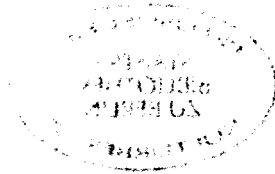


Knut Werner Lange

Räumliche Marktabgrenzung
in der europäischen
Fusionskontrolle



PETER LANG

Europäischer Verlag der Wissenschaften

Gliederung

| | |
|-----------------|-----|
| Gliederung..... | VII |
|-----------------|-----|

| | |
|----------------------------|-----|
| Abkürzungsverzeichnis..... | XXI |
|----------------------------|-----|

| | |
|---------------------------|-------|
| Literaturverzeichnis..... | XXVII |
|---------------------------|-------|

Teil A. Einführung in die Aufgabenstellung der

| | |
|--------------------------|----------|
| Untersuchung..... | 1 |
|--------------------------|----------|

| | |
|--|---|
| 1. Abschnitt: Ziel der Untersuchung..... | 1 |
|--|---|

| | |
|--|---|
| I. Die räumliche Marktabgrenzung in der Entscheidungspraxis der Kommission..... | 1 |
|--|---|

| | |
|---|---|
| II. Die Auswirkungen des Binnenmarktkonzeptes auf die Märkte der EG..... | 3 |
|---|---|

| | |
|--|---|
| III. Auswirkungen des Europäischen Wirtschaftsraums auf die Märkte in der EG..... | 5 |
|--|---|

| | |
|--|---|
| 2. Abschnitt: Gang der Untersuchung..... | 6 |
|--|---|

| | |
|--|----------|
| Teil B. Die Funktion der europäischen Fusionskontrolle..... | 9 |
|--|----------|

| | |
|---|---|
| 1. Abschnitt: Das europäische Wettbewerbsrecht..... | 9 |
|---|---|

| | |
|--------------------------------------|---|
| I. Das Wettbewerbsrecht im EG-V..... | 9 |
|--------------------------------------|---|

| | |
|--|----|
| II. Wettbewerbspolitik und Industriepolitik..... | 13 |
|--|----|

| | |
|--|----|
| 1. Die Industriepolitik in der EG..... | 13 |
|--|----|

| | |
|---|----|
| a) Instrumentarien und Interessen der europäischen Industriepolitik..... | 13 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| b) Schwächen der europäischen Industriepolitik..... | 16 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| 2. Die Industriepolitik und der Vertrag von Maastricht..... | 16 |
|---|----|

| | |
|--|----|
| <i>2. Abschnitt: Die europäische Fusionskontrolle</i> | 20 |
| I. Aufgaben der Fusionskontrolle..... | 20 |
| 1. Unternehmenszusammenschlüsse als Teil der europäischen Integration | 20 |
| 2. Machtkonzentration durch Unternehmenszusammenschlüsse..... | 21 |
| 3. Industriepolitik und Wettbewerbspolitik in der FKVO | 23 |
| a) Die rechtlichen Grundlagen..... | 23 |
| b) Industriepolitisch wirksamer Wettbewerb..... | 25 |
| c) Verbindung von Wettbewerbs- und Industriepolitik..... | 26 |
| II. Erfahrungen mit der europäischen Fusionskontrolle..... | 29 |
| 1. Die FKVO als europäisches Instrument der Marktstrukturkontrolle | 29 |
| 2. Bisherige Auswirkungen der FKVO auf die Wettbewerbsbedingungen in Europa..... | 31 |
| <i>3. Abschnitt: Fazit</i> | 33 |
| Teil C. Binnenmarkt und Europäischer Wirtschaftsraum | 35 |
| <i>1. Abschnitt: Der europäische Binnenmarkt und Fusionskontrolle</i> | 35 |
| I. Die Vollendung des Binnenmarktes..... | 35 |
| 1. Wege zur Vollendung des Binnenmarktes..... | 35 |
| a) Das Weißbuch der Kommission | 35 |
| b) Einführung von Art. 100a und 100b EG-V..... | 36 |
| c) Neuer Ansatz bei der Harmonisierung..... | 38 |

