag Dierichs GmbH & Co. KG/Werra Verlag Kluthe KG
Beschluss des BKartA vom 27. Januar 1998, B6-152/96, WuW/E DE-V 19
Beschluss des KG vom 23. Dezember 1998, Kart 13/98, WuW/E DE-R 317, 369
- 4./5. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften- und Beteiligungs KG/ Zeitungsverlag Iserlohn Iserlohner Kreisanzeiger und Zeitung (IKZ) Wichelhoven Verlags-GmbH & Co. KG⁶⁾
Beschluss des BKartA vom 27. Februar 1998, B6-154/96, WuW/E DE-V 40
Beschluss des KG vom 16. Dezember 1998, Kart 14/98, WuW/E DE-R 336

⁷⁾ Im vorliegenden Fall geht es formal um zwei Untersagungen. Mit Wirkung zum 1. Oktober 1992 und zum 1. Juli 1994 hatte die WAZ Anteilserwerbe an der IKZ durch eine dritte natürliche Person finanziert.

C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle – Verfahrensstand Ende 1999 –

Entscheidungen der Kommission der Europäischen Gemeinschaften aufgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen

1. Renault/Volvo – M.004
Entscheidung der Kommission vom 6. November 1990 (Art. 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 9. November 1990, S. 2 = WuW/E EV 1542
2. AG/AMEV – M.018
Entscheidung der Kommission vom 21. November 1990 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 304 vom 4. Dezember 1990, S. 27 = WuW/E EV 1547
3. ICI/Tioxide – M.023
Entscheidung der Kommission vom 28. November 1990 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 304 vom 4. Dezember 1990, S. 27 = WuW/E EV 1551
4. Arjomari-Prioux/Wiggings Teape Appleton – M.025
Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 1990 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 321 vom 21. Dezember 1990, S. 16 = WuW/E EV 1554
5. Promodes/Dirsa – M.027
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1990 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 21. Dezember 1990, S. 16 = WuW/E EV 1555
6. Cargill/Unilever – M.026
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1990 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 327 vom 29. Dezember 1990, S. 14 = WuW/E EV 1609
7. Mitsubishi/UCAR – M.024
Entscheidung der Kommission vom 4. Januar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 5 vom 9. Januar 1991, S. 7 = WuW/E EV 1557
8. Matsushita/MCA – M.037
Entscheidung der Kommission vom 10. Januar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 12 vom 18. Januar 1991, S. 15 = WuW/E EV 1560
9. AT & T/NCR – M.050
Entscheidung der Kommission vom 18. Januar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 24. Januar 1991, S. 20 = WuW/E EV 1563
10. BNP/Dresdner Bank – M.021
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 9. Februar 1991, S. 20 = WuW/E EV 1568
11. Baxter/Nestlé/Salvia – M.058
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 37 vom 13. Februar 1991, S. 11 = WuW/E EV 1579
12. Fiat Geotech/Ford New Holland – M.009
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 118 vom 3. Mai 1991, S. 14 = WuW/E EV 1611
13. ASKO/Omni – M.065
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 51 vom 27. Februar 1991, S. 12 = WuW/E EV 1582
14. Digital/Kienzle – M.057
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 56 vom 5. März 1991, S. 16 = WuW/E EV 1584

15. Aérospatiale/MBB – M.017
Entscheidung der Kommission vom 25. Februar 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 59 vom 8. März 1991, S. 13 = WuW/E EV 1587
16. Kyowa/Saitama Banks – M.069
Entscheidung der Kommission vom 7. März 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 66 vom 14. März 1991, S. 13 = WuW/E EV 1591
17. Otto/Grattan – M.070
Entscheidung der Kommission vom 21. März 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 11. April 1991, S. 6 = WuW/E EV 1605
18. Alcatel/Telettra – M.042
Entscheidungen der Kommission vom 21. Januar 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 12. April 1991 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 122 vom 17. Mai 1991, S. 48 = WuW/E EV 1616
19. La Redoute/Empire – M.080
Entscheidung der Kommission vom 25. April 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW 91, 575
20. ELF/Ertoil – M.063
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 124 vom 14. Mai 1991, S. 13 = WuW 91, 575
21. Usinor/ASD – M.073
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 193 vom 24. Juli 1991, S. 34 = WuW 91, 576
22. ASKO/Jacobs/ADIA – M.082
Entscheidung der Kommission vom 16. Mai 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 132 vom 23. Mai 1991, S. 13 = WuW/E EV 1625
23. Magneti Marelli/CEAc – M.043
Entscheidungen der Kommission vom 21. Januar 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 29. Mai 1991 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 222 vom 10. August 1991, S. 38 = WuW/E EV 1735
24. Conagra/Idea – M.010
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 6. Juli 1991, S. 18 = WuW 91, 701
25. RVI/VBC/Heuliez – M.092
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 8. Juni 1991, S. 15 = WuW 91, 701
26. VIAG/Continental Can – M.081
Entscheidung der Kommission vom 6. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW/E EV 1626
27. Sanofi/Sterling Drug – M.072
Entscheidung der Kommission vom 10. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 14. Juni 1991, S. 10 = WuW 91, 702
28. ELF/Occidental – M.085
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 20. Juni 1991, S. 20 = WuW 91, 702
29. Elf/BC/CEPSA – M.098
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 172 vom 3. Juli 1991, S. 8 = WuW 91, 702
30. Apollinaris/Schweppes – M.093
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 203 vom 2. August 1991, S. 14 = WuW/E EV 1657

31. Pêchiney/Usinor-Sacilor – M.097
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 6. Juli 1991, S. 18 = WuW 91, 703
32. Dräger/IBM/HMP – M.101
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 11. September 1991, S. 6 = WuW/E EV 1635
33. Nissan/R. Nissan – M.099
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 12. Juli 1991, S. 21 = WuW 91, 703
34. Lyonnaise des Eaux Dumez/Brochier – M.076
Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 188 vom 19. Juli 1991, S. 20 = WuW/E EV 1641
35. EDS/SD Scicon – M.112
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 237 vom 12. September 1991, S. 44 = WuW/E EV 1670
36. ICL/Nokia Data – M.105
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 11. September 1991, S. 6 = WuW/E EV 1639
37. Tetra Pak/Alfa-Laval – M.068
Entscheidungen der Kommission vom 19. März 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 19. Juli 1991 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 290 vom 22. Oktober 1991, S. 35 = WuW/E EV 1644
38. Elf/Enterprise – M.088
Entscheidung der Kommission vom 24. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 203 vom 2. August 1991, S. 14 = WuW/E EV 1673
39. BP/Petromed – M.111
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 9. August 1991, S. 24 = WuW/E EV 1721
40. Eridania/ISI – M.062
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 204 vom 3. August 1991, S. 12 = WuW 91, 799
41. Varta/Bosch – M.012
Entscheidungen der Kommission vom 12. April 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 31. Juli 1991 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 320 vom 22. November 1991, S. 26 = WuW/E EV 1701
42. Kelt/American Express – M.116
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 223 vom 28. August 1991, S. 38 = WuW/E EV 1719
43. BNP/Dresdner Bank (CSFR) – M.124
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 31. August 1991, S. 28 = WuW/E EV 1671
44. Digital/Philips – M.129
Entscheidung der Kommission vom 2. September 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 10. September 1991, S. 13 = WuW/E EV 1658
45. ABC/Générale des eaux/Canal+/W.H. Smith TV – M.110
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 244 vom 19. September 1991, S. 5 = WuW 91, 891
46. Delta/Pan Am – M.130
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 7. November 1991, S. 14 = WuW 91, 892

47. Mannesmann/Boge – M.134
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 265 vom 11. Oktober 1991, S. 8 = WuW/E EV 1662
48. Aérospatiale-Alenia/de Havilland – M.053
Entscheidungen der Kommission vom 12. Juni 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 2. Oktober 1991 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 334 vom 5. Dezember 1991, S. 42 = WuW/E EV 1675
49. Metallgesellschaft/Feldmühle – M.119
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 276 vom 23. Oktober 1991, S. 4 = WuW/E EV 1749
50. Paribas/MBH – M.122
Entscheidung der Kommission vom 17. Oktober 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 277 vom 24. Oktober 1991, S. 18 = WuW 91, 989
51. Thomson/Pilkington – M.086
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 279 vom 26. Oktober 1991, S. 19 = WuW/E EV 1724
52. BankAmerica/Security Pacific – M.137
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 7. November 1991, S. 14 = WuW/E EV 1772
53. Metallgesellschaft/Safic Alcan – M.146
Entscheidung der Kommission vom 8. November 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 300 vom 21. November 1991, S. 22 = WuW/E EV 1730
54. UAP/Transatlantic/Sunlife – M.141
Entscheidung der Kommission vom 11. November 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 296 vom 15. November 1991, S. 12 = WuW 92, 35
55. Cereol/Continente – M.156
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1991 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 7 vom 11. Januar 1992, S. 7 = WuW 92, 320
56. TNT/Canada Post, DBP Postdienst, La Poste, PTT Post and Sweden Post –
M.102
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 13. Dezember 1991, S. 19 = WuW/E EV 1754
57. Lucas/Eaton – M.149
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 17. Dezember 1991, S. 15 = WuW/E EV 1783
58. Mannesmann/VDO – M.164
Entscheidung der Kommission vom 13. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 9. April 1992, S. 13 = WuW/E EV 1799
59. Alcatel/AEG Kabel – M.165
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 6 vom 10. Januar 1992, S. 23 = WuW/E EV 1713
60. Eurocom/RSCG – M.147
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 332 vom 21. Dezember 1991, S. 16 = WuW 92, 411
61. Ingersoll-Rand/Dresser – M.121
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 86 vom 7. April 1992, S. 15 = WuW/E EV 1791
62. Campsa – M.138
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 499

63. Courtaulds/SNIA – M.113
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 333 vom 24. Dezember 1991, S. 16 = WuW/E EV 1763
64. Gambogi/Cogei – M.167
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 412
65. Mediobanca/Generali – M.159
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 334 vom 28. Dezember 1991, S. 23 = WuW 92, 225
66. VIAG/EB-Brühl – M.139
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 333 vom 24. Dezember 1991, S. 16 = WuW/E EV 1806
67. Saab Ericsson Space – M.178
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 17 vom 23. Januar 1992, S. 10 = WuW/E EV 1871
68. Sunrise – M.176
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 18 vom 24. Januar 1992, S. 15 = WuW/E EV 1795
69. Schweizer Rück/ELVIA – M.183
Entscheidung der Kommission vom 14. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 27 vom 4. Februar 1992, S. 14 = WuW/E EV 1824
70. Volvo/Atlas – M.152
Entscheidung der Kommission vom 14. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 17 vom 23. Januar 1992, S. 10 = WuW/E EV 1775
71. Inchcape/IEP – M.182
Entscheidung der Kommission vom 21. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 28. Januar 1992, S. 27 = WuW/E EV 1875
72. Ericsson/Kolbe – M.133
Entscheidung der Kommission vom 22. Januar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 27 vom 4. Februar 1992, S. 14 = WuW/E EV 1779
73. SPAR/Dansk Supermarked – M.179
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 6. Februar 1992, S. 18 = WuW/E EV 1810
74. Grand Metropolitan/Cinzano – M.184
Entscheidung der Kommission vom 7. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 47 vom 21. Februar 1992, S. 23 = WuW/E EV 1883
75. Steetley/Tarmac – M.180
Entscheidungen der Kommission vom 12. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b und
Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 50 vom 25. Februar 1992, S. 25 = WuW/E EV 1814
76. James River/Rayne – M.162
Entscheidung der Kommission vom 13. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 18. Februar 1992, S. 19 = WuW/E EV 1873
77. BSN-Nestlé/Cokoladovny – M.090
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 47 vom 21. Februar 1992, S. 23 = WuW 92, 497
78. Torras/Sarrio – M.166
Entscheidung der Kommission vom 24. Februar 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 5. März 1992, S. 20 = WuW/E EV 1817
79. IFINT/EXOR – M.187
Entscheidung der Kommission vom 2. März 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 9. April 1992, S. 13 = WuW/E EV 1827

80. Henkel/Nobel – M.186
Entscheidung der Kommission vom 23. März 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 96 vom 15. April 1992, S. 23 = WuW 92/E EV 1829
81. Generali/BCHA – M.189
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1992, S. 24 = WuW 92, 499
82. Flachglas/Vegla – M.168
Entscheidung der Kommission vom 13. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW/E EV 1832
83. Banesto/Totta – M.192
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1992, S. 24 = WuW 92, 500
84. EUREKO – M.207
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 113 vom 1. Mai 1992, S. 12 = WuW/E EV 1844
85. Thorn EMI/Virgin Music – M.202
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW/E EV 1836
86. ACCOR/Wagons-Lits – M.126
Entscheidungen der Kommission vom 16. Dezember 1991 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 28. April 1992 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 204 vom 21. Juli 1992, S. 1 = WuW/E EV 1961
87. HERBA/IRR – M.188
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 120 vom 12. Mai 1992, S. 30 = WuW/E EV 1977
88. Solvay-Laporte/Interox – M.197
Entscheidung der Kommission vom 30. April 1992 (Art. 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 2. Juli 1992, S. 26 = WuW/E EV 1847
89. Mondy/Frantschach – M.210
Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 124 vom 16. Mai 1992, S. 19 = WuW/E EV 1856
90. EUCOM/Digital – M.218
Entscheidung der Kommission vom 18. Mai 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 140 vom 3. Juni 1992, S. 20 = WuW/E EV 1860
91. Hongkong and Shanghai Bank/Midland – M.213
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 24. Juni 1992, S. 18 = WuW/E EV 1863
92. Volvo/LEX – M.224
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 4. Juni 1992, S. 18 = WuW/E EV 1865
93. ABB/BREL – M.221
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 4. Juni 1992, S. 18 = WuW/E EV 1867
94. Bibby/Finanzauto – M.220
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 23. Oktober 1992, S. 8 = WuW 1992, 834
95. Ericsson/Ascom – M.236
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 8. August 1992, S. 26 = WuW/E EV 1995
96. Eurocard/Eurocheque-Europay – M.241
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 193 vom 31. Juli 1992, S. 12 = WuW 1992, 833

97. Promodes/BRMC – M.242
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 232 vom 10. September 1992, S. 14 = WuW/E EV 1945
98. Thomas Cook/LTU/West LB – M.229
Entscheidung der Kommission vom 14. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 199 vom 6. August 1992, S. 12 = WuW/E EV 1979
99. GECC/AVIS – M.234
Entscheidung der Kommission vom 15. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 8. August 1992, S. 26 = WuW/E EV 1998
100. Nestlé/Perrier – M.190
Entscheidungen der Kommission vom 25. März 1992 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 22. Juli 1992 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 356 vom 5. Dezember 1992, S. 1 = WuW/E EV 1903
101. Elf Atochem/Rohm & Haas – M.160
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 8. August 1992, S. 27 = WuW/E EV 2001
102. Koipe-Tabacalera/Elosua – M.117
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 227 vom 3. September 1992, S. 10 = WuW 1992, 834
103. Pepsico/General Mills – M.232
Entscheidung der Kommission vom 5. August 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 4. September 1992, S. 6 = WuW/E EV 2006
104. Northern Telecom/Matra Telecommunication – M.249
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 240 vom 19. September 1992, S. 15 = WuW/E EV 2009
105. Péchiney/Viag – M.198
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 25. November 1992, S. 7 = WuW 1992, 921
106. Rhône-Poulenc/SNIA – M.206
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 18. August 1992, S. 23 = WuW/E 1983
107. BTR/Pirelli – M.253
Entscheidung der Kommission vom 17. August 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 265 vom 14. Oktober 1992, S. 5 = WuW/E EV 2013
108. Volvo/Lex (2) – M.261
Entscheidung der Kommission vom 4. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 18. September 1992, S. 11 = WuW 1992, 921
109. Avesta/British Steel/NCC – M.239
Entscheidung der Kommission vom 4. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 9 = WuW 1992, 922
110. Elf Aquitaine-Thyssen/Minol – M.235
Entscheidung der Kommission vom 4. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 232 vom 10. September 1992, S. 14 = WuW/E EV 1878
111. Allianz/DKV – M. 251
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 9 = WuW/E EV 1885
112. CCIE/GTE – M.258
Entscheidung der Kommission vom 25. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 10 = WuW 1992, 923
113. Linde/Fiat – M.256
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 7. Oktober 1992, S. 10 = WuW/E EV 1989

114. Ahold/Jerónimo Martins – M.263
Entscheidung der Kommission vom 29. September 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 261 vom 10. Oktober 1992, S. 10 = WuW 1992, 1014
115. Du Pont/ICI – M.214
Entscheidungen der Kommission vom 3. Juni 1992 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 30. September 1992 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 7 vom 13. Januar 1993, S. 13 = WuW 1992, 1012
116. Air France/Sabena – M.157
Entscheidung der Kommission vom 5. Oktober 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 21. Oktober 1992, S. 5 = WuW/E EV 1948
117. VTG/BPTL – M.265
Entscheidung der Kommission vom 12. Oktober 1992 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 279 vom 28. Oktober 1992, S. 8 = WuW 1992, 1014
118. Fortis/ La Caixa – M.254
Entscheidung der Kommission vom 5. November 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 297 vom 13. November 1992, S. 4 = WuW 1993, 37
119. Mannesmann/Hoesch – M.222
Entscheidungen der Kommission vom 14. Juli 1992 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 12. November 1992 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 114 vom 8. Mai 1993, S. 34 = WuW 1993, 35
120. Rhône Poulenc Chimie/SITA – M.266
Entscheidung der Kommission vom 26. November 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 319 vom 5. Dezember 1992, S. 6 = WuW 1993, 36
121. British Airways/TAT – M.259
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 326 vom 11. Dezember 1992, S. 16 = WuW 1993, 37
122. Del Monte/Royal Foods/Anglo American – M.277
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 331 vom 16. Dezember 1992, S. 13 = WuW 1993, 108
123. PepsiCo/KAS – M.289
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 8 vom 13. Januar 1993, S. 2 = WuW 1993, 109
124. Sextant BGT-VDO – M.290
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 14. Januar 1993, S. 3 = WuW 1993, 108
125. Waste Management International/S.A.E – M.283
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1993, S. 5 = WuW 1993, 108
126. Crédit Lyonnais/BFG Bank – M.296
Entscheidung der Kommission vom 11. Januar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 17. Februar 1993, S. 18 = WuW/E EV 2024
127. Philips/Thomson/Sagem – M.293
Entscheidung der Kommission vom 18. Januar 1993 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 22 vom 26. Januar 1993, S. 2 = WuW 1993, 286
128. Tesco/Catteau – M.301
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 17. Februar 1993, S. 18 = WuW 1993, 214
129. VWAG/VAG (UK) Limited – M.304
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 12. Februar 1993, S. 12 = WuW 1993, 215

130. Sara Lee/BP Food Division – M.299
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 13. Februar 1993, S. 12 = WuW 1993, 215
131. British Airways/Dan Air – M.278
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 11. März 1993, S. 5 = WuW 1993, 286
132. CEA Industrie/France Télécom/Finmeccanica/SGS-Thomson – M.216
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 11. März 1993, S. 5 = WuW/E EV 2044
133. Ericsson/Hewlett-Packard – M.292
Entscheidung der Kommission vom 12. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 83 vom 24. März 1993, S. 5 = WuW 1993, 389
134. Sanofi/Yves St. Laurent – M.312
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 89 vom 31. März 1993, S. 3 = WuW/E EV 2021
135. Matra/Cap Gemini Sogeti – M.272
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 30. März 1993, S. 8 = WuW/E EV 2041
136. SITA-RPC/SCORI – M.295
Entscheidung der Kommission vom 19. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 30. März 1993, S. 9 = WuW/E EV 2035
137. Kingfisher/Darty – M.300
Entscheidung der Kommission vom 22. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 87 vom 27. März 1993, S. 8 = WuW 1993, 390
138. Fletcher Challenge/ Methanex – M.331
Entscheidung der Kommission vom 31. März 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 98 vom 7. April 1993, S. 12 = WuW/E EV 2030
139. Zürich/MMI – M.286
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 112 vom 22. April 1993, S. 4 = WuW/E EV 2047
140. Degussa/Ciba-Geigy – M.317
Entscheidung der Kommission vom 5. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 15. April 1993, S. 10 = WuW/E EV 2026
141. Gehe AG/OCP SA – M.328
Entscheidung der Kommission vom 5. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 24. April 1993, S. 5 = WuW/E EV 2017
142. Alcan/Inespal/Palco – M.322
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 24. April 1993, S. 5 = WuW 1993, 489
143. Thomson/Shorts – M.318
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 136 vom 15. Mai 1993, S. 4 = WuW/E EV 2049
144. Ahold/Jerónimo Martins/Inovação – M.320
Entscheidung der Kommission vom 19. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 117 vom 28. April 1993, S. 2 = WuW 1993, 490
145. Harrisons & Crosfield/AKZO – M.310
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 8. Mai 1993, S. 5 = WuW/E EV 2053
146. Procordia/Erbamont – M.323
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 8. Mai 1993, S. 5 = WuW/E EV 2089