| | | |
|---|---|----|
| 2. | Das Ziel des Binnenmarktkonzeptes..... | 39 |
| 3. | Neues strategisches Programm..... | 40 |
| a) | Stand der Integrationsbemühungen..... | 40 |
| b) | Inhalt und Ziele des neuen strategischen Programms..... | 41 |
| II. | Auswirkungen auf die FKVO..... | 43 |
| 1. | Bedeutungszunahme des Wettbewerbsrechts..... | 43 |
| 2. | Zusammenwachsen der Märkte..... | 44 |
| <i>2. Abschnitt: Europäischer Wirtschaftsraum und Fusionskontrolle.....</i> | | |
| I. | Der Europäische Wirtschaftsraum..... | 45 |
| 1. | Der Weg zum Europäischen Wirtschaftsraum..... | 45 |
| 2. | Wesentliche Ziele des EWR-Abkommens..... | 47 |
| II. | Fusionskontrolle im Europäischen Wirtschaftsraum..... | 49 |
| 1. | Die Wettbewerbsregeln im Europäischen Wirtschaftsraum..... | 49 |
| 2. | Der Sonderbereich Fusionskontrolle..... | 51 |
| 3. | Zusammenarbeit zwischen den Pfeilern..... | 52 |
| III. | Auswirkungen auf die räumliche Marktabgrenzung..... | 53 |
| 1. | Homogenität..... | 53 |
| 2. | Dynamik..... | 54 |
| <i>3. Abschnitt: Fazit.....</i> | | |
| I. | Entwicklung der Märkte zu einem einheitlichen Wirtschaftsraum..... | 55 |
| II. | Auswirkungen für die Ermittlung des geographisch relevanten Marktes..... | 56 |

| | |
|---|-----------|
| Teil D. Der geographisch relevante Markt und die Entscheidungspraxis der Kommission..... | 59 |
| <i>1. Abschnitt: Der geographisch relevante Markt.....</i> | <i>59</i> |
| I. Ermittlung des geographisch relevanten Marktes..... | 59 |
| 1. Das Ziel der räumlichen Marktabgrenzung..... | 59 |
| 2. Die räumliche Marktabgrenzung und Zutrittsschranken..... | 60 |
| 3. Markteintritt und potentieller Wettbewerb..... | 62 |
| a) Bedeutung des potentiellen Wettbewerbs..... | 62 |
| b) Potentieller Wettbewerb in der FKVO..... | 63 |
| II. Marktermittlung in der FKVO..... | 64 |
| 1. Marktbeherrschende Stellung..... | 64 |
| 2. Die Definition des geographisch relevanten Marktes..... | 65 |
| a) Geographisch relevanter Markt und gesonderter Markt..... | 65 |
| b) Lösungsansätze in der Literatur..... | 67 |
| c) Der Lösungsansatz der Kommission..... | 68 |
| <i>2. Abschnitt: Der geographisch relevante Markt in der Entscheidungspraxis der Kommission</i> | <i>70</i> |
| I. Größerer Markt als der Binnenmarkt..... | 70 |
| 1. Der Begriff größerer Markt als der Binnenmarkt..... | 70 |
| 2. Prüfungskompetenz für größere Märkte als den Binnenmarkt..... | 71 |
| a) Verstoß gegen Art. 2 FKVO?..... | 71 |
| b) Die deutsche Kartellrechtspraxis..... | 72 |
| 3. Fallbeispiele aus der Entscheidungspraxis der Kommission..... | 74 |
| a) ICI/Tioxide..... | 74 |