147. Schweizerische Kreditanstalt/Schweizerische Volksbank – M.335
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 147 vom 27. Mai 1993, S. 6 = WuW/E EV 2060
148. KNP/BT/VRG – M.291
Entscheidungen der Kommission vom 18. Januar 1993 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 4. Mai 1993 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 217 vom 27. August 1993, S. 35 = WuW 1993, 213
149. DASA/Fokker – M.237
Entscheidung der Kommission vom 10. Mai 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 136 vom 15. Mai 1993, S. 4 = WuW/E EV 2093
150. Hoechst/Wacker – M.284
Entscheidung der Kommission vom 10. Mai 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 22. Juni 1993, S. 4 = WuW 1993, 630
151. IBM France /CGI – M.336
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 151 vom 2. Juni 1993, S. 5 = WuW 1993, 630
152. Deutsche Bank/Banco de Madrid – M.314
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 26. Juni 1993, S. 11 = WuW 1993, 743
153. Codan/Hafnia – M.344
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 22. Juni 1993, S. 4 = WuW 1993, 743
154. AEGON/Scottish Equitable – M.349
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 3. Juli 1993, S. 4 = WuW 1993, 744
155. JCSAT/SAJAC – M.346
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 219 vom 13. August 1993, S. 14 = WuW 1993, 918
156. WestLB/Thomas Cook – M.350
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 11. August 1993, S. 4 = WuW/E EV 2087
157. Toyota Motor Corp./Walter Frey/Toyota France – M.326
Entscheidung der Kommission vom 1. Juli 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 9. Juli 1993, S. 4 = WuW 1993, 745
158. Pasteur-Mérieux/Merck – M.285
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1993 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 188 vom 10. Juli 1993, S. 10 = WuW 1994, 38
159. Costa Crociere/Chargeurs/Accor – M.334
Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 204 vom 28. Juli 1993, S. 5 = WuW 1993, 918
160. Société Générale de Belgique/Générale de Banque – M.343
Entscheidung der Kommission vom 3. August 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 20. August 1993, S. 2 = WuW 1993, 920
161. Commerzbank/CCR C – M.357
Entscheidung der Kommission vom 9. August 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 221 vom 17. August 1993, S. 4 = WuW 1993, 919
162. BHF/CCF/Charterhouse – M.319
Entscheidung der Kommission vom 30. August 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 247 vom 10. September 1993, S. 4 = WuW 1993, 920
163. Rhône-Poulenc/SNIA (II) – M.355
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 272 vom 8. Oktober 1993, S. 6

164. Alcatel/STC – M.366
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 259 vom 23. September 1993, S. 3 = WuW 1994, 38
165. British Telecom/MCI – M.353
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 259 vom 23. September 1993, S. 3 = WuW 1994, 39
166. Nestlé/Italgel – M.362
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 270 vom 6. Oktober 1993, S. 5 = WuW 1993, 921
167. Arvin/Sogefi – M.360
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 305 vom 11. November 1993, S. 11 = WuW 1993, 921
168. Thyssen/Balzer – M.365
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 276 vom 14. Oktober 1993, S. 18 = WuW 1994, 229
169. Cyanamid/Shell – M.354
Entscheidung der Kommission vom 1. Oktober 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 9. Oktober 1993, S. 6 = WuW/E EV 2099
170. Volvo/Procordia – M.196
Entscheidung der Kommission vom 11. Oktober 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 19. Oktober 1993, S. 4 = WuW 1994, 40
171. Knorr-Bremse/Allied Signal – M.337
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 4. November 1993, S. 6 = WuW/E EV 2105
172. Synthomer/Yule Catto – M.376
Entscheidung der Kommission vom 22. Oktober 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 10. November 1993, S. 5 = WuW 1994, 41
173. McCormick/CPC/Rabobank/Ostmann – M.330
Entscheidung der Kommission vom 29. Oktober 1993 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW/E EV 2157
174. Fortis/CGER – M.342
Entscheidung der Kommission vom 15. November 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 1994, S. 13 = WuW 1994, 42
175. Continental/Kaliko/DG-Bank/Benecke – M.363
Entscheidung der Kommission vom 29. November 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 11. Dezember 1993, S. 11 = WuW/E EV 2129
176. UAP/VINCI – M.384
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 3 vom 5. Januar 1994, S. 5 = WuW 1994, 536
177. Philips/Grundig – M.382
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 11. Dezember 1993, S. 11 = WuW/E EV 2113
178. Kali + Salz/MdK/Treuhand – M.308
Entscheidungen der Kommission vom 16. August 1993 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 14. Dezember 1993 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 186 vom 21. Juli 1994, S. 38 = WuW 1994, 118
179. BAI/Banca Popolare di Lecco – M.391
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 6. Januar 1994, S. 3 = WuW 1994, 536

180. Pilkington-Techint/SIV – M.358
Entscheidungen der Kommission vom 2. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 21. Dezember 1993 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 158 vom 25. Juni 1994, S. 24 = WuW 1994, 436
181. Hoechst/Schering – M.392
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 1994, S. 3 = WuW/E EV 2122
182. Mannesmann/RWE/Deutsche Bank – M.394
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1993 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 1994, S. 3 = WuW/E EV 2116
183. Akzo/Nobel Industrier – M.390
Entscheidung der Kommission vom 10. Januar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 19 vom 22. Januar 1994, S. 13 = WuW 1994, 536
184. SNECMA/TI – M.368
Entscheidung der Kommission vom 17. Januar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 12. Februar 1994, S. 12 = WuW 1994, 537
185. Mannesmann/Vallourec/Ilva – M.315
Entscheidungen der Kommission vom 20. September 1993 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 31. Januar 1994 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 102 vom 21. April 1994, S. 15 = WuW/E EV 2193
186. Rhône Poulenc-SNIA /Nordfaser – M.399
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 12. Februar 1994, S. 13 = WuW 1994, 537
187. Generali/Central Hispano-Generali – M.404
Entscheidung der Kommission vom 9. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 25. Februar 1994, S. 3 = WuW 1994, 918
188. Neste/Statoil – M.361
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 99 vom 8. April 1994, S. 13 = WuW/E EV 2171
189. CWB/Goldmann Sachs/Tarkett – M.395
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 67 vom 4. März 1994, S. 11 = WuW 1994, 437
190. RWE/Mannesmann – M.408
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 5. März 1994, S. 5 = WuW/E EV 2177
191. Rütgers Werke AG/Hüls Troisdorf AG – M.401
Entscheidung der Kommission vom 2. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 95 vom 6. April 1994, S. 6 = WuW/E EV 2180
192. Ford/Hertz – M.397
Entscheidung der Kommission vom 7. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 121 vom 3. Mai 1994, S. 4 = WuW 1994, 646
193. ABB/Renault Automation – M.409
Entscheidung der Kommission vom 9. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 80 vom 17. März 1994, S. 11 = WuW 1994, 648
194. Philips/Hoechst – M.406
Entscheidung der Kommission vom 11. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 81 vom 18. März 1994, S. 3 = WuW 1994, 648
195. BMW/Rover – M.416
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 30. März 1994, S. 23 = WuW/E EV 2188

196. Newspaper Publishing – M.423
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 85 vom 22. März 1994, S. 6 = WuW/E EV 2185
197. Unilever France/Ortiz Miko (II) – M.422
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1994 (Art. 6 Abs. 1b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 19. April 1994, S. 3 = WuW 1994, 841
198. BS/BT – M.425
Entscheidung der Kommission vom 28. März 1994 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 134 vom 17. Mai 1994, S. 4 = WuW/E EV 2136
199. CGP/GEC Alsthom/KRP/Kone – M.420
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 20. April 1994, S. 4 = WuW 1994, 650
200. Rhône-Poulenc/Cooper – M.426
Entscheidung der Kommission vom 18. April 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 113 vom 23. April 1994, S. 2 = WuW 1994, 650
201. AGF/La Union y El Fénix – M.403
Entscheidung der Kommission vom 25. April 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 155 vom 7. Juni 1994, S. 7 = WuW 1994, 842
202. Allied Lyons/HWE-Pedro Domecq – M.400
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 126 vom 7. Mai 1994, S. 10 = WuW 1994, 842
203. Viag/Bayernwerk – M.417
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 168 vom 21. Juni 1994, S. 11 = WuW/E EV 2139
204. GE/ENI/Nuovo Pignone (II) – M.440
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 162 vom 14. Juni 1994, S. 7 = WuW 1994, 918
205. Hüls/Phenolchemie – M.439
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 25. Mai 1994, S. 4 = WuW 1994, 843
206. ERC/NRG Victory – M.433
Entscheidung der Kommission vom 27. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 17. Juni 1994, S. 8 = WuW/E EV 2143
207. Sidmar NV/Klöckner Stahl GmbH – M.444
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 17. Juni 1994, S. 9 = WuW/E EV 2221
208. Winterthur/DBV – M.429
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 168 vom 21. Juni 1994, S. 11 = WuW/E EV 2147
209. Medeol SA/Elosua SA – M.431
Entscheidung der Kommission vom 6. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 169 vom 22. Juni 1994, S. 10 = WuW 1994, 919
210. BSN/Euralim – M.445
Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG C 269 vom 27. September 1994, S. 7 = WuW 1994, 845
211. GKN/Brambles/Leto Recycling – M.448
Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 17. Juni 1994, S. 9 = WuW/E EV 2154
212. Avesta (II) – M.452
Entscheidung der Kommission vom 9. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG C 179 vom 1. Juli 1994, S. 7 = WuW 1994, 845

213. Banco Santander/Banesto – M.455
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 30. Juni 1994, S. 16 = WuW 1994, 919
214. Rhône-Poulenc/Caffaro – M.427
Entscheidung der Kommission vom 17. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 259 vom 16. September 1994, S. 2 = WuW 1994, 846
215. Daimler-Benz AG/RWE AG – M.441
Entscheidung der Kommission vom 20. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 30. Juni 1994, S. 15 = WuW/E EV 2148
216. La Roche/Syntex – M.457
Entscheidung der Kommission vom 20. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 30. Juni 1994, S. 15 = WuW/E EV 2259
217. Electrolux/AEG – M.458
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 9. Juli 1994, S. 14 = WuW/E EV 2265
218. Procter & Gamble/VP Schickedanz (II) – M.430
Entscheidungen der Kommission vom 17. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 21. Juni 1994 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 354 vom 31. Dezember 1994, S. 32 = WuW 1995, 24
219. AGF/Assubel – M.450
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 215 vom 5. August 1994, S. 13 = WuW 1994, 921
220. PowerGen/NRG Energy/Morrison Knudsen/Mibrag – M.402
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 189 vom 12. Juli 1994, S. 5 = WuW 1994, 921
221. Tractebel/Synatom – M.466
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 185 vom 7. Juli 1994, S. 3 = WuW 1994, 921
222. Holdercim/Cedest – M.460
Entscheidungen der Kommission vom 6. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 b und
Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 211 vom 2. August 1994, S. 5
223. PWT/Minemet – M.473
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 3. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 922
224. Ingersoll-Rand/MAN – M.479
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 20. August 1994, S. 6 = WuW 1994, 923
225. Elf Atochem/Rütgers – M.442
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 23. August 1994, S. 5 = WuW 1994, 922
226. Voith/Sulzer (II) – M.478
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 13. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 846
227. Schneider/AEG – M.447
Entscheidung der Kommission vom 1. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 270 vom 28. September 1994, S. 3 = WuW 1994, 1020
228. Kirch/Richemont/Telepiù – M.410
Entscheidung der Kommission vom 2. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 13. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 1020

229. Holdercim/Origny-Desvrouise – M.486
Entscheidung der Kommission vom 5. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 26. August 1994, S. 3 = WuW 1994, 1021
230. Sanofi/Kodak – M.480
Entscheidung der Kommission vom 12. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 9. September 1994, S. 2 = WuW 1994, 1021
231. Delhaize/PG – M.471
Entscheidung der Kommission vom 22. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 27. August 1994, S. 3 = WuW 1995, 118
232. Matra Marconi Space/British Aerospace Systems – M.437
Entscheidung der Kommission vom 23. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 245 vom 1. September 1994, S. 9
233. GE/CIGI – M.465
Entscheidung der Kommission vom 29. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 29. September 1994, S. 3 = WuW 1995, 118
234. Gencor/Shell – M.470
Entscheidung der Kommission vom 29. August 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 29. September 1994, S. 3 = WuW 1995, 118
235. Tractebel/Distrigaz (II) – M.493
Entscheidung der Kommission vom 1. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 249 vom 7. September 1994, S. 3
236. Klöckner & Co./Computer 2000 – M.492
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 29. Oktober 1994, S. 5 = WuW 1995, 119
237. Marconi/Finmeccanica – M.496
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 10. September 1994, S. 10 = WuW 1995, 119
238. Vesuvius/Wülfrath – M.472
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 259 vom 16. September 1994, S. 2 = WuW 1994, 1022
239. Bertelsmann/News International/Vox – M.489
Entscheidung der Kommission vom 6. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 1. Oktober 1994, S. 9 = WuW 1995, 116
240. BMSC/UPSA – M.464
Entscheidung der Kommission vom 6. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 284 vom 12. Oktober 1994, S. 3 = WuW 1995, 209
241. Commercial Union/Groupe Victoire – M.498
Entscheidung der Kommission vom 12. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 299 vom 27. Oktober 1994, S. 5 = WuW 1995, 210
242. American Home Products (AHP)/American Cyanamid – M.500
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 5. Oktober 1994, S. 3 = WuW/E EV 2225
243. Jefferson Smurfit/St. Gobain – M.499
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 284 vom 12. Oktober 1994, S. 3 = WuW 1995, 210
244. VAG/SAB – M.502
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 6. Oktober 1994, S. 3 = WuW/E EV 2257
245. Rheinelektra/Cofira/Dekra – M.485
Entscheidung der Kommission vom 26. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 284 vom 12. Oktober 1994, S. 4 = WuW/E EV 2228

246. CINVen/CIE Management II/BP Nutrition – M.459
Entscheidung der Kommission vom 29. September 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 299 vom 27. Oktober 1994, S. 5 = WuW 1995, 211
247. Matra Marconi Space/Satcomms – M.497
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 1. November 1994, S. 3 = WuW 1995, 209
248. Avesta (III) – M.504
Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 326 vom 24. November 1994, S. 4 = WuW 1995, 211
249. General RE/Kölnische Rück – M.491
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 312 vom 9. November 1994, S. 5 = WuW 1995, 211
250. BHF/CCF (II)– M.508
Entscheidung der Kommission vom 28. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 318 vom 15. November 1994, S. 7 = WuW 1995, 212
251. British Steel/Svensk Stål AB/NSD – M.503
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 350 vom 10. Dezember 1994, S. 3 = WuW 1995, 212
252. Rhône-Poulenc Italia/Ambiente – M.513
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 19. November 1994, S. 5 = WuW 1995, 389
253. UAP/Provincial – M.512
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 19. November 1994, S. 5 = WuW 1995, 212
254. MSG Media Service – M.469
Entscheidungen der Kommission vom 18. Juli 1994 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 9. November 1994 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 364 vom 31. Dezember 1994, S. 1 = WuW/E EV 2231
255. Ericsson/Raychem – M.519
Entscheidung der Kommission vom 21. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 350 vom 10. Dezember 1994, S. 3 = WuW 1995, 390
256. British Aerospace/VSEL – M.528
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 348 vom 9. Dezember 1994, S. 6 = WuW 1995, 391
257. KKR/Borden – M.517
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 20. Dezember 1994, S. 6 = WuW 1995, 391
258. SAPPI/DLJMB/UBS/WARREN – M.526
Entscheidung der Kommission vom 28. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 5 = WuW 1995, 390
259. Scandinavian Project – M.522
Entscheidung der Kommission vom 28. November 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 343 vom 6. Dezember 1994, S. 13 = WuW 1995, 390
260. Thomson CSF/Deutsche Aerospace – M.527
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 16. März 1995, S. 4 = WuW/E EV 2295
261. GEC/VSEL – M.529
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 23. Dezember 1994, S. 20
262. Shell/Monteshell – M. 505
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 28. April 1995, S. 2 = WuW 1995, 485

263. Bayer/Hoechst – JV textile dyestuff – M.534
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 379 vom 31. Dezember 1994, S. 34 = WuW 1995, 485
264. Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST – M.484
Entscheidungen der Kommission vom 21. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 21. Dezember 1994 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 251 vom 19. Oktober 1995, S. 18 = WuW 1995, 388
265. Mannesmann Demag/Delaval Stork – M.535
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 28. Januar 1995, S. 4 = WuW 1995, 485
266. Viag/Sanofi – M.521
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 6 = WuW 1995, 486
267. VOX (II) – M.525
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 5 = WuW 1995, 486
268. Cable and Wireless/Schlumberger – M.532
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 10. Februar 1995, S. 2 = WuW 1995, 486
269. Elf Atochem/Shell Chimie – M.475
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1994 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 35 vom 11. Februar 1995, S. 4
270. Sidmar/Klöckner (II) – M.537
Entscheidung der Kommission vom 9. Januar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 37 vom 14. Februar 1995, S. 3 = WuW 1995, 486
271. Texaco/Norsk Hydro – M.511
Entscheidung der Kommission vom 9. Januar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 28. Januar 1995, S. 3 = WuW 1995, 486
272. Direct Line/Bankinter – M.520
Entscheidung der Kommission vom 12. Januar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 134 vom 1. Juni 1995, S. 5 = WuW 1995, 487
273. Akzo Nobel/Monsanto – M.523
Entscheidung der Kommission vom 19. Januar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 37 vom 14. Februar 1995, S. 3 = WuW 1995, 487
274. Recticel SA/CWW-Gerko Akustik GmbH & Co. KG – M.531
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 21. Juli 1995, S. 10 = WuW 1995, 584
275. TWD/Akzo-Kuagtextil – M.533
Entscheidung der Kommission vom 10. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 23. Februar 1995, S. 5 = WuW 1995, 584
276. Mercedes-Benz/Kässbohrer – M.477
Entscheidungen der Kommission vom 14. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 14. Februar 1995 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 211 vom 6. September 1995, S. 1 = WuW 1995, 385
277. Siemens/Italtel – M.468
Entscheidungen der Kommission vom 14. Oktober 1994 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 17. Februar 1995 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 161 vom 12. Juli 1995, S. 27 = WuW 1995, 388
278. CEGELEC/AEG – M.540
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 71 vom 23. März 1995, S. 7 = WuW 1995, 585

279. Svenska Cellulosa/PWA – M.549
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 57 vom 7. März 1995, S. 6 = WuW 1995, 584
280. Zurigo/Banco di Napoli – M.543
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 8. März 1995, S. 4 = WuW 1995, 585
281. Glaxo/Wellcome – M.555
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 16. März 1995, S. 3 = WuW 1995, 585
282. Dalgety/The Quaker Oats Company – M.554
Entscheidung der Kommission vom 13. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 82 vom 4. April 1995, S. 4 = WuW 1995, 586
283. Union Carbide/Enichem – M.550
Entscheidung der Kommission vom 13. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 123 vom 19. Mai 1995, S. 3 = WuW 1995, 585
284. Nokia Corporation/SP Tyres UK Ltd – M.548
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 163 vom 29. Juni 1995, S. 9 = WuW 1995, 816
285. Winterthur/Schweizer Rück – M.518
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 25. März 1995, S. 18 = WuW 1995, 586
286. La Rinascente/Cedis Migliarini – M.558
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 71 vom 23. März 1995, S. 7 = WuW 1995, 586
287. British Steel/UES – M.563
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 105 vom 26. April 1995, S. 7 = WuW 1995, 586
288. Securicor/Datatrak – M.561
Entscheidung der Kommission vom 20. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 82 vom 4. April 1995, S. 4 = WuW/E EV 2300
289. CGI/Dassault – M.571
Entscheidung der Kommission vom 24. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 100 vom 22. April 1995, S. 3 = WuW 1995, 587
290. Omnitel – M.538
Entscheidung der Kommission vom 27. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 96 vom 20. April 1995, S. 3 = WuW/E EV 2303
291. Torrington/NSK – M.536
Entscheidung der Kommission vom 28. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 25. April 1995, S. 7 = WuW 1995, 587
292. Allianz/Elvia/Lloyd Adriatico – M.539
Entscheidung der Kommission vom 3. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 14. Juli 1995, S. 4 = WuW 1995, 818
293. Behringwerke AG/Armour Pharmaceutical Co. – M.495
Entscheidung der Kommission vom 3. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 134 vom 1. Juni 1995, S. 4 = WuW 1995, 818
294. GEHE/AAH – M.572
Entscheidung der Kommission vom 3. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 117 vom 12. Mai 1995, S. 8 = WuW/E EV 2311
295. Alfred C. Toepfer/Champagne Céréales – M.557
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 25. April 1995, S. 7 = WuW/E EV 2315

296. Havas Voyage/American Express – M.564
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 117 vom 12. Mai 1995, S. 8 = WuW/E EV 2318
297. Hoogovens/Klöckner – M.578
Entscheidung der Kommission vom 11. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 243 vom 20. September 1995, S. 5 = WuW 1995, 817
298. ING/Barings – M.573
Entscheidung der Kommission vom 11. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 6. Mai 1995, S. 6 = WuW/E EV 2322
299. Volvo/VME – M.575
Entscheidung der Kommission vom 11. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 25. April 1995, S. 7 = WuW 1995, 819
300. Solvay/Wienerberger – M.565
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 170 vom 6. Juli 1995, S. 6 = WuW 1995, 819
301. TBT Communication AB/British Telecommunications/Teledanmark/
Telenor – M.570
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 154 vom 21. Juni 1995, S. 4 = WuW 1995, 819
302. Burda/Blockbuster – M.579
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 129 vom 25. Mai 1995, S. 5 = WuW 1995, 820
303. GE/Power Controls BV – M.577
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 163 vom 29. Juni 1995, S. 8 = WuW 1995, 820
304. Kirch/Richemont/Multichoice/Telepiù – M.584
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 129 vom 25. Mai 1995, S. 6 = WuW/E EV 2326
305. EDS/Lufthansa – M.560
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 163 vom 29. Juni 1995, S. 8 = WuW 1995, 820
306. Ingersoll-Rand/Clark Equipment – M.588
Entscheidung der Kommission vom 15. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 154 vom 21. Juni 1995, S. 4 = WuW 1995, 817
307. CLT/Disney/Super RTL – M.566
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 144 vom 10. Juni 1995, S. 23 = WuW 1996, 27
308. Saudi Aramco/MOH – M.574
Entscheidung der Kommission vom 23. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 158 vom 24. Juni 1995, S. 4 = WuW 1996, 27
309. Seagram/MCA – M.589
Entscheidung der Kommission vom 29. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 16. Juni 1995, S. 11 = WuW 1996, 28
310. Incheape plc/Gestetner Holdings PLC – M.583
Entscheidung der Kommission vom 1. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 5. August 1995, S. 3 = WuW 1996, 27
311. EDF/EDISON-ISE – M.568
Entscheidung der Kommission vom 8. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 241 vom 16. September 1995, S. 4 = WuW 1996, 28
312. Ferruzzi Finanziaria/Fondiararia – M.576
Entscheidung der Kommission vom 9. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 158 vom 24. Juni 1995, S. 4 = WuW 1996, 28

313. Generali/Comit/R. Flemings – M.586
Entscheidung der Kommission vom 15. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 263 vom 10. Oktober 1995, S. 3 = WuW 1995, 1007
314. Hoechst/Marion Merrell Dow – M.587
Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 193 vom 27. Juli 1995, S. 5 = WuW 1995, 1007
315. Daimler-Benz/Carl Zeiss – M.598
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 276 vom 21. Oktober 1995, S. 10 = WuW 1996, 28
316. Volvo/Henlys – M.593
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 177 vom 12. Juli 1995, S. 7 = WuW 1995, 1008
317. Swiss Bank Corporation/S.G. Warburg – M.597
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 14. Juli 1995, S. 4 = WuW 1995, 1007
318. Babcock/Siemens/BS Railcare – M.542
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 20. Juli 1995, S. 8 = WuW 1996, 29
319. Employers Reinsurance Corporation/Frankona Rückversicherungs AG –
M.600 Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 18. Oktober 1995, S. 5 = WuW 1996, 29
320. Employers Reinsurance Corporation/Aachener Rückversicherungs-
Gesellschaft AG – M.601
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 18. Oktober 1995, S. 5 = WuW 1996, 29
321. DOW/BUNA – M.591
Entscheidung der Kommission vom 4. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 15. Juli 1995, S. 17 = WuW 1996, 29
322. Voest Alpine Industrieanlagenbau GmbH/Davy International Ltd – M.585
Entscheidung der Kommission vom 7. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 246 vom 22. September 1995, S. 2 = WuW 1996, 30
323. Mitsubishi Bank/Bank of Tokyo – M.596
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 2. August 1995, S. 5 = WuW 1996, 30
324. Nordic Satellite Distribution – M.490
Entscheidungen der Kommission vom 24. März 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 19. Juli 1995 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 53 vom 2. März 1996, S. 20 = WuW/E EV 2343
325. Swissair/Sabena – M.616
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 200 vom 4. August 1995, S. 10 = WuW 1996, 107
326. ATR/BAe – M.551
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 264 vom 11. Oktober 1995, S. 8 = WuW 1996, 215
327. Generali/Comit/Previnet – M.606
Entscheidung der Kommission vom 26. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 263 vom 10. Oktober 1995, S. 4 = WuW 1995, 1007
328. RWE-DEA/Enichem Augusta – M.612
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 12. August 1995, S. 11 = WuW 1995, 1007

329. Dresdner Bank/Kleinwort Benson – M.611
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 12. August 1995, S. 11 = WuW 1995, 1007
330. Jefferson Smurfit Group plc/Munksjo AB – M.613
Entscheidung der Kommission vom 31. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 28. September 1995, S. 3 = WuW 1995, 1008
331. CLF/HBB – M.617
Entscheidung der Kommission vom 10. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 241 vom 16. September 1995, S. 4 = WuW 1995, 1008
332. Cable and Wireless/VEBA – M.618
Entscheidung der Kommission vom 16. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 5. September 1995, S. 3 = WuW 1995, 1008
333. Generali/France Vie - France Iard – M.614
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 244 vom 21. September 1995, S. 9 = WuW 1995, 1009
334. UAP/Sun Life – M.627
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 292 vom 7. November 1995, S. 8
335. Thomson-CSF/Teneo/Indra – M.620
Entscheidung der Kommission vom 22. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 264 vom 11. Oktober 1995, S. 9 = WuW 1996, 108
336. Nordic Capital/Transpool – M.625
Entscheidung der Kommission vom 23. August 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 243 vom 20. September 1995, S. 5 = WuW 1995, 1009
337. Frantschach/Bischof + Klein – M.581
Entscheidung der Kommission vom 5. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 13. September 1995, S. 3 = WuW 1995, 1009
338. Noranda Forest/Glunz – M.599
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 11. November 1995, S. 6 = WuW 1996, 108
339. Ricoh/Gestetner – M.622
Entscheidung der Kommission vom 12. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 264 vom 11. Oktober 1995, S. 9 = WuW 1996, 109
340. Albacom – M.604
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 278 vom 24. Oktober 1995, S. 8 = WuW 1996, 213
341. Orkla/Volvo – M.582
Entscheidungen der Kommission vom 23. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 20. September 1995 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG L 66 vom 16. März 1996, S. 17 = WuW 1995, 1004
342. Rhône Poulenc/Fisons – M.632
Entscheidung der Kommission vom 21. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 263 vom 10. Oktober 1995, S. 4 = WuW 1996, 109
343. Generale Bank/Credit Lyonnais Bank Nederland – M.628
Entscheidung der Kommission vom 25. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 31. Oktober 1995, S. 10 = WuW 1996, 110
344. Upjohn/Pharmacia – M.631
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 294 vom 9. November 1995, S. 9 = WuW 1996, 110
345. KNP BT/Société Générale – M.640
Entscheidung der Kommission vom 3. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 19. Oktober 1995, S. 3 = WuW 1996, 111

346. ABB/Daimler-Benz – M.580
Entscheidungen der Kommission vom 23. Juni 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 18. Oktober 1995 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 11 vom 14. Januar 1997, S. 1 = WuW 1996, 25
347. CGER-Banque/SNCI – M.643
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 293 vom 8. November 1995, S. 8 = WuW 1996, 379
348. Rhône-Poulenc Chimie/Engelhard – M.615
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 293 vom 8. November 1995, S. 7 = WuW 1996, 380
349. Swiss Life/INCA – M.644
Entscheidung der Kommission vom 25. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 18. November 1995, S. 17 = WuW 1996, 111
350. Chase Manhattan/Chemical Banking – M.642
Entscheidung der Kommission vom 26. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 33 vom 6. Februar 1996, S. 7 = WuW 1996, 111
351. Repola/Kymmene – M.646
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 318 vom 29. November 1995, S. 3 = WuW 1996, 112
352. Henkel/Schwarzkopf – M.630
Entscheidung der Kommission vom 31. Oktober 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 11. November 1995, S. 7 = WuW 1996, 379
353. Unisource/Telefónica – M.544
Entscheidung der Kommission vom 6. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 13 vom 18. Januar 1996, S. 3 = WuW 1996, 214
354. Canal+/UFA/MDO – M.655
Entscheidung der Kommission vom 13. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 15 vom 20. Januar 1996, S. 4 = WuW 1996, 216
355. Crown Cork & Seal/Carnaud Metalbox – M.603
Entscheidungen der Kommission vom 25. Juli 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 14. November 1995 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG L 75 vom 23. März 1996, S. 38 = WuW 1996, 378
356. GE Capital/Sovac – M.659
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 2. Dezember 1995, S. 21 = WuW 1996, 380
357. Seagate/Conner – M.656
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 334 vom 12. Dezember 1995, S. 3 = WuW 1996, 216
358. McDermott/ETPM – M.648
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 330 vom 8. Dezember 1995, S. 9 = WuW 1996, 380
359. CEP/Groupe de la Cité – M.665
Entscheidung der Kommission vom 29. November 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 338 vom 16. Dezember 1995, S. 3
360. Johnsons Controls/Roth Frères – M.666
Entscheidung der Kommission vom 5. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 3 vom 6. Januar 1996, S. 17 = WuW 1996, 380
361. RTZ/CRA – M.660
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 22 vom 26. Januar 1996, S. 10 = WuW 1996, 381

362. Montedison/Groupe Vernes/SCI – M.639
Entscheidung der Kommission vom 8. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 347 vom 28. Dezember 1995, S. 17 = WuW 1996, 381
363. Charterhouse/Porterbrook – M.669
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 350 vom 30. Dezember 1995, S. 18 = WuW 1996, 381
364. GRS Holding – M.664
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 8 vom 13. Januar 1996, S. 4
365. Elsag Bailey/Hartmann & Braun AG – M.670
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 30. Januar 1996, S. 7 = WuW 1996, 381
366. SBG/Rentenanstalt – M.650
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 1996, S. 5 = WuW 1996, 214
367. Alumix/Alcoa – M.675
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG C 121 vom 25. April 1996, S. 14 = WuW 1996, 382
368. BLG/Bawag – M.621
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 1996, S. 5 = WuW 1996, 382
369. Demag/Komatsu – M.674
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 10. Februar 1996, S. 17 = WuW 1996, 382
370. Leisure Plan – M.662
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 63 vom 2. März 1996, S. 5 = WuW 1996, 383
371. Lyonnaise des eaux/Northumbrian Water – M.567
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 16. Januar 1996, S. 3
372. British Telecommunications/VIAG – M.595
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 15 vom 20. Januar 1996, S. 4
373. Channel Five – M.673
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 57 vom 27. Februar 1996, S. 3 = WuW 1996, 214
374. Ericsson/Ascom II – M.676
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 19 vom 23. Januar 1996, S. 10
375. Minorco/Tilcon – M.678
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 30. Januar 1996, S. 7
376. Philips/Origin – M.668
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 28. Februar 1996, S. 3 = WuW 1996, 383
377. Röhm/Ciba-Geigy/TFL Ledertechnik – M.657
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 60 vom 29. Februar 1996, S. 9 = WuW 1996, 583
378. Skanska Fastigheter/Securum Förvaltning – M.677
Entscheidung der Kommission vom 8. Januar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 54 vom 23. Februar 1996, S. 3 = WuW 1996, 584

379. STRABAG/Bank Austria/STUAG – M.661
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 38 vom 10. Februar 1996 = WuW/E EV 2399
380. Kimberly-Clark/Scott – M.623
Entscheidungen der Kommission vom 12. September 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 16. Januar 1996 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 183 vom 23. Juli 1996, S. 1 = WuW 1996, 581
381. AT&T/Philips – M.651
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C. 99 vom 2. April 1996, S. 8 = WuW 1997, 37
382. Nokia/Autoliv – M.686
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 69 vom 7. März 1996, S. 3 = WuW 1996, 584
383. Royal Bank of Scotland/Bank of Ireland – M.681
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 57 vom 27. Februar 1996, S. 3 = WuW 1996, 993
384. Siemens/Lagardère – M.685
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 86 vom 23. März 1996, S. 8 = WuW 1997, 37
385. BP/Sonatrach – M.672
Entscheidung der Kommission vom 12. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 72 vom 12. März 1996, S. 5 = WuW 1997, 38
386. Elektrowatt/Landis & Gyr – M.692
Entscheidung der Kommission vom 12. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 69 vom 7. März 1996, S. 3 = WuW 1997, 37
387. SKF/INA – M.694
Entscheidung der Kommission vom 19. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 16. März 1996, S. 16 = WuW 1997, 38
388. DOW/DuPont – M.663
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 104 vom 10. April 1996, S. 4 = WuW 1997, 38
389. NAW/Saltano/Contrac – M.698
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 102 vom 4. April 1996, S. 19 = WuW 1997, 39
390. ADSB/Belgacom – M.689
Entscheidung der Kommission vom 29. Februar 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 194 vom 5. Juli 1996 = WuW 1997, 39
391. Starck/Wienerberger – M.702
Entscheidung der Kommission vom 1. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 102 vom 4. April 1996, S. 18 = WuW 1997, 39
392. Tomkins/Gates – M.699
Entscheidung der Kommission vom 4. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 124 vom 27. April 1996, S. 18 = WuW 1996, 584
393. GTS Hermes/Hit Rail BV – M.683
Entscheidung der Kommission vom 5. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 1. Juni 1996, S. 13 = WuW 1997, 40
394. Toro Assicurazioni/Banca di Roma – M.707
Entscheidung der Kommission vom 5. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 16. März 1996, S. 16 = WuW 1997, 39
395. Preussag/Elco Looser – M.714
Entscheidung der Kommission vom 14. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 130 vom 3. Mai 1996, S. 13 = WuW 1997, 40

396. Phoenix/Comifar – M.718
Entscheidung der Kommission vom 20. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 101 vom 3. April 1996, S. 4 = Bull. EU 3-1996, 28
397. Textron/Valois – M.721
Entscheidung der Kommission vom 20. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 26. Juni 1996, S. 2 = Bull. EU 3-1996, 27
398. Unilever/Diversey – M.704
Entscheidung der Kommission vom 20. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 113 vom 18. April 1996, S. 10 = Bull. EU 3-1996, 27
399. GEHE/Lloyds Chemists – M.716
Entscheidungen der Kommission vom 22. März 1996 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1996, 995
400. Generali/Unicredito – M.711
Entscheidung der Kommission vom 25. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 132 vom 4. Mai 1996, S. 3 = WuW 1996, 993
401. Viacom/Bear Stearns – M.717
Entscheidung der Kommission vom 25. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 132 vom 4. Mai 1996, S. 3 = Bull. EU 3-1996, 29
402. Lockheed Martin/Loral Corporation – M.697
Entscheidung der Kommission vom 27. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 314 vom 24. Oktober 1996, S. 9 = WuW 1997, 125
403. Deutsche Telekom/SAP-S – M.705
Entscheidung der Kommission vom 29. März 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 17. September 1996, S. 16 = WuW 1997, 126
404. Bosch/Allied Signal – M.726
Entscheidung der Kommission vom 9. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 155 vom 30. Mai 1996, S. 11 = WuW 1997, 126
405. Zeneca/VanderHave – M.556
Entscheidung der Kommission vom 9. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 188 vom 28. Juni 1996, S. 10 = WuW 1997, 126
406. Kvaerner/Travalgar – M.731
Entscheidung der Kommission vom 15. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 135 vom 7. Mai 1996, S. 6 = WuW 1997, 127
407. Tenéo/Merill Lynch/Bankers Trust – M.722
Entscheidung der Kommission vom 15. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 159 vom 4. Juni 1996, S. 4 = WuW 1996, 994
408. GEC Alsthom/Tarmac/Central IMU – M.729
Entscheidung der Kommission vom 18. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 3. August 1996, S. 4 = WuW 1997, 127
409. Nordic Capital/Euroc – M.732
Entscheidung der Kommission vom 18. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 159 vom 4. Juni 1996, S. 5 = WuW 1997, 127
410. Gencor/Lonrho – M.619
Entscheidungen der Kommission vom 28. Dezember 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 18. April 1996 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 11 vom 14. Januar 1997, S. 30 = WuW 1996, 579
411. NatWest/Schroder/Sheffield Forgemasters – M.738
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 199 vom 9. Juli 1996, S. 4 = WuW 1997, 128

412. Shell/Montecatini – M.269
Entscheidungen der Kommission vom 7. Februar 1994 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 8. Juni 1994 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 332 vom 22. Dezember 1994, S. 48 = WuW 1995, 25
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1996 (Aufhebung der Auflagen)
ABl. EG Nr. L 294 vom 19. November 1996, S. 10
413. BHF-Bank/Credit Commercial de France – M.710
Entscheidung der Kommission vom 2. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 154 vom 29. Mai 1996, S. 25 = WuW 1997, 128
414. Krupp II – M.740
Entscheidung der Kommission vom 2. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 144 vom 16. Mai 1996, S. 3 = WuW 1997, 128
415. Frantschach/Bischof + Klein/Volfin – M.733
Entscheidung der Kommission vom 8. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 1. Juni 1996, S. 13 = WuW 1996, 997
416. GEC/Thomson-CSF II – M.724
Entscheidung der Kommission vom 15. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 26. Juni 1996, S. 2 = WuW 1997, 129
417. CGEA/NSC/Networks SouthCentral – M.748
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 191 vom 2. Juli 1996, S. 6 = WuW 1996, 996
418. Thomson/Daimler-Benz – M.744
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 179 vom 22. Juni 1996, S. 3 = WuW 1996, 996
419. Toro Assicurazioni/Nuova Tirrena – M.742
Entscheidung der Kommission vom 22. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 191 vom 2. Juli 1996, S. 3 = WuW 1996, 996
420. Hoechst/Klöckner-Werke/Hartfolien – M.605
Entscheidung der Kommission vom 23. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 8 = WuW 1996, 996
421. Ford/Mazda – M.741
Entscheidung der Kommission vom 24. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 179 vom 22. Juni 1996, S. 3 = WuW 1996, 905
422. Emerson/Caterpillar – M.700
Entscheidung der Kommission vom 31. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 195 vom 6. Juli 1996, S. 14 = WuW 1996, 905
423. Cereol/Aceprosa – M.720
Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 7 = WuW 1996, 905
424. Exxon/DSM – M.708
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 15. Oktober 1996, S. 4 = WuW 1996, 904
425. Creditanstalt/Koramic – M.755
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 317 vom 26. Oktober 1996, S. 38 = WuW 1996, 904
426. Sun Alliance/Royal Insurance – M.759
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 2. August 1996, S. 12 = WuW 1996, 904
427. ADIA/ECCO – M.765
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 3. August 1996, S. 5 = WuW 1996, 903

428. Sara Lee/Aoste Holding SA – M.758
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 9 = WuW 1996, 903
429. Crédit Agricole/Banque Indosuez – M.756
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 6. August 1996, S. 10 = WuW 1996, 903
430. Röhm/Rohm and Haas – M.719
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 3. August 1996, S. 4 = WuW 1996, 903
431. Bayernwerk/Gaz de France – M.745
Entscheidung der Kommission vom 1. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 5 = WuW 1997, 129
432. Hong Kong Aircraft Engineering Services Limited – M.775
Entscheidung der Kommission vom 1. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 3. August 1996, S. 5 = WuW 1997, 129
433. Bayer/Hüls – M.751
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 17. September 1996, S. 16 = WuW 1997, 129
434. BPB/Isover – M.735
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 226 vom 3. August 1996, S. 6 = WuW 1996, 994
435. Saint-Gobain/Poliet – M.764
Entscheidung der Kommission vom 4. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 2. August 1996, S. 14 = WuW 1997, 130
436. IP/Reuters – M.730
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 19. September 1996, S. 7 = WuW 1997, 130
437. AMB/Rodutch – M.771
Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 8 = WuW 1997, 130
438. Lucas/Varity – M.768
Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 6 = WuW 1997, 130
439. Enderly/SBE – M.789
Entscheidung der Kommission vom 15. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 7 = WuW 1997, 130
440. Ciba-Geigy/Sandoz – M.737
Entscheidungen der Kommission vom 2. Mai 1996 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 17. Juli 1996 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 201 vom 29. Juli 1997, S. 1 = WuW 1997, 125
441. RTL/Veronica/Endemol – M.553
Entscheidungen der Kommission vom 22. Mai 1995 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 20. September 1995 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 134 vom 5. Juni 1996, S. 32 = WuW/E EV 2371
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1996
(Die Untersagung wurde durch eine Genehmigung mit Auflagen ersetzt)
ABl. EG L Nr. 294 vom 19. November 1996, S. 14
442. Swissair/Allders International – M.782
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 268 vom 14. September 1996, S. 6 = WuW 1997, 131
443. 3M/Hoechst – M.757
Entscheidung der Kommission vom 18. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 9 = WuW 1997, 131

444. PTT Post/TNT-GD Net – M.787
Entscheidung der Kommission vom 22. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 360 vom 29. November 1996, S. 3 = WuW 1997, 131
445. Chevron/British Gas/Nova/NGC – M.747
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 360 vom 29. November 1996, S. 3 = WuW 1997, 132
446. IFIL/Worms/Saint-Louis – M.750
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 5 = WuW 1997, 132
447. Melitta/Dow-Newco – M.734
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 4 = WuW 1997, 131
448. Norsk Hydro/Arnyca (Enichem Agricoltura) – M.769
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 13. September 1996, S. 6 = WuW 1997, 132
449. Thomson-CSF/Finmeccanica/Elettronica – M.767
Entscheidung der Kommission vom 29. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 310 vom 19. Oktober 1996, S. 9 = WuW 1997, 132
450. BP/Mobil – M.727
Entscheidung der Kommission vom 7. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 381 vom 17. Dezember 1996, S. 8 = WuW 1997, 133
451. Thomas Cook/Sunworld – M.785
Entscheidung der Kommission vom 7. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 279 vom 25. September 1996, S. 4 = WuW 1997, 133
452. CCB/CLF – M.736
Entscheidung der Kommission vom 8. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 17. Oktober 1996, S. 3 = WuW 1997, 133
453. Siemens/Sommer Allibert Industrie – M.800
Entscheidung der Kommission vom 14. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 363 vom 3. Dezember 1996, S. 3 = WuW 1997, 36
454. General Electric/CompuNet – M.798
Entscheidung der Kommission vom 18. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 324 vom 30. Oktober 1996, S. 10 = WuW 1997, 133
455. Klöckner/ARUS – M.760
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 47 vom 15. Februar 1997, S. 4 = WuW 1997, 133
456. GrantRail – M.797
Entscheidung der Kommission vom 22. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 361 vom 30. November 1996, S. 4 = WuW 1997, 134
457. InfraLeuna – M.796
Entscheidung der Kommission vom 23. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 16. Oktober 1996, S. 5 = WuW 1997, 134
458. British Airways/TAT II – M.806
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 316 vom 25. Oktober 1996, S. 11 = WuW 1997, 134
459. AGF/Camat – M.777
Entscheidung der Kommission vom 27. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 307 vom 16. Oktober 1996, S. 5 = Bull. EU 7/8-1996, 37
460. Auchan/Pão de Açúcar – M.804
Entscheidung der Kommission vom 27. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 17. Oktober 1996, S. 4 = WuW 1997, 135