| | | |
|-----|---|----|
| b) | Solvay-Laporte/Interox..... | 74 |
| c) | Aérospatiale/MBB und Sextant/BGT-VDO..... | 75 |
| d) | Aérospatiale-Alenia/de Havilland..... | 75 |
| e) | Metallgesellschaft/Safic Alcan..... | 76 |
| f) | Schweizer Rück/ELVIA und EUREKO..... | 77 |
| g) | Torras/Sarrio und Mondi/Frantschach..... | 77 |
| h) | Thorn EMI/Virgin Music..... | 78 |
| i) | ABB/BREL..... | 79 |
| j) | Mannesmann/Hoesch..... | 79 |
| k) | Courtaulds/SNIA..... | 80 |
| 4. | Zusammenfassung..... | 81 |
| II. | Binnenmarkt..... | 82 |
| 1. | Binnenmarkt und Gemeinsamer Markt..... | 82 |
| 2. | Fallbeispiele aus der Entscheidungspraxis der Kommission..... | 83 |
| a) | Mitsubishi/UCAR..... | 83 |
| b) | Fiat Geotech/Ford New Holland..... | 83 |
| c) | Mannesmann/Boge, Metallgesellschaft/Feldmühle Nobel, Lucas/Eaton und Knorr-Bremse/ Allied Signal..... | 85 |
| d) | Mannesmann/VDO..... | 86 |
| e) | BTR/Pirelli..... | 87 |
| f) | Metallgesellschaft/Safic Alcan..... | 88 |
| g) | Volvo/Atlas..... | 88 |
| h) | Ingersoll-Rand/Dresser..... | 89 |
| i) | Tetra Pak/Alfa-Laval..... | 89 |
| j) | Rhône-Poulenc/SNIA..... | 89 |
| k) | Du Pont/ICI..... | 90 |

| | |
|--|-----|
| l) Elf Atochem/Rohm and Haas..... | 91 |
| m) Harrisons & Crosfield/AKZO..... | 91 |
| n) Alcatel/AEG Kabel und Siemens/Philips..... | 92 |
| o) AT&T/NCR..... | 94 |
| 3. Zusammenfassung..... | 95 |
| III. Grenzüberschreitende Märkte innerhalb der EG..... | 96 |
| 1. Begriffsdefinition..... | 96 |
| 2. Fallbeispiele aus der Entscheidungspraxis der Kommission..... | 96 |
| a) VIAG/Continental Can..... | 96 |
| b) KNP/BT/VRG..... | 97 |
| 3. Zusammenfassung..... | 97 |
| IV. Nationaler Markt..... | 98 |
| 1. Definition des nationalen Marktes..... | 98 |
| 2. Fallbeispiele aus der Entscheidungspraxis der Kommission..... | 98 |
| a) Renault/Volvo..... | 98 |
| b) Otto/Grattan..... | 99 |
| c) Aérospatiale/MBB..... | 99 |
| d) Thomson-CSF/Pilkington, Sextant/BGT-VDO, Matra/Cap Gemini Sogeti und Thomson/Shorts..... | 100 |
| e) BP Espania/Petromed..... | 100 |
| f) Nestlé/Perrier..... | 101 |
| g) Accor/Wagon-Lits..... | 103 |
| h) Thomas Cook/LTU/West LB und West LB/Thomas Cook..... | 104 |
| i) Magneti Marelli/CEAc und Varta/Bosch..... | 105 |
| j) Sanofi/Sterling Drug und Procordia/Erbamont..... | 106 |
| k) Alcatel/Telettra..... | 106 |

| | |
|--|-----|
| l) Mannesmann/Hoesch..... | 107 |
| m) KNP/BT/VRG..... | 109 |
| 3. Zusammenfassung..... | 110 |
| V. Regionale und lokale (Teil-) Märkte innerhalb eines Mitgliedstaates | 111 |
| 1. Die Begriffe regionaler und lokaler (Teil-) Markt..... | 111 |
| 2. Fallbeispiele aus der Entscheidungspraxis der Kommission..... | 111 |
| a) Cargill/Unilever | 111 |
| b) Promodes/DIRSA und Promodes/BRMC..... | 112 |
| c) SPAR/Dansk Supermarked..... | 113 |
| 3. Zusammenfassung..... | 113 |
| a) Kritik an der räumlichen Marktabgrenzung..... | 113 |
| b) Kritik an der materiell-rechtlichen Entscheidungskompetenz..... | 115 |
| c) Kritik aufgrund des Subsidiaritätsprinzips und Art. 9 Abs. 2 FKVO..... | 116 |
| aa) Das Subsidiaritätsprinzip..... | 117 |
| bb) Die Anwendbarkeit des Subsidiaritätsprinzips im Wettbewerbsrecht..... | 120 |
| cc) Vorzüge des Subsidiaritätsprinzips..... | 125 |
| d) Der Lösungsweg über Art. 9 Abs. 2 FKVO..... | 126 |
| VI. Offengelassene Entscheidungen über den geographisch relevanten Markt..... | 131 |
| 1. Offengelassene Entscheidungen und Marktabgrenzungskriterien..... | 131 |
| 2. Fallbeispiele aus der Entscheidungspraxis der Kommission..... | 132 |
| a) ABB/BREL..... | 132 |

| | | |
|--|--|-----|
| b) | Belgische Versicherungsunternehmen AG/Amev und Zürich/MMI..... | 132 |
| c) | GEHE AG/OCP SA..... | 132 |
| d) | Grand Metropolitan/Cinzano und PepsiCo/General Mills..... | 133 |
| e) | Henkel/Nobel..... | 134 |
| f) | Linde/Fiat..... | 134 |
| g) | Lyonnaise des Eaux Dumez/Brochier..... | 135 |
| h) | Eridania/ISI..... | 135 |
| i) | Solvay-Laporte/Interox..... | 136 |
| 3. Abschnitt: Fazit..... | | 137 |
| I. | Prüfungsfolge bei der Ermittlung des geographisch relevanten Marktes durch die Kommission..... | 137 |
| II. | Marktintegration und Fusionskontrolle..... | 138 |
| Teil E. Die Marktabgrenzungskriterien bei der Ermittlung des geographisch relevanten Marktes in der Entscheidungspraxis der Kommission..... | | |
| | | 141 |
| 1. Abschnitt: Die Marktabgrenzungskriterien im einzelnen..... | | 141 |
| I. | Art und Eigenschaften der Ware oder Dienstleistung..... | 142 |
| 1. | Spezifikation oder Standardisierung..... | 142 |
| a) | Produktbeschaffenheit als Grund für eine weite Marktabgrenzung..... | 142 |
| b) | Unterschiedliche Spezifizierung als Grund für eine enge Marktabgrenzung..... | 143 |
| c) | Zusammenfassung..... | 144 |
| 2. | Transportfähigkeit und Transportkosten..... | 145 |

| | | |
|------|---|-----|
| a) | Geringe Transpostkosten als Grund für eine weite Marktabgrenzung..... | 145 |
| b) | Hohe Transportkosten und enge Marktabgrenzung..... | 145 |
| c) | Zusammenfassung..... | 147 |
| II. | Marktzutrittsschranken..... | 148 |
| 1. | Rechtliche Marktzutrittsschranken..... | 148 |
| a) | Zölle, Steuern und andere Importbarrieren..... | 148 |
| b) | Nationale Marktaufsicht und Regulierung der Märkte..... | 151 |
| c) | Nationale Rechtsvorschriften im allgemeinen..... | 155 |
| d) | Staatliche Monopole..... | 158 |
| e) | Gewerbliche Schutzrechte..... | 159 |
| 2. | Technische Marktzutrittsschranken..... | 160 |
| a) | Fallbeispiele..... | 160 |
| b) | Vereinheitlichungsbemühungen in der EG..... | 162 |
| III. | Die Nachfragerseite..... | 165 |
| 1. | Begriffserläuterung..... | 165 |
| 2. | Art der Nachfrager..... | 165 |
| a) | Fallbeispiele..... | 165 |
| b) | Kritik an der Entscheidungspraxis..... | 167 |
| 3. | Präferenzen der Käufer im engeren Sinne..... | 169 |
| a) | Lean production..... | 170 |
| b) | Enge Lieferbeziehungen..... | 176 |
| c) | Das öffentliche Beschaffungswesen..... | 177 |
| d) | Name der Marke..... | 183 |
| e) | Sprachunterschiede..... | 185 |
| f) | Der unterschiedliche Geschmack der Verbraucher..... | 185 |