461. Rewe/Billa – M.803
Entscheidung der Kommission vom 27. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 15. Oktober 1996, S. 4 = WuW 1997, 135
462. Creditanstalt-Bankverein/Treibacher/KLG – M.811
Entscheidung der Kommission vom 30. August 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 8 vom 11. Januar 1997, S. 4 = WuW 1996, 905
463. AgrEvo/Marubeni – M.788
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW 1996, 906
464. GEC Alsthon NV/AEG – M.705
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 17. Oktober 1996, S. 4 = WuW 1996, 906
465. CEGELEC/AEG II – M.762
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 17. Oktober 1996, S. 3 = WuW 1996, 906
466. Schering/Gehe-Jenapharm – M.781
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 15. Oktober 1996, S. 3 = WuW 1996, 907
467. n-tv – M.810
Entscheidung der Kommission vom 16. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 366 vom 5. Dezember 1996, S. 10 = WuW 1996, 907
468. British Aerospace/Lagardère SCA – M.820
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 22 vom 22. Januar 1997, S. 6 = WuW 1996, 908
469. Allianz/Hermes – M.813
Entscheidung der Kommission vom 27. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 384 vom 19. Dezember 1996, S. 4 = WuW 1997, 136
470. Temic/Leica – M.792
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 1. November 1996, S. 22 = WuW 1997, 135
471. Bertelsmann/CLT – M.779
Entscheidung der Kommission vom 7. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 4. Dezember 1996, S. 3 = Bull. EU 10-1996, 27
472. British Gas Trading Ltd/Group 4 Utility Services – M.791
Entscheidung der Kommission vom 7. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 374 vom 11. Dezember 1996, S. 8 = WuW 1997, 136
473. CGEA/South Eastern Train Company Ltd. – M.816
Entscheidung der Kommission vom 7. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 353 vom 23. November 1996, S. 10 = WuW 1997, 134
474. John Deere Capital Corp/Lombard North Central plc – M.823
Entscheidung der Kommission vom 7. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 359 vom 28. November 1996, S. 11 = WuW 1997, 136
475. Baxter/Immuno – M.821
Entscheidung der Kommission vom 9. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 386 vom 20. Dezember 1996, S. 11 = Bull. EU 10-1996, 27
476. Thyssen/Böhler-Uddeholm – M.829
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 351 vom 22. November 1996, S. 10 = WuW 1997, 134
477. DBKOM – M.827
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 168 vom 3. Juni 1997, S. 5 = Bull. EU 10-1996, 28

478. Norsk Hydro/Enichem Agricoltura-Terni II – M.832
Entscheidung der Kommission vom 25. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 366 vom 5. Dezember 1996, S. 12 = WuW 1997, 132
479. Schweizer Rück/Mercantile & General Reinsurance Company – M.828
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 390 vom 24. Dezember 1996, S. 32 = WuW 1997, 36
480. Gillette/Duracell – M.836
Entscheidung der Kommission vom 8. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 4. Dezember 1996, S. 4 = WuW 1997, 36
481. PTT Post/TNT/GD Express Worldwide – M.843
Entscheidung der Kommission vom 8. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 19 vom 18. Januar 1997, S. 4 = WuW 1997, 131
482. Allianz/Vereinte – M.812
Entscheidung der Kommission vom 11. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 114 vom 12. April 1997, S. 5 = WuW 1997, 136
483. ESPN/STAR – M.826
Entscheidung der Kommission vom 11. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 6. Dezember 1996, S. 8 = WuW 1997, 136
484. Metallgesellschaft/Safic Alcan II – M.834
Entscheidung der Kommission vom 21. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 384 vom 19. Dezember 1996, S. 4 = Bull. EU 11-1996, 26
485. Bayernwerk/Isarwerke – M.808
Entscheidungen der Kommission vom 25. November 1996 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1997, 35
486. ELG Haniel/Jewometaal – M.849
Entscheidung der Kommission vom 25. November 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 1. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 11- 1996, 27
487. RWE/Thyssengas – M.713
Entscheidungen der Kommission vom 25. November 1996 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1997, 34
488. Ahold/CSC – M.848
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 18 vom 17. Januar 1997, S. 13 = Bull. EU 12-1996, 54
489. Cardo/Thyssen – M.818
Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 18 vom 17. Januar 1997, S. 13 = Bull. EU 12-1996, 55
490. Saint Gobain/Wacker-Chemie/NOM – M.774
Entscheidungen der Kommission vom 31. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 4. Dezember 1996 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 247 vom 10. September 1997, S. 1 = WuW 1997, 33
491. Bell CableMedia/Cable & Wireless/Videotron – M.853
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 24. Januar 1997, S. 22 = Bull. EU 12-1996, 55
492. Cable & Wireless/Nynex/Bell Canada – M.865
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 24. Januar 1997, S. 22 = Bull. EU 12-1996, 55
493. Promodès/Garosci – M.839
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 16. Januar 1997, S. 15 = Bull. EU 12-1996, 56
494. Generali/Prime – M.859
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 11. März 1997, S. 31 = Bull. EU 12-1996, 56

495. Telecom Éireann – M.802
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 35 vom 4. Februar 1997, S. 4 = Bull. EU 12-1996, 56
496. Textron/Kautex – M.861
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG C 110 vom 9. April 1997, S. 8 = Bull. EU 12-1996, 56
497. Westinghouse/Equipos Nucleares – M.773
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 121 vom 19. April 1997, S. 6 = Bull. EU 12-1996, 56
498. P & O/Nedlloyd – M.831
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 9. April 1997, S. 7 = Bull. EU 12-1996, 57
499. AXA/UAP – M.862
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 7. Februar 1997, S. 6 = Bull. EU 12-1996, 57
500. BT/NS-Telfort – M.855
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 103 vom 2. April 1997, S. 10 = Bull. EU 12-1996, 58
501. GKN/Brambles/Mabeg – M.868
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 103 vom 2. April 1997, S. 10 = Bull. EU 12-1996, 58
502. Coca-Cola Enterprises/Amalgamated Beverages Great Britain – M.794
Entscheidungen der Kommission vom 13. September 1996 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 22. Januar 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 218 vom 9. August 1997, S. 15 = WuW 1997, 331
503. TRW/Magna – M.872
Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 9. April 1997, S. 9 = WuW 1997, 329
504. AMEC/Financière Spie Battignoles/Spie Battignoles – M.874
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 118 vom 16. April 1997 S. 4 = WuW 1997, 329
505. Fortis/MeesPierson – M.850
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW 1997, 330
506. Schweizer RE/Uniorias – M.880
Entscheidung der Kommission vom 7. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 18. April 1997, S. 4 = WuW 1997, 330
507. Prudential/HSBC/Finnish Chemicals – M.883
Entscheidung der Kommission vom 13. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 121 vom 19. April 1997, S. 6 = Bull. EU 1/2-1997, 28
508. KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler – M.884
Entscheidung der Kommission vom 14. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 9. April 1997, S. 9 = WuW 1997, 331
509. RTL 7 – M.878
Entscheidung der Kommission vom 14. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 1. Juli 1997, S. 5 = Bull. EU 1/2-1997, 28
510. DBV/Gothaer/GPM – M.875
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 28. Juni 1997, S. 10 = WuW 1997, 330
511. Philips/Hewlett-Packard – M.846
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 9. April 1997, S. 7 = Bull. EU 1/2-1997, 28

512. Kesko/Tuko – M.784
Entscheidungen der Kommission vom 26. Juli 1996 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 20. November 1996 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 110 vom 26. April 1997, S. 53 = WuW 1997, 32
Entscheidung der Kommission vom 19. Februar 1997 (Art. 8 Abs. 4)
ABl. EG Nr. L 174 vom 2. Juli, S. 47 = WuW 1997, 327
513. ADM/Grace – M.882
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 18. April 1997 S. 6 = Bull. EU 1/2-1997, 29
514. Telia/Ericsson – M.876
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 24. Mai 1997, S. 4 = Bull. EU 1/2-1997, 29
515. Vendex (Vendior)/bis – M.879
Entscheidung der Kommission vom 20. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 162 vom 29. Mai 1997, S. 3 = Bull. EU 1/2-1997, 29
516. UPM-Kymmene/Finnpap – M.871
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 9. April 1997, S. 8 = WuW 1997, 503
517. BGT/EHG-AIM – M.869
Entscheidung der Kommission 26. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 125 vom 22. April 1997, S. 9 = WuW 1997, 330
518. Castle Power/TDF/Candover/Berkshire-HSCo – M.887
Entscheidung der Kommission vom 27. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 18. April 1997, S. 6 = Bull. EU 1/2-1997, 30
519. British Airways/Air Liberté – M.875
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 17. Mai 1997, S. 25 = WuW 1997, 331
520. Wagon-Lits/Carlson – M.867
Entscheidung der Kommission vom 7. März 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 202 vom 2. Juli 1997, S. 4 = Bull. EU 3-1997, 24
521. Bank Austria/Creditanstalt – M.873
Entscheidung der Kommission vom 11. März 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 27. Mai 1997, S. 4 = WuW 1997, 595
522. Recticel/Greiner – M.835
Entscheidung der Kommission vom 19. März 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 205 vom 5. Juli 1997, S. 4 = WuW 1997, 503
523. Birmingham International Airport – M.835
Entscheidung der Kommission vom 25. März 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 137 vom 3. Mai 1997, S. 3 = Bull. EU 3-1997, 26
524. Cereol/Ösat-Ölmühle – M.866
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 146 vom 14. Mai 1997, S. 3 = WuW 1997, 503
525. RSB/Tenex/Fuel Logistic – M.904
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 168 vom 3. Juni 1997, S. 5 = WuW 1997, 502
526. BT/Tele DK/SBB/Migros/UBS – M.900
Entscheidung der Kommission vom 16. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 27. Mai 1997, S. 5 = Bull. EU 4-1997, 26
527. MRW/MHP – M.886
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 27. Mai 1997, S. 5 = WuW 1997, 595

528. Anglo-American Corporation/Lonrho – M.754
Entscheidungen der Kommission vom 16. Dezember 1996 (Art. 6 Abs. 1 c)
vom 23. April 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 149 vom 20. Mai 1998, S. 21 = WUW/E EU-V 64
529. Deutsche Bank/Commerzbank/J.M. Voith – M.891
Entscheidung der Kommission vom 23. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 247 vom 13. August 1997, S. 3 = WuW 1997, 595
530. Go-ahead/VIA/Thameslink – M.901
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 19. August 1997, S. 2 = Bull. EU 4-1997, 27
531. Rheinmetall/British Aerospace/STN Atlas – M.894
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b und
Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 213 vom 15. Juli 1997, S. 7 = WuW 1997, 598
532. Siemens/Huf – M.912
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 214 vom 16. Juli 1997, S. 4 = WuW 1997, 594
533. Tenneco/KNP BT – M.896
Entscheidung der Kommission vom 30. April 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 8. Juli 1997, S. 12 = Bull. EU 4-1997, 28
534. Tesco/ABF – M.914
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 162 vom 29. Mai 1997, S. 3 = Bull. EU 5-1997, 27
535. Agos/Itafinco – M.907
Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 204 vom 4. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 5-1997, 27
536. Warner Bros./Lusomundo/Sogecable – M.902
Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 202 vom 2. Juli 1997, S. 4 = Bull. EU 5-1997, 27
537. British Telecom (BT)/MCI II – M.856
Entscheidungen der Kommission vom 30. Januar 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 14. Mai 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 336 vom 8. Dezember 1997, S. 1 = WuW 1997, 596
538. Samsung/AST – M.920
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 203 vom 3. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 5-1997, 28
539. Tyco/ADT – M.915
Entscheidung der Kommission vom 2. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 26. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 6-1997, 50
540. Mannesmann/Vallourec – M.906
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 5. August 1997, S. 15 = WuW 1997, 806
541. Worms/Saint-Louis – M.909
Entscheidung der Kommission vom 4. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 203 vom 3. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 6-1997, 50
542. Lyonnaise des Eaux/Suez – M.916
Entscheidung der Kommission vom 5. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 8. Juli 1997, S. 12 = Bull. EU 6-1997, 51
543. Clariant/Hoechst – M.911
Entscheidung der Kommission vom 10. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 5. August 1997, S. 15 = WuW 1997, 972

544. PTA/STET/Mobilkom – M.908
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 214 vom 16. Juli 1997, S. 4 = Bull. EU 6-1997, 51
545. Abeille Vie/Viagère/Sinafer – M.919
Entscheidung der Kommission vom 12. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 233 vom 1. August 1997, S. 2 = Bull. EU 6-1997, 51
546. Valinox/Timet – M.917
Entscheidung der Kommission vom 12. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1998, S. 3 = Bull. EU 6-1997, 52
547. Auchan/Leroy Merlin/Ifil/La Rinascente – M.934
Entscheidung der Kommission vom 16. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 10. September 1997, S. 6 = Bull. EU 6-1997, 52
548. Siebe/APV – M.936
Entscheidung der Kommission vom 16. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 10. September 1997, S. 7 = Bull. EU 6-1997, 52
549. BASF/Hoechst – M.845
Entscheidung der Kommission vom 17. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 232 vom 31. Juli 1997, S. 4 = WuW 1997, 972
550. BankAmerica/General Electric/CablEuropa – M.939
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 2. August 1997, S. 4 = Bull. EU 6-1997, 53
551. Deutsche Bank/Dresdner Bank/ESG – M.923
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 4. Oktober 1997, S. 10 = Bull. EU 6-1997, 53
552. DIA/VEBA Immobilien/Deutschbau – M.929
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 226 vom 25. Juli 1997, S. 3 = Bull. EU 6-1997, 53
553. ICI/Unilever – M.845
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 213 vom 15. Juli 1997, S. 6 = Bull. EU 6-1997, 53
554. Blokker/Toys „R“ Us – M.890
Entscheidungen der Kommission vom 21. Februar 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 26. Juni 1997 (Art. 8 Abs. 3 und 4)
ABl. EG Nr. L 316 vom 25. November 1998, S. 1 = WuW/E EU-V 167
555. Ferrostaal/DSD – M.930
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 213 vom 15. Juli 1997, S. 7 = Bull. EU 6-1997, 54
556. VIAG/Goldschmidt – M.922
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 245 vom 12. August 1997, S. 3 = Bull. EU 6-1997, 54
557. CLF CCB (Dexia)/San Paolo/Crediop – M.910
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 10. September 1997, S. 6 = Bull. EU 6-1997, 54
558. Intermarché/Spar – M.946
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 26. Juli 1997, S. 3 = WuW 1997, 702
559. CGEA/EVS/DEGV – M.943
Entscheidung der Kommission vom 2. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 232 vom 31. Juli 1997, S. 4 = Bull. EU 7/8-1997, 27
560. Mederic/Urrpimtec/CRI/Munich RE – M.949
Entscheidung der Kommission vom 2. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 329 vom 31. Oktober 1997, S. 11 = Bull. EU 7/8-1997, 27

561. Merck/Rhône-Poulenc-Merial – M.885
Entscheidung der Kommission vom 2. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 312 vom 14. Oktober 1997, S. 13 = Bull. EU 7/8-1997, 27
562. UBS/Mister Minit – M.940
Entscheidung der Kommission vom 9. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 232 vom 31. Juli 1997, S. 5 = WuW 1997, 805
563. Cable and Wireless/Maersk Data-Nautec – M.951
Entscheidung der Kommission vom 10. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 2. August 1997, S. 4 = Bull. EU 7/8-1997, 28
564. Thomson/Siemens/ATM – M.953
Entscheidung der Kommission vom 18. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 255 vom 20. August 1997, S. 8 = WuW 1997, 807
565. Lear/Keiper – M.937
Entscheidung der Kommission vom 22. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 11. September 1997, S. 3 = WuW 1997, 807
566. SEHB/Viag/PE-Bewag – M.932
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 1997 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1997, 701
567. Boeing/McDonnell Douglas – M.877
Entscheidungen der Kommission vom 19. März 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 30. Juli 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 336 vom 8. Dezember 1997, S. 16 = WuW/EU-V 7
568. Daimler-Benz/Deutsche Teleko-Telematik – M.962
Entscheidung der Kommission vom 31. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 19. August 1997, S. 2 = Bull. EU 7/8-1997, 30
569. Klöckner/ODS – M.918
Entscheidung der Kommission vom 5. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1998, S. 3 = Bull. EU 7/8-1997, 30
570. Norsk Alcoa/Elkem – M.723
Entscheidung der Kommission vom 6. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 9. Oktober 1997, S. 16 = Bull. EU 7/8-1997, 30
571. ADM/Acatos & Hutcheson-Soya Mainz – M.941
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 11. September 1997, S. 3 = Bull. EU 7/8-1997, 31
572. Compaq/Tandem – M.963
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 283 vom 19. September 1997, S. 13 = Bull. EU 7/8-1997, 32
573. Krupp-Hoesch/Thyssen – M.925
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 285 vom 20. September 1997, S. 14 = WuW 1997, 806
574. Stinnes/Haniel Reederei – M.897
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 289 vom 24. September 1997, S. 3 = WuW 1997, 805
575. Philips/Lucent Technologies – M.966
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 10. September 1997, S. 7 = Bull. EU 7/8-1997, 32
576. STET/GET/Unión Fenosa – M.927
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 23. September 1997, S. 8 = Bull. EU 7/8-1997, 32
577. Klöckner/Comercial de Laminados – M.971
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1998, S. 8 = Bull. EU 7/8-1997, 32

578. Lufthansa Cityline/Bombardier/EBJS – M.968
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 285 vom 20. September 1997, S. 14 = Bull. EU 7/8-1997, 33
579. Bain/Hoechst-Dade Behring – M.954
Entscheidung der Kommission vom 2. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 22 vom 23. Januar 1998, S. 22 = Bull. EU 9-1997, 13
580. Fujitsu/Amdahl – M.977
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 305 vom 7. Oktober 1997, S. 6 = Bull. EU 9-1997, 13
581. The Coca-ColaCompany/Carlsberg AS – M.833
Entscheidungen der Kommission vom 2. Mai 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 11. September 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 145 vom 16. Mai 1998, S. 41 = WuW 1997, 973
582. Banco Santander/San Paolo/Finconsumo – M.976
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 8. Oktober 1997, S. 3 = Bull. EU 9-1997, 14
583. Bertelsmann/Burda-HOS Lifeline – M.973
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 360 vom 26. November 1997, S. 8 = Bull. EU 9-1997, 14
584. Bertelsmann/Burda/Springer-HOS MM – M.972
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 360 vom 26. November 1997, S. 8 = Bull. EU 9-1997, 14
585. L'Oréal/Procasa/Cosmétique Iberica/Albesa – M.957
Entscheidung der Kommission vom 19. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 374 vom 10. Dezember 1997, S. 4 = Bull. EU 9-1997, 15
586. Bacob Banque/Banque Paribas Belgique – M.983
Entscheidung der Kommission vom 22. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 342 vom 12. November 1997, S. 17 = Bull. EU 9-1997, 15
587. KLM/Air UK – M.967
Entscheidung der Kommission vom 22. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 372 vom 9. Dezember 1997, S. 20 = Bull. EU 9-1997, 15
588. Frantschach/Bischof + Klein/F+B Verpackungen – M.961
Entscheidung der Kommission vom 26. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 359 vom 25. November 1997, S. 8 = Bull. EU 9-1997, 16
589. Frantschach/MMP/Celulozy Swiecie – M.960
Entscheidung der Kommission vom 26. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 356 vom 22. November 1997, S. 13 = Bull. EU 9-1997, 16
590. Preussag/Voest-Alpine – M.979
Entscheidung der Kommission vom 1. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 314 vom 16. Oktober 1997, S. 6 = WuW/EU-V 5
591. DuPont/ICI – M.984
Entscheidung der Kommission vom 2. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 8. Januar 1998, S. 4 = WuW 1997, 971
592. Fortis/ASLK-CGER – M.981
Entscheidung der Kommission vom 2. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 323 vom 24. Oktober 1997, S. 7 = Bull. EU 10-1997, 25
593. Hagemeyer/ABB Asea Skandia – M.990
Entscheidung der Kommission vom 7. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 376 vom 11. Dezember 1997, S. 11 = Bull. EU 10-1997, 26
594. Crédit Suisse/Winterthur – M.985
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 341 vom 11. November 1997, S. 8 = WuW/EU-V 1

595. Guinness/Grand Metropolitan – M.938
Entscheidungen der Kommission vom 20 Juni 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 15. Oktober 1997 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 1998, 158
596. Messer Griesheim/Hydrogas – M.926
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 376 vom 11. Dezember 1997, S. 11 = Bull. EU 10-1997, 27
597. Shell/Montell – M.1007
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 40 vom 7. Februar 1998, S. 10 = Bull. EU 10-1997, 27
598. Alcoa/Inespal – M.1003
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 27. Januar 1998, S. 7 = Bull. EU 10-1997, 27
599. Dupont/Hitachi – M.994
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 6 vom 10. Januar 1998, S. 2 = Bull. EU 10-1997, 27
600. Ingersoll-Rand/Thermo King – M.1011
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 378 vom 13. Dezember 1997, S. 3 = Bull. EU 10-1997, 27
601. Promodes/Casino – M.991
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 b und
Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 376 vom 11. Dezember 1997, S. 12 = WuW 1998, 45
602. Hannover Re/Skandia – M.1017
Entscheidung der Kommission vom 3. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 30. Januar 1998, S. 5 = Bull. EU 11-1997, 32
603. Maerk DFDS Travel – M.988
Entscheidung der Kommission vom 4. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1998, S. 8 = Bull. EU 11-1997, 32
604. Nordic Capital/Apax Industri – M.1026
Entscheidung der Kommission vom 6. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 15. Januar 1998, S. 9 = Bull. EU 11-1997, 32
605. GE Capital/ Woodchester – M.1018
Entscheidung der Kommission vom 7. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 14. Februar 1998, S. 14 = Bull. EU 11-1997, 32
606. OBS! Danmark – M.998
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 5. Februar 1998, S. 4 = Bull. EU 11-1997, 32
607. Preussag/Hapag-Lloyd – M. 1001⁸⁾
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b und
Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 5. Dezember 1997, S. 5 = WuW/EU-V 27
608. Preussag/TUI – M. 1019⁹⁾
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b und
Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 5. Dezember 1997, S. 5 = WuW/EU-V 27

⁸⁾ Die abschließende Beurteilung der Fälle Preussag/Hapag Lloyd und Preussag/TUI fasste die Kommission in einer Entscheidung zusammen.