| | |
|---|-----|
| g) Der Preis der Ware..... | 186 |
| h) Zusammenfassung und Kritik..... | 186 |
| IV. Die Anbieterseite..... | 189 |
| 1. Struktur der Angebotsseite..... | 189 |
| a) Fallbeispiele..... | 190 |
| b) Zusammenfassung und Kritik..... | 192 |
| 2. Standortvorteile..... | 193 |
| a) Standortvorteile irrelevant..... | 193 |
| b) Wesentliche Standortvorteile..... | 193 |
| 3. Das Vertriebsnetz..... | 194 |
| a) Fallbeispiele..... | 194 |
| b) Strategien zur Eroberung neuer Märkte..... | 196 |
| V. Potentieller Wettbewerb..... | 199 |
| VI. Zusammenfassung..... | 201 |

*2. Abschnitt: Die Indizien für das Bestehen unterschiedlicher
geographisch relevanter Märkte.....*

| | |
|---|-----|
| | 203 |
| I. Marktanteilsunterschiede..... | 203 |
| 1. Präsenz der Anbieter..... | 203 |
| 2. Unterschiedliche Marktanteile..... | 205 |
| 3. Kritik an der Indizwirkung der unterschiedlichen Marktanteile..... | 207 |
| II. Wesentliche Preisunterschiede..... | 210 |
| 1. Erhebliche Preisunterschiede als Anzeichen für unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen..... | 211 |
| 2. Gleiches Preisniveau als Indikator für einheitliche Wettbewerbsbedingungen..... | 211 |
| 3. Kritik an der Indizwirkung der erheblichen Preisunterschiede..... | 212 |

| | |
|---|-----|
| a) Der Ansatz der Kommission..... | 212 |
| b) Die Kritik von Canenbley | 213 |
| c) Die Aussagekraft wesentlicher Preisunterschiede | 213 |
| | |
| 3. Abschnitt: Zukunftsorientierte Marktbetrachtung; Prognoseentscheidung..... | 216 |
| I. Das Prognoseelement in der FKVO | 216 |
| II. Die zukünftige Marktsituation in der Entscheidungspraxis der Kommission | 217 |
| III. Zusammenfassung..... | 219 |
| 1. Statische oder dynamische Marktbetrachtung? | 219 |
| 2. Prognoseentscheidung..... | 220 |
| 3. Umgehung der materiell-rechtlichen Bestimmungen der FKVO durch die Prognose?..... | 221 |
| | |
| 4. Abschnitt: Fazit | 224 |
| I. Bewertung der einzelnen Marktabgrenzungskriterien und Indizien | 224 |
| 1. Die Marktabgrenzungskriterien..... | 224 |
| 2. Die Indizien für das Bestehen unterschiedlicher Märkte..... | 225 |
| II. Folgerungen für die räumliche Marktabgrenzung..... | 226 |
| 1. Reagieren auf eine veränderte Wettbewerbs- situation..... | 226 |
| 2. Binnenmarkt, EWR und FKVO..... | 227 |
| 3. Forderung..... | 229 |

Teil F. Europäischer Rüstungsmarkt und internationale

| | |
|---|-----|
| Rüstungskooperationen | 231 |
| 1. Abschnitt: Einführung in die Problemstellung..... | 231 |
| I. Einleitung..... | 231 |
| II. Die Bedeutung der wehrtechnischen Industrie..... | 232 |
| 2. Abschnitt: Europäischer Rüstungsmarkt..... | 234 |
| I. Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik der Europäischen Union..... | 234 |
| 1. Der Vertrag über die Europäische Union..... | 234 |
| a) Vertragliche Grundlagen..... | 234 |
| b) Kritik an den vertraglichen Formulierungen..... | 236 |
| aa) Trennung zwischen Sicherheit und Verteidigung?..... | 236 |
| bb) Verteidigung erst auf längere Sicht?..... | 237 |
| cc) Folgerungen..... | 239 |
| c) Gemeinsame Rüstungspolitik..... | 240 |
| 2. Die Europäische Union und die WEU..... | 241 |
| a) Rüstungskooperationen im Rahmen der WEU..... | 241 |
| b) Schwächen der gewählten Struktur..... | 242 |
| aa) Organisatorische Probleme und das Spannungsverhältnis zur NATO..... | 242 |
| bb) WEU-Mitgliedschaft und NATO-Mitgliedschaft..... | 244 |
| c) Wettbewerb in der Rüstungsbeschaffung?..... | 245 |
| d) Finanzierungsprobleme..... | 247 |
| 3. Der Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft..... | 248 |
| a) Art. 223 EG-V..... | 248 |

| | |
|--|-----|
| b) Auswirkungen auf die gemeinsame Rüstungspolitik | 249 |
| 3. Zusammenfassung | 250 |
| II. Gemeinsamer Rüstungsmarkt in Europa | 251 |
| 1. Internationale Rüstungsk Kooperationen | 251 |
| 2. Ziele des gemeinsamen europäischen Rüstungsmarktes | 252 |
| 3. Neue Initiativen | 254 |
| a) Europäische Rüstungsagentur | 254 |
| b) Deutsch-französische Rüstungsagentur | 255 |
| c) weitere Ansätze | 256 |
| III. Dual-use-Produkte | 257 |
| 3. Abschnitt: Rüstungsk Kooperationen im Rahmen der NATO | 259 |
| I. Organisation der Rüstungszusammenarbeit im Rahmen der NATO | 259 |
| 1. Die NATO als Bündnis souveräner Staaten | 259 |
| 2. Die Organisation unterhalb der CNAD | 260 |
| 3. Die cadre groups und die dependent groups | 262 |
| a) Die cadre groups | 262 |
| b) Die dependent groups | 262 |
| II. Auswirkungen für eine Entwicklung hin zu einem gemeinsamen Rüstungsmarkt | 264 |
| 1. Die Aufgaben der CNAD-Organisation | 264 |
| 2. Auswirkungen auf den Rüstungsmarkt | 264 |
| III. Zusammenfassung | 266 |

| | |
|--|------------|
| 4. Abschnitt: Die Entscheidungspraxis der Kommission im Rahmen der FKVO und die Rüstungsindustrie | 268 |
| I. Fallbeispiele | 268 |
| 1. Aérospatiale/MBB | 268 |
| 2. Thomson-CSF/Pilkington | 269 |
| 3. Matra/Cap Gemini Sogeti | 270 |
| 4. Thomson/Shorts | 270 |
| 5. Sextant/BGT-VDO | 270 |
| II. Zusammenfassung und Kritik | 271 |
| 1. Gründe für die Marktabgrenzung | 271 |
| 2. Konsequenzen aus den Entscheidungen | 272 |
| 3. Schutz des Wettbewerbs in der wehrtechnischen Industrie? | 273 |
| 5. Abschnitt: Fazit | 276 |
| I. Wege zur Öffnung der Rüstungsmärkte; Kooperationsbestrebungen | 276 |
| 1. Die verschiedenen Ansätze und ihre Erfolgsaussichten | 276 |
| a) Die Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik in der Europäischen Union | 276 |
| b) Die WEU | 276 |
| c) Europäischer Rüstungsmarkt | 277 |
| d) Die NATO | 277 |
| 2. Die Situation der europäischen Rüstungsindustrie | 278 |
| 3. Folgerungen | 279 |
| II. Die Ermittlung des geographisch relevanten Marktes und die Rüstungsindustrie | 280 |
| Teil G. Zusammenfassung der Ergebnisse | 281 |