⁹⁾ Die abschließende Beurteilung der Fälle Preussag/Hapag Lloyd und Preussag/TUI fasste die Kommission in einer Entscheidung zusammen.

609. Albacom/BT/ENI/Mediaset – M.975
Entscheidung der Kommission vom 13. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 6. Dezember 1997, S. 8 = Bull. EU 11-1997, 33
610. Arbed/Aceralia – M.980
Entscheidung der Kommission vom 18. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 47 vom 12. Februar 1998, S. 6 = Bull. EU 11-1997, 34
611. Cummins/Wärtsilä – M.1015
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 366 vom 4. Dezember 1997, S. 6 = Bull. EU 11-1997, 33
612. Nomura/Blueslate – M.1037
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 118 vom 17. April 1998, S. 4 = Bull. EU 11-1997, 33
613. Siemens/Elektrowatt – M.913
Entscheidungen der Kommission vom 28. Juli 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 18. November 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 88 vom 31. März 1998, S. 1 = WuW/E EU-V 295
614. Jardine/Appleyard – M.1031
Entscheidung der Kommission vom 20. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 116 vom 16. April 1998, S. 3 = Bull. EU 11-1997, 34
615. IFIL/Worms & Cie – M.1023
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 20 vom 22. Januar 1998, S. 14 = Bull. EU 11-1997, 34
616. Shell UK/Gulf Oil (Great Britain) – M.1013
Entscheidung der Kommission vom 28. November 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 27. Januar 1998, S. 6 = Bull. EU 11-1997, 35
617. Compagnie Nationale de Navigation/Sogelfa-CIM – M.1021
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b und
Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 27. Januar 1998, S. 8 = WuW 1998, 46
618. VEBA/Degussa – M.942
Entscheidungen der Kommission vom 2. September 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 3. Dezember 1997 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 201 vom 17. Juli 1998, S. 102 = WuW/E EU-V 92
619. AKZO/PLV-EPL – M. 1049
Entscheidung der Kommission vom 4. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 6. Februar 1998, S. 19 = Bull. EU 12-1997, 44
620. Watt AG (II) – M.958
Entscheidung der Kommission vom 4. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 116 vom 16. April 1998, S. 2 = WuW/E EU-V 61
621. Ameritech/Tele Danmark – M.1046
Entscheidung der Kommission vom 5. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 25 vom 24. Januar 1998, S. 18 = Bull. EU 12-1997, 45
622. Merita/Nordbanken – M.1029
Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 44 vom 10. Februar 1998, S. 5 = Bull. EU 12-1997, 45
623. LGV/BTR – M.1054
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 125 vom 23. April 1998, S. 7 = Bull. EU 12-1997, 45
624. Wolters Kluwer/Reed Elsevier – M.1040
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 13 vom 17. Januar 1998, S. 5 = Bull. EU 12-1997, 45
(Die Anmeldung wurde am 9. März 1998 zurückgenommen.)

625. Lafarge/Redland – M.1030
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b und Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 78 vom 13. März 1998, S. 6 = WuW 1998, 158
626. Swedish Match/KAV – M.997
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 48 vom 13. Februar 1998, S. 5 = WuW 1998, 157
627. Cegetel/Vodafone-SFR – M.1055
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 20. Januar 1998, S. 13 = Bull. EU 12-1997, 46
628. Crédit Suisse First Boston/Barclays – M.1068
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 24. Februar 1998, S. 6 = Bull. EU 12-1997, 47
629. Suez Lyonnaise des Eaux/BFI – M.1059
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 6. Februar 1998, S. 22 = Bull. EU 12-1997, 47
630. Terra Industries/ICI – M.1057
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 30. Januar 1998, S. 7 = Bull. EU 12-1997, 47
631. Axa-UAP/Axa Aurora – M.1033
Entscheidung der Kommission vom 23. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 79 vom 14. März 1998, S. 2 = Bull. EU 12-1997, 49
632. BASF/Shell (II) – M.1041
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 81 vom 17. März 1998, S. 5 = WuW 1998, 156
633. Chrysler/Distributors (Benelux and Germany) – M.1036
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 79 vom 14. März 1998, S. 2 = Bull. EU 12-1997, 47
634. Hochtief/Aer Rianta/Düsseldorf Airport – M.1035
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 61 vom 26. Februar 1998, S. 5 = WuW/EU-V 33
635. Merrill Lynch/Mercury – M.1067
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 11. Februar 1998, S. 3 = Bull. EU 12-1997, 48
636. Metro/Makro – M.1063
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 11. Februar 1998, S. 3 = WuW/EU-V 21
637. Unichem/Alliance Santé – M.1058
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 27. Januar 1998, S. 7 = Bull. EU 12-1997, 49
638. Aceralia/Aristraín – M.1076
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 11. Februar 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 32
639. Eastman Kodak/Sun Chemical – M.1042
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 30. Januar 1998, S. 5 = WuW 1998, 462
640. Maersk Data/Den Danske Bank – DM Data – M.1005
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 11. Februar 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 33
641. Mannesmann/Olivetti/Infostrada – M.1025
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 83 vom 18. März 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 33

642. Spar/Pfannkuch – M.1070
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 14. Februar 1998, S. 14 = WuW 1998, 249
643. Spar/Pro – M.1071
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 14. Februar 1998, S. 13 = WuW 1998, 249
644. Nordic Capital/Mölnlycke Clinical/Kolmi – M.1075
Entscheidung der Kommission vom 20. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 6. Februar 1998, S. 19 = Bull. EU 1/2-1998, 34
645. Dow Jones/NBC-CNBC Europe – M.1081
Entscheidung der Kommission vom 22. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 83 vom 18. März 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 34
646. ING/BBL – M.1061
Entscheidung der Kommission vom 22. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 40 vom 7. Februar 1998, S. 10 = Bull. EU 1/2-1998, 34
647. Paribas Belgique/Paribas Nederland – M.1089
Entscheidung der Kommission vom 26. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 136 vom 1. Mai 1998, S. 19 = Bull. EU 1/2-1998, 35
648. Matra BAE Dynamics/DASA/LFK – M.945
Entscheidung der Kommission vom 27. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 15. Mai 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 35
649. Cable i Televisió de Catalunya – M.1022
Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 101 vom 3. April 1998, S. 31 = Bull. EU 1/2-1998, 35
650. Cableuropa/Spainco/CTC – M.1091
Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 97 vom 31. März 1998, S. 8 = Bull. EU 1/2-1998, 35
651. ECIA/Bertrand Faure – M.1093
Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 48 vom 13. Februar 1998, S. 5 = Bull. EU 1/2-1998, 35
652. Bertelsmann/Burda/Futurekids – M.1072
Entscheidung der Kommission vom 29. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 116 vom 16. April 1998, S. 2 = Bull. EU 1/2-1998, 35
653. Bombardier/Deutsche Waggonbau – M.1064
Entscheidung der Kommission vom 29. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 14. Februar 1998, S. 13 = WuW 1998, 462
654. DFO/Scandlines – M.1045
Entscheidung der Kommission vom 29. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 27. März 1998, S. 16 = WuW 1998, 250
655. Metallgesellschaft/Klöckner Chemiehandel – M.1073
Entscheidung der Kommission vom 29. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 53 vom 21. Februar 1998, S. 7 = Bull. EU 1/2-1998, 36
656. Alpitour/Francorosso – M.1062
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 188 vom 17. Juni 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 36
657. Hoffmann-La Roche/Boehringer Mannheim – M.950
Entscheidungen der Kommission vom 2. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 4. Februar 1998 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 234 vom 21. August 1998, S. 14 = WuW/E EU-V 152
658. Stinnes/BTL – M.1056
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 24. Februar 1998, S. 6 = Bull. EU 1/2-1998, 37

659. Thomson Corporation/Fritidsresor – M.1088
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 27. März 1998, S. 16 = Bull. EU 1/2-1998, 37
660. NEC/Bull/PBN – M.1095
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 53 vom 20. Februar 1998, S. 7 = Bull. EU 1/2-1998, 37
661. Promodès/Catteau – M.1085
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 28. Februar 1998, S. 11 = Bull. EU 1/2-1998, 37
662. Promodès/Simago – M.1087
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 70 vom 6. März 1998, S. 14 = Bull. EU 1/2-1998, 38
663. Société générale/Hambros Bank – M.1096
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 97 vom 31. März 1998, S. 8 = Bull. EU 1/2-1998, 38
664. Agfa-Gevaert/DuPont – M.986
Entscheidungen der Kommission vom 9. Oktober 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 11. Februar 1998 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 211 vom 29. Juli 1998, S. 22 = WuW/E EU-V 87
665. Mannesmann/Philips – M.1053
Entscheidung der Kommission vom 12. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 144 vom 9. Mai 1998, S. 4 = WuW/E EU-V 59
666. BP/Hüls – M.1078
Entscheidung der Kommission vom 13. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 71 vom 7. März 1998, S. 26 = Bull. EU 1/2-1998, 38
667. BAT/Zürich – M.1043
Entscheidung der Kommission vom 16. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 27. März 1998, S. 17 = Bull. EU 1/2-1998, 38
668. CGEA/Linjebuss – M.1100
Entscheidung der Kommission vom 16. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 4. Juli 1998, S. 2 = Bull. EU 1/2-1998, 39
669. GRE/PPP – M.1090
Entscheidung der Kommission vom 16. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 168 vom 3. Juni 1998, S. 12 = Bull. EU 1/2-1998, 39
670. Nestlé/San Pellegrino – M.1065
Entscheidung der Kommission vom 16. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 81 vom 17. März 1998, S. 5 = WuW 1998, 461
671. Caterpillar/Perkins Engines – M.1094
Entscheidung der Kommission vom 23. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 28. März 1998, S. 23 = Bull. EU 1/2-1998, 39
672. British Steel/Europipe – M.1014
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 12. Juni 1998, S. 2 = Bull. EU 1/2-1998, 39
673. CLT - UFA/Havas Intermédiation – M.999
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 85 vom 20. März 1998, S. 2 = Bull. EU 1/2-1998, 40
674. Otto Versand/Actebis – M.1099
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 79 vom 14. März 1998, S. 3 = WuW 1998, 574
675. Bayerische Vereinsbank/FGH Bank – M.1106
Entscheidung der Kommission vom 4. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 116 vom 16. April 1998, S. 3

676. SBG/SBV – M.1108
Entscheidung der Kommission vom 4. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 15. Mai 1998, S. 4 = WuW 1998, 461
677. Adtranz/Siemens/Thyssen-Transrapid Int. – M.987
Entscheidung der Kommission vom 9. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 27. März 1998, S. 17 = WuW 1998, 461
678. Céréol/Sofiprotéol-Saipol – M.1125
Entscheidung der Kommission vom 10. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 97 vom 31. März 1998, S. 9
679. Georg Fischer/DISA – M.1009
Entscheidung der Kommission vom 10. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 125 vom 23. April 1998, S. 7
680. Pinault/Guilbert – M.1117
Entscheidung der Kommission vom 10. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 85 vom 20. März 1998, S. 2
681. Promodès/S21/Gruppo GS – M.1086
Entscheidung der Kommission vom 10. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b und
Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 205 vom 1. Juli 1998, S. 3 = WuW 1998, 966
682. Tengelmann/Gruppo PAM – M.1105
Entscheidung der Kommission vom 10. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 219 vom 15. Juli 1998, S. 9
683. EDFI/ESTAG – M.1107
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 7. Mai 1998, S. 15 = WuW/E EU-V 48
684. Nortel/Norweb – M.1113
Entscheidung der Kommission vom 18. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 123 vom 22. April 1998, S. 3 = Bull. EU 3-1998, 42
685. Bass plc/Saison Holdings BV – M.1133
Entscheidung der Kommission vom 23. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 21. Mai 1998, S. 11
686. Compaq/Digital – M.1120
Entscheidung der Kommission vom 23. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 25. April 1998, S. 21 = WuW 1998, 574
687. Advent International/EMI/WH Smith – M.1112
Entscheidung der Kommission vom 24. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 172 vom 6. Juni 1998, S. 17 = Bull. EU 3-1998, 43
688. Tarmac/Bovis – M.1134
Entscheidung der Kommission vom 24. März 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 154 vom 19. Mai 1998, S. 5
689. Deutag/Ilbau/Sächsische Asphaltmischwerke – M.1079
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 239 vom 30. Juli 1998, S. 18 = WuW 1998, 575
690. Nestlé/Dalgety – M.1127
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 143 vom 8. Mai 1998, S. 28 = WuW/E EU-V 45
691. Royal Bank of Canada/Bank of Montreal – M.1138
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 144 vom 9. Mai 1998, S. 4
692. Winterthur/ARAG – M.1144
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 150 vom 16. Mai 1998, S. 2

693. Rhône-Poulenc/Novalis/Nyltech – M.1083
Entscheidung der Kommission vom 15. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 18. Juli 1998, S. 3
694. Owens-Illinois/BTR Packaging – M.1109
Entscheidung der Kommission vom 21. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 30. Mai 1998, S. 7 = WuW 1998, 573
695. AGF/Royal – M.1131
Entscheidung der Kommission vom 23. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 205 vom 1. Juli 1998, S. 3 = WuW 1998, 691
696. Generali/AMB/Athena – M.1098
Entscheidung der Kommission vom 23. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 9. Juni 1998, S. 5 = WuW 1998, 691
697. Cendant Corporation./NPC – M.1155
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 154 vom 19. Mai 1998, S. 5
698. DLJ/FM Holdings – M.1139
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 1. September 1998, S. 5
699. GE Capital/Sea Containers – M.1020
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 162 vom 28. Mai 1998, S. 4 = Bull. EU 4-1998, 22
700. BBL/American Express – M.1102
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 188 vom 17. Juni 1998, S. 4
701. ICI/Williams – M.1167
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 5
702. Commercial Union/General Accident – M.1142
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 211 vom 7. Juli 1998, S. 3
703. TKS/ITW Signode/Titan – M.970
Entscheidungen der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 6. Mai 1998 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 1998, 575
704. DSM/Koninklijke Gist-Brocades – M.1143
Entscheidung der Kommission vom 7. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 353 vom 19. November 1998, S. 9 = Bull. EU 5-1998, 33
705. Allianz/AGF – M.1082
Entscheidung der Kommission vom 8. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 246 vom 6. August 1998, S. 4 = WuW 1998, 690
706. Koch/Euro Splitter & J. Aron/AGF – M.1178
Entscheidung der Kommission vom 14. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 8. Juli 1998, S. 5
707. GEC Alsthom/Cegelec – M.1164
Entscheidung der Kommission vom 15. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 12. Juni 1998, S. 3 = Bull. EU 5-1998, 34
708. Kredietbank/Cera Bank – M.1122
Entscheidung der Kommission vom 18. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 8. Juli 1998, S. 5 = Bull. EU 5-1998, 34
709. Belgacom/Tele Danmark/Tulip – M.1177
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 213 vom 9. Juli 1998, S. 3

710. BT/ESB – M.1132
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 9. Oktober 1998, S. 5
711. Hermes/Sampo/FGB-FCIC – M.1101
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 8. Juli 1998, S. 6 = WuW/E EU-V 83
712. SHVEnergy/Thyssen Klöckner Recycling – M.1146
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 4. Juli 1998, S. 2
713. VAW/Reynolds Metals – M.1110
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 211 vom 7. Juli 1998, S. 17
714. Price Waterhouse/Coopers & Lybrand – M.1016
Entscheidungen der Kommission vom 21. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 20. Mai 1998 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 50 vom 26. Februar 1999, S. 27 = WuW/E EU-V 251
715. Alcatel/Thomson SA - Thomson CSF – M.1121
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 1. September 1998, S. 6 = Bull. EU 5-1998, 36
716. Dan Transport/Inter Forward – M.1170
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 192 vom 19. Juni 1998, S. 4
717. EDFI/Graninge – M.1169
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 16. Juni 1998, S. 6 = WuW/E EU-V 57
718. Elf Atochem/Atohaas – M.1158
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 18. Juli 1998, S. 3
719. GKN/Brambles/SKP – M.1160
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 177 vom 10. Juni 1998, S. 14
720. Vendex/Bijenkorf – M.1060
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b und
Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 9. September 1998, S. 5 = Bull. EU 5-1998, 36
721. Bertelsmann/Kirch/Premiere – M.993
Entscheidungen der Kommission vom 22. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 27. Mai 1998 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 53 vom 27. Februar 1999, S. 1 = WuW/E EU-V 222
722. Deutsche Telekom/BetaResearch – M.1027
Entscheidungen der Kommission vom 29. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 27. Mai 1998 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 53 vom 27. Februar 1999, S. 31 = WuW/E EU-V 237
723. Telia/Telenor/Schibsted – JV.1
Entscheidung der Kommission vom 27. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 220 vom 31. Juli 1999, S. 28 = WuW/E EU-V 330
724. Alcoa/Alumax – M.1161
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 7. Oktober 1998, S. 5
725. Magna/Steyr – M.1175
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 268 vom 27. August 1998, S. 8

726. STET/GET/Madrid Cable – M.1148
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 5
727. Neste/IVO – M.931
Entscheidung der Kommission vom 2. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 4 = WuW/E EU-V 79
728. Thyssen/Krupp – M.1080
Entscheidung der Kommission vom 2. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 7 = WuW/E EU-V 74
729. Tech Data/Computer 2000 – M.1179
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
730. Alcatel/Thomson CSF – SCS - M.1185
Entscheidung der Kommission vom 4. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 1. September 1998, S. 5
731. Mc Dermott/ETPM (Deconcentration) – M.1154
Entscheidung der Kommission vom 4. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 3
732. GE/Bayer – M.1162
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 6 = Bull. EU 6-1998, 41
733. RWE-DEA/Hüls – M.1174
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 60 vom 2. März 1999, S. 8 = Bull. EU 6-1998, 42
734. Siebe/Eurotherm – M.1195
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 8. Juli 1998, S. 6
735. UPM/Kymmene/April – M.1006
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 219 vom 15. Juli 1998, S. 9
736. AXA/Royale Belge – M.1193
Entscheidung der Kommission vom 12. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 30. Juli 1998, S. 17
737. Arco/Union Texas – M.1200
Entscheidung der Kommission vom 15. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 21. Januar 1999, S. 8
738. Blohm + Voss/Lisnave – M.1004
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 30. Juli 1998, S. 18
739. GEAL/CREA/CGE – M.1186
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 4
740. Kingfisher/Wegert/Promarkt – M. 1188
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 342 vom 10. November 1998, S. 3 = WuW/E EU-V 164
741. Snecma/Messier Dowty – M.1159
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 213 vom 9. Juli 1998, S. 3
742. Drum Holdings/Natwest Equity/CVC – M.1206
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 30. Juli 1998, S. 17

743. Krauss-Maffei/Wegmann – M.1153
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b und Art. 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 217 vom 11. Juli 1998, S. 8 = WuW 1998, 967
744. ENEL/FT/DT – JV.2
Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 8 = WuW 1998, 964
745. CHS Electronics/Metrologie International – M.1192
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 143 vom 21. Mai 1999, S. 6
746. Dupont/Merck – M.1201
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 222 vom 16. Juli 1998, S. 14
747. Travelers/Citicorp – M.1184
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 394 vom 17. Dezember 1998, S. 20 = Bull. EU 6-1998, 43
748. Fortis AG/Generale Bank – M.1172
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 12. August 1998, S. 3 = Bull. EU 6-1998, 43
749. Johnson Controls/Becker – M.1196
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 267 vom 26. August 1998, S. 18
750. SGB/Fortis AG – M.1194
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 4. November 1998, S. 11 = Bull. EU 6-1998, 44
751. DHL/Deutsche Post – M.1168
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 7. Oktober 1998, S. 3 = WuW/E EU-V 159
752. Schweizer Rück/NCM – M.1150
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 9. September 1998, S. 5 = WuW/E EU-V 133
753. Akzo Nobel/Courtaulds – M.1182
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 265 vom 22. August 1998, S. 28 = WuW/E EU-V 106
754. Commercial Union/Berlinische Lebensversicherung AG – M.1129
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 28. Juli 1998, S. 9
755. Lufthansa/Menzies/LCC – M.1165
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 29. Juli 1998, S. 8
756. Magneti Marelli/Telespazio – M.1211
Entscheidung der Kommission vom 2. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 286 vom 15. September 1998, S. 5
757. BAE/SAAB – M.1198
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 41 vom 16. Februar 1999, S. 3 = WuW 1998, 1183
758. Packaging International BV/NV Koninklijke KNP BT – M.1218
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 229 vom 22. Juli 1998, S. 17
759. Dana/Echlin – M.1207
Entscheidung der Kommission vom 6. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 267 vom 26. August 1998, S. 18

760. Halliburton/Dresser – M.1140
Entscheidung der Kommission vom 6. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 30. Juli 1998, S. 16 = WuW/E EU-V 71
761. Maersk Air/LFV Holdings – M.1124
Entscheidung der Kommission vom 6. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 12. August 1998, S. 4
762. BT/Airtel – JV.3
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 21. Dezember 1999, S. 24 = WuW 1998, 965
763. Exxon/Shell – M.1137
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 9 = WuW/E EU-V 129
764. Jefferson Smurfit/Stone Containers – M.1208
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 8
765. Worldcom/MCI (II) – M.1069
Entscheidungen der Kommission vom 3. April 1998 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 8. Juli 1998 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 116 vom 4. Mai 1999, S. 1 = WuW/E EU-V 322
766. Kali+Salz/MdK/Treuhand – M.308¹⁰⁾
Entscheidung der Kommission vom 9. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 3. September 1998, S. 3 = Bull. EU 7/8-1998, 26
767. UTA Telekom AG/Swisscom – M.1199
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 4
768. Ingram/Macrotron – M.1232
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 9
769. Teksid/Norsk Hydro Produksjon/Meridian – M.1189
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 7
770. Cargill/Vandemoortele – M.1126
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 12. August 1998, S. 4
771. Cargill/Vandemoortele JV – M.1227
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW/E EU-V 125
772. TPM/Wood Group – M.1224
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 9. September 1998, S. 4
773. Daimler-Benz/Chrysler – M.1204
Entscheidung der Kommission vom 22. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 8 = WuW/E EU-V 102
774. Alliance Unichem/Unifarma – M.1220
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1998 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1998, 1075

¹⁰⁾ Am 31. März 1999 hob der EuGH die Entscheidung der Europäischen Kommission vom 14. Dezember 1993 (vgl. Nr. 178) auf (Verb. Rs. C-68/94 und C-30/95, Slg. 1998, I-1375). Dies führte zur Wiedereröffnung des Verfahrens. Nach erneuter Überprüfung gab die Europäische Kommission den Zusammenschluss gemäß Art. 6 Abs. 1 b frei.

775. Borealis/IPIC/OMV/PCD – M.1163
Entscheidung der Kommission vom 24. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 9. September 1998, S. 3 = Bull. EU 7/8-1998, 28
776. Alliance Unichem plc/Safa Galenica SA – M.1243
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 9. September 1998, S. 4
777. GEC/GPTH – M.1226
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 10 = WuW/E EU-V 99
778. Particitel International/Cableuropa – M.1251
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 268 vom 27. August 1998, S. 8
779. Valeo/ITT Industries – M.1245
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 5 = WuW/E EU-V 119
780. Cegetel/Canal+/AOL/Bertelsmann – JV.5
Entscheidung der Kommission vom 4. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 28. Januar 2000, S. 4
781. Wacker/Air Products – M.1097
Entscheidung der Kommission vom 4. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 324 vom 22. Oktober 1998, S. 5 = WuW 1998, 1073
782. IVO/Stockholm Energi – M.1231
Entscheidung der Kommission vom 5. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 4
783. Glaverbel/PPG – M.1230
Entscheidung der Kommission vom 7. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 282 vom 11. September 1998, S. 2 = Bull. EU 7/8-1998, 29
784. Tyco International/US Surgical Corp. – M.1223
Entscheidung der Kommission vom 7. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 282 vom 11. September 1998, S. 5 = Bull. EU 7/8-1998, 29
785. Amoco/Repsol/Iberdrola/Ente Vasco de la Energía – M.1190
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 3
786. Ericsson/Nokia/Psion – JV.6
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 365 vom 18. Dezember 1999, S. 2 = Bull. EU 7/8-1998, 30
787. RWE-DEA/Fuchs Petrolub – M.1239
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 282 vom 11. September 1998, S. 2
788. Viag/Orange UK – JV.4
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 16 = WuW 1998, 965
789. Crédit Suisse/Nikko/Msa – M.1273
Entscheidung der Kommission vom 14. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 6. Oktober 1998, S. 11
790. Telia/Sonera/Lithunian Telecommunications – JV.7
Entscheidung der Kommission vom 14. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 16 = WuW 1998, 966
791. CHS Electronics/CHS Far East – M.1257
Entscheidung der Kommission vom 18. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 17. September 1998, S. 10

792. Elf/Texaco/Antifreze JV – M.1135
Entscheidung der Kommission vom 18. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 21. Januar 1999, S. 8
793. Telia/Sonera/Motorola/Omnitel – JV.9
Entscheidung der Kommission vom 18. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 17 = WuW 1998, 966
794. Bank America/Nationsbank – M.1244
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 392 vom 16. Dezember 1998, S. 10 = Bull. EU 7/8-1998, 31
795. CHS/Vobis – M.1265
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 17. September 1998, S. 10 = WuW 1998, 963
796. Kingfisher/BUT – M.1248
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 403 vom 23. Dezember 1998, S. 3 = Bull. EU 7/8-1998, 31
797. Nortel/Bay – M.1263
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 10. September 1998, S. 8 = Bull. EU 7/8-1998, 31
798. Edon/Rova/Reco – M.1260
Entscheidung der Kommission vom 24. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 28. November 1998, S. 9
799. KKR/Willis Corroon – M.1280
Entscheidung der Kommission vom 24. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 385 vom 11. Dezember 1998, S. 4
800. Volkswagen/Rolls-Royce/Cosworth – M.1283
Entscheidung der Kommission vom 24. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 286 vom 15. September 1998, S. 5 = WuW/E EU-V 97
801. Havas/Bertelsmann/Doyma – M.1275
Entscheidung der Kommission vom 27. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 4
802. Paribas/JDC/Gerflor – M.1253
Entscheidung der Kommission vom 27. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 3
803. GEC Marconi/Alenia – M.1258
Entscheidung der Kommission vom 28. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 6. Oktober 1998, S. 12 = WuW/E EU-V 157
804. Harbert Management/DB/Bankers Trust/SPP/Öhman – M.1289
Entscheidung der Kommission vom 31. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 108 vom 17. April 1999, S. 38
805. Paribas/Ecureuil - Vie/ICD – M.1242
Entscheidung der Kommission vom 31. August 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 5
806. CDE/La Henin – M.1279
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 344 vom 12. November 1998, S. 7
807. KNP BT/Allium – M.1270
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 146 vom 27. Mai 1999, S. 6
808. NEC/PBN – M.1276
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 7. Oktober 1998, S. 3

809. Bosch/ZF Friedrichshafen – M.1291
Entscheidung der Kommission vom 14. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 9. Oktober 1998, S. 8 = Bull. EU 9-1998, 25
810. Norske Skog/Abitibi/Hansol – M.1296
Entscheidung der Kommission vom 14. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 6. Oktober 1998, S. 11
811. @Home Benelux BV – JV.11
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 17
812. Allied Signal/AMP – M.1300
Entscheidung der Kommission vom 18. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 9. Oktober 1998, S. 7 = Bull. EU 9-1998, 25
813. Berkshire Hathaway/General RE – M.1306
Entscheidung der Kommission vom 18. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 338 vom 6. November 1998, S. 10
814. Continental/ITT – M.1292
Entscheidung der Kommission vom 18. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 385 vom 11. Dezember 1998, S. 4 = Bull. EU 9-1998, 26
815. Seagram/Polygram – M.1219
Entscheidung der Kommission vom 21. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 9. Oktober 1998, S. 8 = WuW 1998, 1074
816. Cebeko/Plukon – M.1262
Entscheidung der Kommission vom 24. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 17. März 1999, S. 8
817. American Home Products/Monsanto – M.1229
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 4 = WuW/E EU-V 291
818. La Rinascente/Colmark – M.1297
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 1. April 1999, S. 9
819. Deutsche Telekom/Springer/Holtzbrink/Infoseek/Webseek – JV.8
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 220 vom 31. Juli 1999, S. 28 = WuW 1998, 1075
820. Usinor/Finarvedi – M.1203
Entscheidung der Kommission vom 29. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 9-1998, 27
821. Pirelli/Siemens – M.1271
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 4. November 1998, S. 11
822. Wolseley/Hall – M.1308
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 4
823. Hercules/Betzdearborn – M.1304
Entscheidung der Kommission vom 5. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 4. November 1998, S. 10 = Bull. EU 10-1998, 20
824. Voest Alpine Stahl/Vossloh/VAE – M.1259
Entscheidung der Kommission vom 6. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 394 vom 17. Dezember 1998, S. 20 = Bull. EU 10-1998, 21
825. Framatone/Berg Electronics – M.1314
Entscheidung der Kommission vom 8. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 4. November 1998, S. 10

826. ENW/Eastern – M.1315
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 344 vom 12. November 1998, S. 7 = WuW 1998, 1181
827. Renault/Iveco – M.1202
Entscheidung der Kommission vom 22. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 384 vom 10. Dezember 1998, S. 9 = WuW 1998, 1182
828. Kodak/Imation – M.1298
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 17 vom 22. Januar 1999, S. 2 = WuW/E EU-V 287
829. Marsh & McLennan/Segdwick – M.1307
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 372 vom 2. Dezember 1998, S. 10 = WuW 1999, 36
830. Smurfit Condat/CVC – M.1319
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 361 vom 24. November 1998, S. 15
831. Dexia/Argentaria/Credito Local – M.1254
Entscheidung der Kommission vom 28. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 7. Januar 1999, S. 8
832. Johnson & Johnson/DePuy – M.1286
Entscheidung der Kommission vom 28. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 10-1998, 22
833. Constructor/Dexion – M.1318
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 385 vom 11. Dezember 1998, S. 5
834. Retevisión/Móvil – M.1282
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
835. Texaco/Chevron – M.1301
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 130 vom 11. Mai 1999, S. 8 = WuW 1998, 1183
836. Toyota/Daihatsu – M.1326
Entscheidung der Kommission vom 6. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 355 vom 20. November 1998, S. 32 = WuW/E EU-V 185
837. ADEG/EDEKA – M.1303
Entscheidung der Kommission vom 9. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 385 vom 11. Dezember 1998, S. 5
838. LSG/Onexcorp/Sky Chefs/Caterair – M.1269
Entscheidung der Kommission vom 9. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 1. April 1999, S. 9 = WuW/E EU-V 285
839. Skanska/Scancem – M.1157
Entscheidungen der Kommission vom 14. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 11. November 1998 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 183 vom 16. Juli 1999, S. 1 = WuW/E EU-V 353
840. ING/BHF – M.1331
Entscheidung der Kommission vom 16. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 70 vom 13. März 1999, S. 4 = Bull. EU 11-1998, 31
841. Bayer/Chiron Diagnostics – M.1325
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 19 vom 23. Januar 1999, S. 22 = WuW 1999, 37
842. Volvo Aero/ABB/TurboGen – M.1334
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 29. Januar 1999, S. 25

843. SAP/Heidelberger – M.1114
Entscheidung der Kommission vom 23. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW 1999, 37
844. Elenac/Hoechst – M.1287
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 405 vom 24. Dezember 1998, S. 15 = Bull. EU 11-1998, 32
845. Koch Industries/Saba/Hoechst – M.1337
Entscheidungen der Kommission vom 24. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 400 vom 22. Dezember 1998, S. 6
846. Enso/Stora – M.1225
Entscheidungen der Kommission vom 31. Juli 1998 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 25. November 1998 (Art. 8 Abs. 2)
WuW/E EU-V 339
847. Royale Belge/Anhyp – M.1359
Entscheidung der Kommission vom 26. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 9. Februar 1999, S. 6
848. Panagora/DG Bank – JV.14
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 11. März 1999, S. 10 = WuW/E EU-V 217
849. NC/Canal+/CDPQ/BankAmerica – M.1327
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 233 vom 14. August 1999, S. 51 = Bull. EU 12-1998, 56
850. AT&T/TCI – M.1252
Entscheidung der Kommission vom 4. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 12-1998, 57
851. LGV/Dorana/Emtec – M.1320
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
852. Rast- und Tankstätten AG – M.1361
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 15. Januar 1999, S. 4
853. Deutsche Bank/Vianova – M.1336
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 4. Februar 1999, S. 22
854. Eurostar – M.1305
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 256 vom 9. Juni 1999, S. 4 = WuW 1999, 150
855. Metsä-Serla/UK Paper – M.1356
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 6. Februar 1999, S. 5
856. Paribas/CDC/Beaufour – M.1366
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 72 vom 16. März 1999, S. 6
857. BP/Amoco – M.1293
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 112 vom 23. April 1999, S. 33 = WuW/E EU-V 400
858. Dana/Glacier Vandervell – M.1335
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 25 vom 30. Januar 1999, S. 18 = WuW/E EU-V 409
859. Wintershall/ENBW/MVV/WV/DEO – JV.13
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 69 vom 12. März 1999, S. 16 = WuW/E EU-V 215

860. Knorr-Bremse/Bosch – M.1342
Entscheidung der Kommission vom 14. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 3 = WuW 1999, 152
861. ABB/Elsag Bailey – M.1339
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW 1999, 153
862. PTA/Telecom Italia/Telekom Austria – M.1171
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 6. Februar 1999, S. 6 = Bull. EU 12-1998, 59
863. Kingfisher/Castorama – M.1333
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 62 vom 4. März 1999, S. 7 = Bull. EU 12-1998, 59
864. Hugh Baird/Scottish & Newcastle – M.1372
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 62 vom 4. März 1999, S. 8
865. New Holland/Orenstein & Koppel – M.1235
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 124 vom 5. Mai 1999, S. 9 = Bull. EU 12-1998, 59
866. BNP/Dresdner Bank – Austrian JV – M.1340
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 36 vom 10. Februar 1999, S. 16
867. Ford/ZF – M.1368
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 6. Februar 1999, S. 5 = WuW/E EU-V 203
868. OK Ekonomisk Förening/Kuwait Petroleum Sverige AB – M.1256
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 17 vom 22. Januar 1999, S. 2
869. Sair Group/LTU – M.1354
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW/E EU-V 199
870. Thomson/Lucas – M.1332
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 61 vom 3. März 1999, S. 3 = Bull. EU 12-1998, 60
871. Ericsson/Nokia/Psion/Motorola – JV.12
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 18 = WuW/E EU-V 312
872. Peugeot/Credipar – M.1370
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 52 vom 23. Februar 1999, S. 8 = Bull. EU 12-1998, 60
873. Philips/Lucent Technologies (Deconcentration) – M.1358
Entscheidung der Kommission vom 6. Januar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 13. Februar 1999, S. 13 = WuW/E EU-V 197
874. Akzo Nobel/Glaverfin/Eijkelkamp – M.1360
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 17. März 1999, S. 9
875. Lufthansa/Menzies/Sigma AT Manchester – M.1387
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 25 vom 30. Januar 1999, S. 18
876. Newell/Rubbermaid – M.1355
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 3

877. Siebe/BTR – M.1380
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 11. März 1999, S. 10 = Bull. EU 1/2-1999, 43
878. Gaz de France/Bewag/Gasag – M.1402
Entscheidung der Kommission vom 20. Januar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 6. Februar 1999, S. 6 = WuW/E EU-V 368
879. Alba/Otto – M.1394
Entscheidung der Kommission vom 26. Januar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 41 vom 16. Februar 1999, S. 4
880. Pechiney/Samancor – M.1330
Entscheidung der Kommission vom 26. Januar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 41 vom 16. Februar 1999, S. 4 = Bull. EU 1/2-1999, 43
881. EDF/London Electricity – M.1346
Entscheidung der Kommission vom 27. Januar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 1. April 1999, S. 10 = WuW 1999, 365, 371
882. Rexam/PLM – M.1400
Entscheidung der Kommission vom 1. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 69 vom 12. März 1999, S. 15
883. Recoletos/Unedisa – M.1401
Entscheidung der Kommission vom 1. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 17. März 1999, S. 8
884. Volkswagen/Ford/Autoeuropa – M.1375
Entscheidung der Kommission vom 2. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 67 vom 10. März 1999, S. 5 = WuW/E EU-V 249
885. Cargill/Continental Grain – M.1376
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 52 vom 23. Februar 1999, S. 8 = WuW/E EU-V 246
886. Deutsche Bank/Coral – M.1411
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 60 vom 2. März 1999, S. 10
887. Deutsche Bank/Crédit Lyonnais Belgium – M.1398
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 90 vom 31. März 1999, S. 5 = Bull. EU 1/2-1999, 45
888. REWE/Meinl – M.1221
Entscheidungen der Kommission vom 28. September 1998 (Art. 6 Abs. 1 c) und vom 3. Februar 1999 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 274 vom 23. Oktober 1999, S. 1 = WuW/E EU-V 413
889. Tyco/AMP – M.1382
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 60 vom 2. März 1999, S. 10
890. Nordic Capital/Hilding Anders – M.1357
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 62 vom 4. März 1999, S. 8
891. Usinor/Cockerill – M.1329
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 69 vom 12. März 1999, S. 17 = Bull. EU 1/2-1999, 46
892. Dupont/Hoechst/Herberts – M.1363
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 64 vom 6. März 1999, S. 2 = WuW/E EU-V 361
893. International Paper/Union Camp – M.1391
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 63 vom 5. März 1999, S. 4

894. Valmet/Rauma – M.1379
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 56 vom 26. Februar 1999, S. 15 = Bull. EU 1/2-1999, 48
895. Inchape Holdings Hellas/EFG Eurobank – M.1367
Entscheidung der Kommission vom 11. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
896. SCA Packaging/Rexam – M.1418
Entscheidung der Kommission vom 11. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
897. Bertelsmann/Wissenschaftsverlag Springer – M.1377
Entscheidung der Kommission vom 15. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 122 vom 4. Mai 1999, S. 19 = WuW 1999, 366
898. TNT Post Group/Jet Services – M.1405
Entscheidung der Kommission vom 15. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 67 vom 10. März 1999, S. 5 = WuW/E EU-V 276
899. Deutsche Post/Danzas – M.1410
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 102 vom 13. April 1999, S. 9
900. Groupe Cofinoga/BNP – M.1419
Entscheidung der Kommission vom 19. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 80 vom 23. März 1999, S. 7 = Bull. EU 1/2-1999, 49
901. Deutsche Post/Securicor – M.1347
Entscheidung der Kommission vom 23. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 72 vom 16. März 1999, S. 6 = WuW/E EU-V 243
902. Ford/Jardine – M.1435
Entscheidung der Kommission vom 23. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 17. März 1999, S. 9
903. Astra/Zeneca – M.1403
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 335 vom 23. November 1999, S. 3 = WuW/E EU-V 396
904. CVC/WMO-Wavin – M.1437
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 5
905. Halifax/Cetelem – M.1408
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 69 vom 12. März 1999, S. 15
906. La Poste/Denkhaus – M.1371
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 22. Juli 1999, S. 4
907. CRH/Ibstock – M.1423
Entscheidung der Kommission vom 1. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 16. April 1999, S. 4 = Bull. EU 1/2-1999, 49
908. BASF/Svalöf Weibull – M.1420
Entscheidung der Kommission vom 3. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 74 vom 18. März 1999, S. 6
909. Lafarge/Titan – M.1460
Entscheidung der Kommission vom 3. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
910. MMP/AFP – M.1442
Entscheidung der Kommission vom 3. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 19. März 1999, S. 13
911. FCC/Vivendi – M.1365
Entscheidung der Kommission vom 4. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 1. Mai 1999, S. 20 = Bull. EU 3-1999, 45

912. CVC Capital Partners/Dynoplast – M.1349
Entscheidung der Kommission vom 8. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 94 vom 7. April 1999, S. 16
913. Westdeutsche Landesbank/Carlson/Thomas Cook – M.1341
Entscheidung der Kommission vom 8. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 102 vom 13. April 1999, S. 9 = Bull. EU 3-1999, 45
914. Danish Crown/Vestjyske Slagterier – M.1313
Entscheidungen der Kommission vom 6. November 1998 (Art. 6 Abs. 1 c) und vom 9. März 1999 (Art. 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 20 vom 25. Januar 2000, S. 1 = WuW 1999, 481
915. Dura/Adwest – M.1456
Entscheidung der Kommission vom 11. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 130 vom 11. Mai 1999, S. 7
916. TRW/Lucas Variety – M.1462
Entscheidung der Kommission vom 11. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 30. März 1999, S. 8 = Bull. EU 3-1999, 47
917. DaimlerChrysler/Adtranz-ABB Daimler Benz Transportation – M.1446
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 97 vom 9. April 1999, S. 7 = WuW 1999, 480
918. Teksid/Renault – M.1338
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 3
919. Thomson-CSF/Racal Electronics – M.1413
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 94 vom 7. April 1999, S. 16 = Bull. EU 3-1999, 47
920. BAT/Rothmans – M.1415
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 1. Mai 1999, S. 21 = WuW 1999, 479
921. Hyundai/Kia – M.1406
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 3-1999, 48
922. Carrier Corporation/Toshiba – M.1433
Entscheidung der Kommission vom 25. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C. 109 vom 20. April 1999, S. 2 = WuW/E EU-V 309
923. Adecco/Delphi – M.1476
Entscheidung der Kommission vom 26. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C. 176 vom 22. Juni 1999, S. 9
924. Ford/Volvo – M.1452
Entscheidung der Kommission vom 26. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C. 304 vom 21. Oktober 1999, S. 4 = Bull. EU 3-1999, 49
925. Total/PetroFina (II) – M.1464
Entscheidung der Kommission vom 26. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b und Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1999, 479, 481
926. William Hill/Cinven/CVC – M.1488
Entscheidung der Kommission vom 26. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 5
927. BT/AT&T – JV.15
Entscheidungen der Kommission vom 3. Dezember 1998 (Art. 6 Abs. 1 c) und vom 30. März 1999 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 1999, 482

928. Eaton Corporation/Aeroquip-Vickers – M.1466
Entscheidung der Kommission vom 31. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 130 vom 11. Mai 1999, S. 8
929. Lucent Technologies/Ascend Communications – M.1440
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 4 = Bull. EU 4-1999, 25
930. Rabobank – Beeck/Homann – M.1461
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1999 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1999, 481
931. Metallgesellschaft/GEA – M.1477
Entscheidung der Kommission vom 7. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 5 = WuW 1999, 480
932. Thyssen Handel/Mannesmann Handel – M.1369
Entscheidung der Kommission vom 7. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 22. Juli 1999, S. 3 = WuW 1999, 480
933. AXA/GRE – M.1453
Entscheidung der Kommission vom 8. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 30 vom 2. Februar 2000, S. 6 = Bull. EU 4-1999, 26
934. SMS/Mannesmann Demag – M.1450
Entscheidung der Kommission vom 8. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 10 = WuW 1999, 713
935. M. Kingfisher/Grosslabor – M.1482
Entscheidung der Kommission vom 12. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 12
936. Agfa-Gevaert/Sterling – M.1432
Entscheidung der Kommission vom 15. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 11. August 1999, S. 11 = Bull. EU 4-1999, 27
937. Rohm und Haas/Morton – M.1467
Entscheidung der Kommission vom 19. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 4. Juni 1999, S. 7 = Bull. EU 4-1999, 27
938. Gruner + Jahr/Financial Times JV – M.1455
Entscheidung der Kommission vom 20. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 247 vom 31. August 1999, S. 5 = Bull. EU 4-1999, 28
939. Swiss Life/Lloyd Continental – M.1499
Entscheidung der Kommission vom 20. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 137 vom 18. Mai 1999, S. 7
940. AT&T/IBM Global Network – M.1396
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 287 vom 8. Oktober 1999, S. 4 = Bull. EU 4-1999, 28
941. Bertelsmann/Mondadori – M.1407
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 145 vom 26. Mai 1999, S. 4 = Bull. EU 4-1999, 28
942. Deutsche Bank /Bankers Trust – M.1384
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 143 vom 21. Mai 1999, S. 7 = Bull. EU 4-1999, 28
943. Deutsche Telekom/Max Mobil – M.1465
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 143 vom 21. Mai 1999, S. 6 = Bull. EU 4-1999, 29
944. Olivetti/Telecom Italia – M.1496
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 29. Juli 1999, S. 9 = WuW 1999, 717

945. Denso/Magneti Marelli – M.1481
Entscheidung der Kommission vom 26. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 5 = Bull. EU 4-1999, 30
946. Imetal/English China Clays – M.1381
Entscheidung der Kommission vom 26. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 4-1999, 29
947. Fyffes/Carespan – M.1409
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 193 vom 9. Juli 1999, S. 6
948. Carlyle/Honsel – M.1485
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 203 vom 17. Juli 1999, S. 10
949. Matra/Aerospatiale – M.1309
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 133 vom 13. Mai 1999, S. 5 = Bull. EU 4-1999, 30
950. Lear/United Technologies – M.1518
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 26. Juni 1999, S. 18 = Bull. EU 4-1999, 31
951. Sabena/Snecma – M.1449
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 29. Juli 1999, S. 9
952. Vivendi/US Filters – M.1514
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 152 vom 1. Juni 1999, S. 3 = Bull. EU 4-1999, 31
953. Bertelsmann/VIAG/Game Channel – JV.16
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 2. Juli 1999, S. 8 = WuW/E EU-V 350
954. MAN Roland/Omnigraph (II) – M.1448
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 14
955. Thomson/Banco Zaragano/Caja Madrid/Indra – M.1479
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 148 vom 28. Mai 1999, S. 4
956. Bertelsmann/Havas/BOL – M.1459
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 11 = Bull. EU 5-1999, 39
957. Johnson & Son/Melitta/Cofresco – M.1487
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 4. Juni 1999, S. 7
958. Kuoni/First Choice – M.1502
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 3 = Bull. EU 5-1999, 39
959. YIT/Valmet/Rauma – M.1489
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 15
960. Maersk/Safmarine – M.1474
Entscheidung der Kommission vom 7. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 9
961. Singapore Airlines/Rolls-Royce – M.1506
Entscheidung der Kommission vom 10. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 11

962. TPG/Tecnologista – M.1500
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 10
963. Renault/Nissan – M.1519
Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 14 = Bull. EU 5-1999, 39
964. Sanofi/Synthélabo – M.1397¹¹⁾
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 2000, S. 4 = WuW 1999, 714
965. UBS/Groupe Valfond – M.1521
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 155 vom 2. Juni 1999, S. 6
966. Flughafen Berlin – M.1255
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 2. Juli 1999, S. 8 = WuW/E EU-V 302
967. Mannesmann/Bell Atlantic/OPI – JV.17
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 4 = WuW 1999, 717
968. Vofafone/Airtouch – M.1430
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 295 vom 15. Oktober 1999, S. 2 = WuW 1999, 716
969. Robert Bosch/Magneti Marelli – M.1491
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 183 vom 29. Juni 1999, S. 3 = Bull. EU 5-1999, 40
970. United Technologies/Sundstrand – M.1493
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 206 vom 21. Juli 1999, S. 19
971. Ford/Kwik-Fit – M.1526
Entscheidung der Kommission vom 31. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 16. Oktober 1999, S. 10
972. Chronopost/Correos – JV.18
Entscheidung der Kommission vom 1. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 302 vom 19. Oktober 1999, S. 6 = Bull. EU 6-1999, 59
973. General Electric/Alstom – M.1404
Entscheidung der Kommission vom 1. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 205 vom 20. Juli 1999, S. 3
974. Alstom/ABB – M.1484
Entscheidung der Kommission vom 2. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 13. August 1999, S. 5 = Bull. EU 6-1999, 55
975. Solvay/BASF – M.1469
Entscheidung der Kommission vom 2. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 197 vom 14. Juli 1999, S. 2
976. BayWa AG/RWA – M.1362
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 191 vom 8. Juli 1999, S. 7

¹¹⁾ In dem Verfahren Sanofi/Synthélabo erging eine erste Entscheidung nach Art. 6 Abs. 1 b am 15. März 1999. Diese Entscheidung wurde am 21. April 1999 widerrufen, weil sie auf unrichtigen Angaben beruhte. Nach Vervollständigung der Anmeldung durch die Parteien gab die Europäischen Kommission den Zusammenschluss am 17. Mai 1999 gemäß Art. 6 Abs. 1 b unter Auflagen frei.

977. Schneider/Lexel – M.1434
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 12
978. Aegon/Transamerica – M.1498
Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 237 vom 20. August 1999, S. 4
979. Havas Advertising/Media Planning – M.1529
Entscheidung der Kommission vom 10. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 190 vom 7. Juli 1999, S. 5
980. Thomson-CSF/Eurocopter – M.1516
Entscheidung der Kommission vom 10. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 29. Juli 1999, S. 10
981. CSME/MSCA/Rock – M.1522
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1999 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1999, 718
982. TI Group/Walbro – M.1560
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 189 vom 6. Juli 1999, S. 6
983. Getronics/Wang – M.1561
Entscheidung der Kommission vom 15. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 189 vom 6. Juli 1999, S. 6
984. Kingfisher/ASDA – M.1541
Entscheidung der Kommission vom 15. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 233 vom 14. August 1999, S. 50
985. OTTO Versand/Freemans – M.1527
Entscheidung der Kommission vom 16. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 211 vom 23. Juli 1999, S. 15
986. Artemis/Sanofi Beauté – M.1533
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 13. August 1999, S. 6
987. Dupont/Pioneer Hi-Bred International – M.1512
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 22. Juli 1999, S. 3 = WuW/E EU-V 299
988. Lucchini/Ascometal – M.1567
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 19. August 1999, S. 5
989. Ispat/Unimetal – M.1509
Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 193 vom 9. Juli 1999, S. 6
990. Hyundai Electronics/LG Semicon – M.1492
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 13. August 1999, S. 5
991. Astrolink – M.1564
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
992. British Aerospace/GEC Marconi – M.1438
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 241 vom 26. August 1999, S. 8 = Bull. EU 6-1999, 58
993. Cinven/Investcorp/Zeneca Chemicals – M.1558
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 11. August 1999, S. 12

994. CAI/Platinum – M.1580
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 10. August 1999, S. 19
995. Ford/Plastic Omnium – M.1563
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
996. Wind/Enel STC – M.1536
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 24. August 1999, S. 8
997. Babcock Borsig/AE Energietechnik – M.1552
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 233 vom 14. August 1999, S. 50
998. HSBC/RNYC/Safra – M.1590
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 52 vom 24. Februar 2000, S. 27
999. Novartis/Maïsadour – M.1497
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 22. Juli 1999, S. 4 = Bull. EU 6-1999, 58
1000. Deutsche Post/Danzas/Nedlloyd – M.1513
Entscheidung der Kommission vom 1. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 221 vom 3. August 1999, S. 6 = WuW 1999, 982
1001. CVC/Danone/Gerresheimer – M.1539
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 214 vom 27. Juli 1999, S. 7
1002. Gränges/Norsk Hydro – M.1569
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 29. Juli 1999, S. 10
1003. ISS/Abilis – M.1572
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 248 vom 1. September 1999, S. 10
1004. Norsk Hydro/Saga – M.1573
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 221 vom 3. August 1999, S. 7
1005. AT&T/Unisource/AUCS – M.1581
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 17. November 1999, S. 7
1006. Deutsche Post/ASG – M.1549
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 10. August 1999, S. 18 = WuW 1999, 982
1007. Heidelberger Zement/Scancem – M.1562
Entscheidung der Kommission vom 12. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 220 vom 31. Juli 1999, S. 27 = WuW 1999, 981
1008. Rhodia/Donau Chemie/Albright & Wilson – M.1517
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 248 vom 1. September 1999, S. 10 = WuW 1999, 983
1009. DFDS/FLS Industries/DAN Transport – M.1585
Entscheidung der Kommission vom 14. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 11. August 1999, S. 11 = Bull. EU 7/8-1999, 21
1010. Statoil/ICA – M.1471
Entscheidung der Kommission vom 14. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)

1011. British Steel/Hoogovens – M.1595
Entscheidung der Kommission vom 15. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 277 vom 30. September 1999, S. 5
1012. BT/AT&T/Japan Telecom – M.1510
Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
1013. EDF/South Western Electricity – M.1606
Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 248 vom 1. September 1999, S. 9
1014. Tyco/Raychem – M.1588
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 342 vom 30. November 1999, S. 12
1015. General Motors Acceptance Corporation/AAS – M.1603
Entscheidung der Kommission vom 22. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 11. August 1999, S. 12
1016. Pinault-Printemps-Redoute/Gucci – M.1534
Entscheidung der Kommission vom 22. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 290 vom 12. Oktober 1999, S. 2 = WuW 1999, 983
1017. AT&T/Mediaone – M.1551
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 277 vom 30. September 1999, S. 5 = WuW 1999, 983
1018. Goodyear/Sumitomo – M.1470
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 10. August 1999, S. 19 = WuW 1999, 982
1019. Mo Och Domsjö/SCA – M.1556
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 264 vom 20. September 1999, S. 18
1020. Toyota Motor/Toyota Denmark – M.1592
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 248 vom 1. September 1999, S. 9
1021. Wal-Mart/ASDA – M.1612
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 7. August 1999, S. 12
1022. France Telecom/Editel/Lince – M.1553
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 5
1023. Hicks, Muse, Tate & Furst Investment Partners/Hillsdown Holdings – M.1598
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 1. Oktober 1999, S. 4
1024. Lufthansa/Amadeus/Start – M.1547
Entscheidung der Kommission vom 2. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 241 vom 26. August 1999, S. 8 = WuW 1999, 984
1025. Meritor/ZF Friedrichshafen – M.1589
Entscheidung der Kommission vom 2. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 262 vom 16. September 1999, S. 6
1026. NSR/VSN/CMI/IGO Plus – M.1504
Entscheidung der Kommission vom 2. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 287 vom 8. Oktober 1999, S. 3
1027. Antonio De Sommer Champalimaud/Banco Santander Central
Hispanoamericano – M.1616
Entscheidung der Kommission vom 3. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 23. Oktober 1999, S. 37 = WuW 1999, 1094

1028. Kirch/Mediaset – M.1574
Entscheidung der Kommission vom 3. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 255 vom 8. September 1999, S. 3 = WuW/E EU-V 347
1029. Sair Group/AOM – M.1494
Entscheidung der Kommission vom 3. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 245 vom 28. August 1999, S. 29
1030. Hoechst/Rhône-Poulenc – M.1378
Entscheidung der Kommission vom 9. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 254 vom 7. September 1999, S. 5 = WuW/E EU-V 335
1031. HSBC/Lindengruppen/CIH – M.1615
Entscheidung der Kommission vom 9. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
1032. STS/Teerbau – M.1593
Entscheidung der Kommission vom 9. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 29. September 1999, S. 7
1033. DB Investments /SPP/Öhman – M.1637
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, 1999, S. 3
1034. KLM/Alitalia – JV.19
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 96 vom 5. April 2000, S. 5 = WuW 1999, 1093
1035. Heineken/Cruzcampo – M.1555
Entscheidung der Kommission vom 17. August 1999 (Art. 9 Abs. 3 b)
WuW 1999, 985
1036. Preussag/Babcock Borsig – M.1594
Entscheidung der Kommission vom 17. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 292 vom 13. Oktober 1999, S. 3 = WuW 1999, 984
1037. Skandia/Storebrand/Pohjola – JV.21
Entscheidung der Kommission vom 17. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 9. Dezember 1999, S. 6
1038. Knorr Bremse/Mannesmann – M.1629
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 21. Juni 2000, S. 6 = WuW 1999, 984
1039. Suez Lyonnaise/Nalco – M.1631
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 287 vom 8. Oktober 1999, S. 4
1040. Bank of New York/Royal Bank of Scotland Trust Bank – M.1618
Entscheidung der Kommission vom 25. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 16. März 2000, S. 6
1041. Aceralia/Ucin – M.1640
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 5 vom 8. Januar 2000, S. 9
1042. Bank of New York/Royal Bank of Scotland/RBSI Security Services – M.1660
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 16. März 2000, S. 6
1043. Crédit Lyonnais/Allianz-Euler/JV – M.1661
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 285 vom 7. Oktober 1999, S. 6
1044. Royal & Sun Alliance/Trygg-Hansa – M.1617
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)

1045. Reckitt + Colman/Benckiser – M.1632
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 332 vom 20. November 1999, S. 14 = WuW 1999, 985
1046. Accor/Blackstone/Colony/Vivendi – M.1596
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 347 vom 3. Dezember 1999, S. 7
1047. Buhrmann/Corporate Express – M.1653
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 1. Oktober 1999, S. 4 = Bull. EU 9-1999, 38
1048. STN Atlas Marine Electronics/Sait Radio Holland – M.1559
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 1. Oktober 1999, S. 5
1049. Geril/FCC Construcccion/Engil – M.1670
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 1. Oktober 1999, S. 6
1050. Pakhoed/Van Ommeren (II) – M.1621
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 282 vom 5. Oktober 1999, S. 3 = Bull. EU 9-1999, 39
1051. CU Italia/Banca Delle Marche/JV – M.1627
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 1. Oktober 1999, S. 5
1052. RWE Umwelt/Vivendi/Berliner Wasserbetriebe – M.1633
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 27 vom 29. Januar 2000, S. 19 = WuW1999, 385
1053. Wienerberger/DSCB/Steinzeug – M.1644
Entscheidung der Kommission vom 17. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 7. Januar 2000, S. 9 = WuW1999, 1091
1054. Allied Signal/MTU – M.1623
Entscheidung der Kommission vom 20. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 3 = WuW1999, 1090
1055. Airtours/First Choice – M.1524
Entscheidungen der Kommission vom 3. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 22. September 1999 (Art. 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 93 vom 13. April 2000, S. 1 = WuW/E EU-V 437
1056. Ashland/Superfos – M.1682
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 28. Oktober 1999, S. 3 = Bull. EU 9-1999, 41
1057. Huhtamäki OYJ/Packaging Industries van Leer – M.1656
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 287 vom 8. Oktober 1999, S. 3 = Bull. EU 9-1999, 41
1058. IBM/Sequent – M.1643
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 342 vom 30. November 1999, S. 12 = Bull. EU 9-1999, 41
1059. Deutsche Telekom/One2One – M.1669
Entscheidung der Kommission vom 27. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 28. Oktober 1999, S. 3 = WuW 1999, 1091
1060. Maersk/Ect – M.1674
Entscheidung der Kommission vom 27. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 18. Februar 2000, S. 8
1061. Aegon/Guardian Life – M.1691
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 313 vom 30. Oktober 1999, S. 7 = Bull. EU 9-1999, 42

1062. EDF/Louis Dreyfus – M.1557
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 323 vom 11. November 1999, S. 11 = WuW 1999, 1091
1063. BP Amoco/Atlantic Richfield – M.1532
Entscheidungen der Kommission vom 10. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 29. September 1999 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 1999, 1092
1064. Exxon/Mobil – M.1383
Entscheidungen der Kommission vom 9. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 29. September 1999 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 1999, 1091
1065. Fujitsu/Siemens – JV.22
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 318 vom 5. November 1999, S. 15 = WuW/E EU-V 371
1066. Gefko/KN Elan – M.1649
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 319 vom 6. November 1999, S. 6
1067. Preussen Elektra/EZH – M.1659
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 74 vom 15. März 2000, S. 6 = Bull. EU 9-1999, 44
1068. Telexis/EDS – M.1654
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 313 vom 30. Oktober 1999, S. 6 = Bull. EU 9-1999, 44
1069. TPG Bacchus/Bally – M.1699
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 295 vom 15. Oktober 1999, S. 2
1070. EMC/Data General – M.1694
Entscheidung der Kommission vom 6. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 347 vom 3. Dezember 1999, S. 6 = Bull. EU 10-1999, 31
1071. Maersk/Sea-Land – M.1651
Entscheidung der Kommission vom 6. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 313 vom 30. Oktober 1999, S. 6
1072. Nestlé/Pillsbury/Häagen-Dazs US – M.1689
Entscheidung der Kommission vom 6. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 316 vom 4. November 1999, S. 9
1073. Telia/Telenor – M.1439
Entscheidungen der Kommission vom 15. Juni 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 13. Oktober 1999 (Art. 8 Abs. 2)
WuW/E EU-V 429
1074. Castrol/Carless/JV – M.1597
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 20. Januar 2000, S. 5
1075. DaimlerChrysler Services/MB-Automobil Vertriebsgesellschaft – M.1686
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 30 vom 2. Februar 2000, S. 6
1076. Vedior/Select Appointments – M.1702
Entscheidung der Kommission vom 18. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 9. Dezember 1999, S. 5
1077. Gilde Buy-Out Fund/Synbra – M.1707
Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 351 vom 4. Dezember 1999, S. 37

1078. RWA/Nordsee/Cerny – M.1698
Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 18. Februar 2000, S. 7
1079. Föreningssparbanken/FI-Holding/FIH – M.1714
Entscheidung der Kommission vom 21. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 353 vom 7. Dezember 1999, S. 5
1080. France Telecom/STI/SRD – M.1679
Entscheidung der Kommission vom 21. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 335 vom 23. November 1999, S. 3
1081. Tapis Saint-Maclou/Allied Carpets Group – M.1708
Entscheidung der Kommission vom 21. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 326 vom 13. November 1999, S. 11
1082. Thyssen Krupp/VDM Evidal/KME Schmöle – M.1575
Entscheidung der Kommission vom 22. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 29. September 1999, S. 6 = WuW 2000, 46
1083. New Holland/Case – M.1571
Entscheidung der Kommission vom 28. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 2000, S. 12 = WuW 1999, 1194
1084. Adecco/Olsten – M.1687
Entscheidung der Kommission vom 29. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 147 vom 26. Mai 2000, S. 7
1085. Dana/GKN – M.1587
Entscheidung der Kommission vom 4. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 2000, S. 10 = WuW 1999, 1194
1086. BT/LGT Telecom – M.1677
Entscheidung der Kommission vom 8. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 7. Januar 2000, S. 9
1087. Archer Daniels Midland/Alfred C. Toepfer International/Intrade – M.1348
Entscheidung der Kommission vom 9. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 5 vom 8. Januar 2000, S. 7
1088. Delta Lloyd Verzekeringsgroep/Nuts Ohra – M.1719
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 9. Dezember 1999, S. 5
1089. SAir Group/SAA – M.1626
Entscheidung der Kommission vom 15. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW 2000, 46
1090. Tyco/Siemens – M.1711
Entscheidung der Kommission vom 16. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 4 = WuW 2000, 45
1091. BBL/BT/ISP-Belgium – M.1667
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
1092. D'Ieteren/PGSI – M.1652
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 9. Dezember 1999, S. 4
1093. Illinois Tool Works/Premark – M.1723
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 10. Februar 2000, S. 10
1094. ULAG/Carlyle/Andritz – M.1736
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 14 vom 19. Januar 2000, S. 7

1095. AKZO Nobel/Hoechst Roussel Vet – M.1681
Entscheidung der Kommission vom 22. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 5 = WuW 2000, 45
1096. Dupont/Sabanci – M.1538
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 20. Januar 2000, S. 4 = Bull. EU 11-1999, 24
1097. Dupont/Teijn – M.1599
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 7. Januar 2000, S. 10 = Bull. EU 11-1999, 24
1098. Gruner + Jahr/Dekra/Faircar – M.1701
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 2000, S. 8 = WuW 2000, 45
1099. Industri Kapital Limited/Superfos – M.1748
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 9. Dezember 1999, S. 4
1100. Industri Kapital 1997 Ltd (Marmorandum)/Neste Chemicals – M.1710
Entscheidung der Kommission vom 29. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 7 vom 11. Januar 2000, S. 2 = Bull. EU 11-1999, 24
1101. Sydkraft/HEW/Hansa Energy Trading – JV.28
Entscheidung der Kommission vom 30. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW 2000, 47
1102. Toyota Motor/Toyota France – M.1761
Entscheidung der Kommission vom 30. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 358 vom 10. Dezember 1999, S. 7
1103. Allied Signal/Honeywell – M.1601
Entscheidungen der Kommission vom 30. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 1. Dezember 1999 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 2000, 47
1104. ACEA/Telefónica – M.1650
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 82 vom 22. März 2000, S. 6
1105. Freecom/Dangaard – JV.26
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 365 vom 18. Dezember 1999, S. 2 = Bull. EU 12-1999, 59
1106. Morgan Grenfell/Piaggio – M.1754
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 7. März 2000, S. 22
1107. Sanitec/Sphinx – M.1578
Entscheidungen der Kommission vom 3. August 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 1. Dezember 1999 (Art. 8 Abs. 2)
WuW 2000, 48
1108. AVNET/Eurotronics – M.1700
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 44 vom 17. Februar 2000, S. 5
1109. Bertelsmann/Planeta/bol Spain – JV.24
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 67 vom 9. März 2000, S. 9
1110. CVC/Torraspapel – M.1728
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 7 vom 11. Januar 2000, S. 2 = Bull. EU 11-1999, 24

1111. IVECO/Fraikin – M.1739
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 91 vom 30. März 2000, S. 5
1112. Seita/Tabacalera – M.1735
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 4. Februar 2000, S. 4 = WuW 2000, 46
1113. UPM-Kymmene/Stora Enso/Metsäliitto/JV – M.1744
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
WuW 2000, 47
1114. Heinz/United Biscuits Frozen and Chilled Food – M.1740
Entscheidung der Kommission vom 6. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 7. Januar 2000, S. 10 = Bull. EU 12-1999, 62
1115. Schoyen/Goldmann Sachs/Swebus – M.1768
Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 6
1116. Skandinaviska Enskilda Banken/BFG Bank – M.1764
Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 30 vom 2. Februar 2000, S. 7 = WuW 2000, 148
1117. Ducros/Hero France – M.1675
Entscheidung der Kommission vom 13. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 53 vom 25. Februar 2000, S. 15 = Bull. EU 12-1999, 62
1118. HMI International Holdings/Arnoldo Mondadori Editore – JV.31
Entscheidung der Kommission vom 15. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
1119. Hearst/VNU – JV.33
Entscheidung der Kommission vom 15. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
1120. RMC/Rugby – M.1759
Entscheidung der Kommission vom 15. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 12-1999, 63
1121. Siemens/Italtel – M.1717
Entscheidung der Kommission vom 15. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 25. Januar 2000, S. 26
1122. Deutsche Bahn/NS Groep/JV Service Stores – M.1787
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 13 vom 18. Januar 2000, S. 4 = WuW 2000, 146
1123. KKR Associates/Siemens Nixdorf Retail and Banking Systems – M.1765
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 25. Januar 2000, S. 26 = WuW 2000, 146
1124. Sedgwick Noble Lowndes/Woolwich – M.1771
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 20. Januar 2000, S. 4
1125. Solutia/Viking Resins – M.1763
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 18. Februar 2000, S. 7
1126. Telefonica/Portugal Telecom/Medi Telecom – JV.23
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 22 vom 26. Januar 2000, S. 11
1127. AT&T/IBM/Intesa – M.1767
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
1128. CVC/Acordis – M.1755
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 30 vom 2. Februar 2000, S. 7

1129. Deutsche Bank/BHS/Pago – M.1790
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 20. Januar 2000, S. 5 = WuW 2000, 148
1130. Electrolux/Ericsson – M.1781
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 37 vom 9. Februar 2000, S. 10 = WuW 2000, 147
1131. Lafarge/Readymix – JV.29
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 25. Januar 2000, S. 27 = WuW 2000, 150
1132. Mannesmann/Orange – M.1760
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 139 vom 18. Mai 2000, S. 15 = WuW 2000, 147
1133. Nordic Capital/Trelleborg – M.1773
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 4. Februar 2000, S. 4
1134. UBS Capital/Vencap/Stiga – M.1791
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 14 vom 19. Januar 2000, S. 7
1135. Sony/Time Warner/CDnow – JV.25
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 116 vom 26. April 2000, S. 4 = WuW 2000, 150
1136. INA/LUK – M.1789
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 50 vom 23. Februar 2000, S. 5 = WuW 2000, 147
1137. Ingersoll-Rand/Dresser-Rand/Ingersoll-Dresser Pump – M.1775
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 11. Februar 2000, S. 2
1138. Sun Chemical/Totalfina/Coates – M.1742
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 44 vom 17. Februar 2000, S. 6 = Bull. EU 12- 1999, 64

Folgende Verfahren waren bis Ende 1999 noch nicht abgeschlossen

1139. Air Liquide/BOC – M.1630
Entscheidung der Kommission vom 16. September 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 266 vom 21. September 1999, S. 4 = Bull. EU 9-1999, 39
1140. Linde/AGA – M.1641
Entscheidung der Kommission vom 1. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 285 vom 7. Oktober 1999, S. 4 = Bull. EU 10-1999, 30
1141. Totalfina/Elf Aquitaine – M.1628
Entscheidungen der Kommission vom 5. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
und vom 23. November 1999 (Art. 9 Abs. 3)
ABl. EG Nr. C 322 vom 10. November 1999, S. 5
1142. Volvo/Scania – M.1672
Entscheidung der Kommission vom 25. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 324 vom 12. November 1999, S. 10 = Bull. EU 10-1999, 32
1143. Alcan/Alusuisse – M.1663
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 5 vom 8. Januar 2000, S. 8 = Bull. EU 11-1999, 22

1144. Alcan/Pechiney – M.1715
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 5 vom 8. Januar 2000, S. 8 = Bull. EU 11-1999, 22
1145. MMS/DASA/Astrium – M.1636
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 358 vom 10. Dezember 1999, S. 7 = Bull. EU 12-1999, 61
1146. Alcoa/Reynolds – M.1693
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
Bull. EU 12-1999, 63
1147. Dow Chemical/Union Carbide – M.1671
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 5 vom 8. Januar 2000, S. 7 = Bull. EU 12-1999, 64

Folgende Anmeldungen wurden in der zweiten Phase zurückgenommen

1148. KPMG/Ernst & Young – M.1044
Entscheidung der Kommission am 4. Februar 1998 (Art. 6 Abs. 1 c)
(Die Anmeldung wurde am 13. Februar 1998 zurückgenommen.)
1149. LHZ/Carl Zeiss – M.1246
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1998 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 331 vom 29. Oktober 1998, S. 21
(Die Anmeldung wurde am 1. Dezember 1998 zurückgenommen.)
1150. Wienerberger/Cremer & Breuer – M.1047
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 18 vom 21. Januar 1998, S. 9 = Bull. EU 1/2-1998, 34
(Die Anmeldung wurde am 20. März 1998 zurückgenommen.)
1151. KLM/Martinair – M.1328
Entscheidung der Kommission vom 1. Februar 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 42 vom 17. Februar 1999, S. 9 = Bull. EU 1/2-1999, 44
(Die Anmeldung wurde am 25. Mai 1999 zurückgenommen.)
1152. Deutsche Post/trans-o-Flex – M.1447
Entscheidung der Kommission vom 4. März 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 69 vom 12. März 1999, S. 16 = Bull. EU 3-1999, 45
(Die Anmeldung wurde am 5. Mai 1999 zurückgenommen.)
1153. Hutchinson Whampoa/RMPM/ECT – M.1412
Entscheidung der Kommission vom 15. April 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 124 vom 5. Mai 1999, S. 5 = Bull. EU 4-1999, 27
(Die Anmeldung wurde am 30. Juli 1999 zurückgenommen.)
1154. Ahlstrom/Kvaerner – M.1431
Entscheidung der Kommission vom 3. Mai 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
Bull. EU 5-1999, 38
(Die Anmeldung wurde am 7. September 1999 zurückgenommen.)
1155. Onex/Air Canada/Canadian Airlines – M.1696
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1999 (Art. 6 Abs. 1 c)
WuW 1999, 1195
(Die Anmeldung wurde am 18. November 1999 zurückgenommen.)

D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten

Die hier aufgeführten Veröffentlichungen stimmen größtenteils nicht mit der im Auftrag der Monopolkommission erstellten Fassung überein. Es handelt sich überwiegend um überarbeitete, gekürzte bzw. erweiterte oder zusammenfassende Darstellungen. In Einzelfällen sind Teile der für die Monopolkommission erstellten Untersuchungen in umfangreichere Veröffentlichungen eingeflossen.

BAUM, Clemens/MÖLLER, Hans-Hermann:
Die Messung der Unternehmenskonzentration und ihre statistischen Voraussetzungen in der Bundesrepublik Deutschland.
Meisenheim a. Glan: Hain 1976.
(Wirtschaftswissenschaftliche Schriften. H. 11.)

MARFELS, Christian:
Erfassung und Darstellung industrieller Konzentration.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1977.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 52.)

MÖNIG, Walter u.a.:
Konzentration und Wettbewerb in der Energiewirtschaft.
München: Oldenbourg 1977.
(Aktuelle Fragen der Energiewirtschaft. Bd. 10.)

MÖSCHEL, Wernhard:
Das Trennsystem in der U.S.-amerikanischen Bankwirtschaft.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1978.
(Studien zum Bank- und Börsenrecht. Bd. 3.)

OBERHAUSER, Alois:
Unternehmenskonzentration und Wirksamkeit der Stabilitätspolitik.
Tübingen: Mohr 1979.
(Wirtschaft und Gesellschaft. 13.)

PISCHNER, Rainer:
Möglichkeiten und Grenzen der Messung von Einflüssen der Unternehmenskonzentration auf industrielle Kennziffern.
Berlin: Duncker & Humblot 1979.
(DIW-Beiträge zur Strukturforschung. H. 56.)

MÖSCHEL, Wernhard:
Konglomerate Zusammenschlüsse im Antitrustrecht der Vereinigten Staaten von Amerika.
In: Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, Jg. 44, 1980, S. 203–256.

ALBACH, Horst:
Finanzkraft und Marktbeherrschung.
Tübingen: Mohr 1981.

DIRRHEIMER, Manfred/WAGNER, Karin/HÜBNER, Thomas:
Vertikale Integration in der Mineralöl- und Chemischen Industrie.
Meisenheim a. Glan: Hain 1981.
(Sozialwissenschaft und Praxis. Bd. 28.)

KNIEPS, Günter/MÜLLER, Jürgen/WEIZSÄCKER, Carl Christian von:
Die Rolle des Wettbewerbs im Fernmeldebereich.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1981.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 69.)

SCHOLZ, Rupert:
Entflechtung und Verfassung.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1981.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 68.)

PIETZKE, Rudolf:
Patentschutz, Wettbewerbsbeschränkungen und Konzentration im Recht der Vereinigten
Staaten von Amerika.
Köln u.a.: Heymanns 1983.
(Schriftenreihe zum gewerblichen Rechtsschutz. Bd. 58.)

MÖSCHEL, Wernhard:
Konglomerate Zusammenschlüsse in den Vereinigten Staaten seit 1979.
In: Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, Jg. 48, 1984,
S. 552 – 577.

SANDROCK, Otto:
Vertikale Konzentrationen im USamerikanischen Antitrustrecht unter besonderer
Berücksichtigung der Reagan-Administration.
Heidelberg: Verlagsgesellschaft Recht und Wirtschaft 1984.
(Schriftenreihe Recht der Internationalen Wirtschaft. Bd. 25.)

DONGES, Juergen B./SCHATZ, Klaus-Werner:
Staatliche Interventionen in der Bundesrepublik Deutschland.
Kiel: Institut für Weltwirtschaft 1986.
(Kieler Diskussionsbeiträge. 119/120.)

PFAB, Reinhard/TONNEMACHER, Jan/SEETZEN, Jürgen:
Technische Entwicklung und der Strukturwandel der Massenmedien.
Berlin: Heinrich-Hertz-Institut für Nachrichtentechnik 1986.
(Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Arbeitsberichte des Heinrich-Hertz-Instituts
für Nachrichtentechnik. 1986/8.)

RÖPER, Horst:
Stand der Verflechtung von privatem Rundfunk und Presse 1986.
In: Media Perspektiven 5/1986, S. 281 – 303.

FINSINGER, Jörg:
Verbraucherschutz auf Versicherungsmärkten.
München: Florentz 1988.
(Law and Economics. Bd. 9.)

HÜBNER, Ulrich:
Rechtliche Rahmenbedingungen des Wettbewerbs in der Versicherungswirtschaft.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1988.
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 96.)

KÜBLER, Friedrich/SCHMIDT, Reinhard H.:
Gesellschaftsrecht und Konzentration.
Berlin: Duncker & Humblot 1988.
(Schriften zur wirtschaftswissenschaftlichen Analyse des Rechts. Bd. 3.)

ULLRICH, Hanns:
Kooperative Forschung und Kartellrecht.
Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft 1988.
(Abhandlungen aus dem gesamten Bürgerlichen Recht, Handelsrecht und Wirtschafts-
recht. H. 61.)

BASEDOW, Jürgen:

Wettbewerb auf den Verkehrsmärkten.

Heidelberg: Müller 1989.

(Augsburger Rechtsstudien. Bd. 5.)

BÜHNER, Rolf:

Die fusionskontrollrechtliche Bedeutung der Finanzkraft.

In: Wirtschaft und Wettbewerb, Jg. 39, 1989, S. 277 – 284.

FWU Forschungsgesellschaft für Wettbewerb und Unternehmensorganisation m.b.H.

(Hrsg.):

Versicherungsmärkte im Wettbewerb.

Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1989.

HAMM, Walter:

Deregulierung im Verkehr als Aufgabe.

München: Minerva Publ. 1989.

(Studien des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz. 36.)

MESTMÄCKER, Ernst-Joachim u.a.:

Der Einfluß des europäischen Gemeinschaftsrechts auf die deutsche Rundfunkordnung.

Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1990.

(Law and Economics of International Telecommunications. Vol. 15.)

ESCH, Bastiaan van der:

Die Artikel 5, 3f, 85/86 und 90 EWGV als Grundlage der wettbewerbsrechtlichen Verpflichtungen der Mitgliedstaaten.

In: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, Bd. 155, 1991, S. 274 – 299.

BACH, Albrecht:

Wettbewerbsrechtliche Schranken für staatliche Maßnahmen nach europäischem Gemeinschaftsrecht.

Tübingen: Mohr 1992.

(Tübinger rechtswissenschaftliche Abhandlungen. Bd. 72.)

BLETSCHACHER, Georg/KLODT, Henning:

Strategische Handelspolitik und Industriepolitik.

Tübingen: Mohr 1992.

(Kieler Studien. 244.)

BURKERT, Thomas O. J.:

Die Zulässigkeit von Koppelungsgeschäften aus wettbewerbsrechtlicher Sicht.

Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1992.

(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik. Bd. 122.)

SEUFERT, Wolfgang:

Die Entwicklung des Wettbewerbs auf den Hörfunk- und Fernsehmärkten der Bundesrepublik Deutschland.

Berlin: Duncker & Humblot 1992.

(Beiträge zur Strukturforchung. H. 133.)

TÄGER, Uwe Christian u.a.:

Entwicklungsstand und -perspektiven des Handels mit Konsumgütern.

Berlin/München: Duncker & Humblot 1994.

(Struktur und Wachstum. Reihe Absatzwirtschaft. H. 14.)

REUTER, Dieter:

Möglichkeiten und Grenzen einer Auflösung des Tarifkartells.

In: Zeitschrift für Arbeitsrecht, Jg. 26, 1995, S. 1 – 94.

ENGEL, Christoph:
Medienordnungsrecht.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1996.
(Law and Economics of International Telecommunications. Bd. 28.)

KÖHLER, Helmut:
Zur Reform des GWB.
In: Wettbewerb in Recht und Praxis, Jg. 42, 1996, S. 835 – 848.

BASEDOW, Jürgen:
Weltkartellrecht.
Tübingen: Mohr 1998.
(Beiträge zum ausländischen und internationalen Privatrecht. Bd. 63.)

MEYER, Dirk:
Wettbewerbliche Neuorientierung der Freien Wohlfahrtspflege.
Berlin: Duncker & Humblot 1999.
(Volkswirtschaftliche Schriften. H. 486.)

KLEINERT, Jörn/KLODT, Henning:
Megafusionen.
Tübingen: Mohr 2000.
(Kieler Studien. 302.)

KNAPPE, Eckhard:
Öffnung des deutschen Gesundheitssystems zum gemeinsamen Markt.
erscheint demnächst in:
SCHMÄHL, V. (Hrsg.): Möglichkeiten und Grenzen einer Sozialpolitik
in der Europäischen Union. Berlin: Duncker & Humblot 2000.
(Schriften des Vereins für Socialpolitik.)

STREIT, Manfred E./KIWITT, Daniel:
Zur Theorie des Systemwettbewerbs.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft (erscheint Ende 2000).
(Jenaer Beiträge zur Institutionenökonomik und Wirtschaftspolitik.)

WOLL, Artur:
Reform der Hochschulausbildung durch Wettbewerb.
Berlin: Duncker & Humblot (erscheint Ende 2000).

E. Gutachten der Monopolkommission

Hauptgutachten I	1973/1975): Mehr Wettbewerb ist möglich. 2. Aufl. 1977.
Hauptgutachten II	(1976/1977): Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen. 1978.
Hauptgutachten III	(1978/1979): Fusionskontrolle bleibt vorrangig. 1980.
Hauptgutachten IV	(1980/1981): Fortschritte bei der Konzentrationserfassung. 1982.
Hauptgutachten V	(1982/1983): Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung. 1984.
Hauptgutachten VI	(1984/1985): Gesamtwirtschaftliche Chancen und Risiken wachsender Unternehmensgrößen. 1986.
Hauptgutachten VII	(1986/1987): Die Wettbewerbsordnung erweitern. 1988.
Hauptgutachten VIII	(1988/1989): Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen. 1990.
Hauptgutachten IX	(1990/1991): Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik. 1992.
Hauptgutachten X	(1992/1993): Mehr Wettbewerb auf allen Märkten. 1994.
Hauptgutachten XI	(1994/1995): Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs. 1996.
Hauptgutachten XII	(1996/1997): Marktöffnung umfassend verwirklichen. 1998.
Sondergutachten 1:	Anwendung und Möglichkeiten der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen seit Inkrafttreten der Kartellgesetznovelle. 2. Aufl. 1977.
Sondergutachten 2:	Wettbewerbliche und strukturelle Aspekte einer Zusammenfassung von Unternehmen im Energiebereich (VEBA/Gelsenberg). 1975.
Sondergutachten 3:	Zusammenschlußvorhaben der Kaiser Aluminium & Chemical Corporation, der Preussag AG und der Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG. 1975.
Sondergutachten 4:	Zusammenschluß der Deutsche Babcock AG mit der Artos-Gruppe. 1977.
Sondergutachten 5:	Zur Entwicklung der Fusionskontrolle. 1977.
Sondergutachten 6:	Zusammenschluß der Thyssen Industrie AG mit der Hüller Hille GmbH. 1977.
Sondergutachten 7:	Mißbräuche der Nachfragemacht und Möglichkeiten zu ihrer Kontrolle im Rahmen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen. 1977.
Sondergutachten 8:	Zusammenschlußvorhaben der Deutschen BP AG und der VEBA AG. 1979.
Sondergutachten 9:	Die Rolle der Deutschen Bundespost im Fernmeldewesen. 1981.

- Sondergutachten 10: Zusammenschluß der IBH Holding AG mit der WIBAU AG. 1982.
- Sondergutachten 11: Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen. 1981.
- Sondergutachten 12: Zusammenschluß der Burda Verwaltungs KG mit der Axel Springer GmbH/Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co. 1982.
- Sondergutachten 13: Zur Neuordnung der Stahlindustrie. 1983.
- Sondergutachten 14: Die Konzentration im Lebensmittelhandel. 1985.
- Sondergutachten 15: Zusammenschluß der Klöckner-Werke AG mit der Seitz Enzinger Noll Maschinenbau AG. 1986.
- Sondergutachten 16: Zusammenschlußvorhaben der Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG mit der Société Sidéchar S.A. (Ruhrkohle AG). 1986.
- Sondergutachten 17: Konzeption einer europäischen Fusionskontrolle. 1989.
- Sondergutachten 18: Zusammenschlußvorhaben der Daimler-Benz AG mit der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH. 1989.
- Sondergutachten 19: Zusammenschlußvorhaben der MAN Aktiengesellschaft und der Gebrüder Sulzer Aktiengesellschaft. 1989.
- Sondergutachten 20: Zur Neuordnung der Telekommunikation. 1991.
- Sondergutachten 21: Die Mißbrauchsaufsicht über Gas- und Fernwärmeunternehmen. 1991.
- Sondergutachten 22: Zusammenschlußvorhaben der BayWa Aktiengesellschaft und der WLZ Raiffeisen Aktiengesellschaft. 1992.
- Sondergutachten 23: Marktstruktur und Wettbewerb im Handel. 1994.
- Sondergutachten 24: Die Telekommunikation im Wettbewerb. 1996.
- Sondergutachten 25: Zusammenschlußvorhaben der Potash Corporation of Saskatchewan Inc. und der Kali und Salz Beteiligungs Aktiengesellschaft. 1997.
- Sondergutachten 26: Ordnungspolitische Leitlinien für ein funktionsfähiges Finanzsystem. 1998.
- Sondergutachten 27: Systemwettbewerb. 1998.
- Sondergutachten 28: Kartellpolitische Wende in der Europäischen Union? 1999.
- Sondergutachten 29: Wettbewerb auf Telekommunikations- und Postmärkten? 1999.
- Sondergutachten 30: Wettbewerb als Leitbild für die Hochschulpolitik. 2000.

Alle Veröffentlichungen erscheinen im Nomos-Verlag, Baden-Baden.

Die Sondergutachten 4 bis 6, 10 und 12 sowie 15 und 16 sind jeweils in einem Band zusammengefasst. Das Sondergutachten 17 liegt auch in einer englischen und in einer französischen Fassung vor, das Sondergutachten 28 in einer englischen Fassung.

