

28.08.02

Wi - G - In - K - Vk

Unterrichtung durch die Bundesregierung

Vierzehntes Hauptgutachten der Monopolkommission 2000/2001

Bundesrepublik Deutschland
Der Bundeskanzler

Berlin, den 26. August 2002

An den
Präsidenten des Bundesrates
Herrn Regierenden Bürgermeister
Klaus Wowereit

Sehr geehrter Herr Präsident,

hiermit übersende ich gemäß § 44 Absatz 3 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen das

Vierzehnte Hauptgutachten der Monopolkommission 2000/2001.*)

Das Gutachten wird gleichzeitig dem Präsidenten des Deutschen Bundestages zugeleitet.

Mit freundlichen Grüßen

Gerhard Schröder

*) Anlagenband: zu Drucksache 703/02

Vierzehntes Hauptgutachten der Monopolkommission 2000/2001

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	13
Kurzfassung	17
Einleitung	
Aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik	49
1. Telekommunikation – Reformdiskussion bei unsicherer Wettbewerbsentwicklung	49
1.1 Das zweite Sondergutachten der Monopolkommission nach § 81 Abs. 3 TKG	49
1.2 Eckpunkte für eine Stellungnahme der Bundesregierung	50
1.3 Der neue europäische Rechtsrahmen	51
1.4 Folgerungen für die Novellierungsdiskussion um das TKG	52
2. Perspektiven der Wettbewerbsentwicklung im Postmarkt	55
3. Regulierung von Rundfunk und Multimedia	58
4. Die Novelle des Energiewirtschaftsgesetzes vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklung	65
5. Die Reform des europäischen Kartellverfahrensrechts	69
6. „Daseinsvorsorge“ im europäischen Binnenmarkt	72
7. Sonderverkäufe nach den Vorschriften des UWG	75
8. Tariftreue bei öffentlichen Aufträgen	77
9. Übertragung der Entscheidungsbefugnis im Ministererlaubnisverfahren	79

	Seite
10. Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der Konzentrationsberichterstattung: Gesetzlicher Auftrag an die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt	80
10.1 Der Auftrag des Gesetzgebers	81
10.2 Der Beitrag des Statistischen Bundesamtes und der Monopolkommission zur Erfüllung des gesetzlichen Auftrags	85
10.2.1 Zusammenarbeit im Jahr 2001 und Bericht an den Deutschen Bundestag	85
10.2.2 Beitrag der Monopolkommission zum Vollzug des § 47 Abs. 1 GWB: Aufbau einer Datenbank über Unternehmensgruppen	87
10.2.3 Stillstand der Arbeit an der Datenverknüpfung ab Januar 2002	88
10.2.4 Ungelöste Probleme der amtlichen Bundesstatistik	90
10.2.5 Ausblick: Zusammenarbeit mit den Statistischen Ämtern der Bundesländer	91

Kapitel I

Der Einfluss der Beteiligungsnetze deutscher Unternehmen auf den Konzentrationsgrad	93
1. Konzeptionelle Grundlagen der Konzentrationsberichterstattung	93
1.1 Rechtliche und empirische Grundlagen zur Erfassung von Unternehmensgruppen	93
1.2 Operationale Definition des Begriffs der Gruppenbildung und Kontrolle	94
2. Begriff der Kontrolle und der Unternehmensgruppe unter Berücksichtigung datentechnischer Gesichtspunkte	95
2.1 Begriff der unternehmerischen Kontrolle nach Maßgabe einer Anteilsmehrheit am Kapital	95
2.2 Begriffliche und praktische Abgrenzung der Unternehmensgruppe ...	96
3. Datenquellen zum Beteiligungsnetz deutscher Unternehmen	97
3.1 Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie	97
3.2 Datenquellen: Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V.	98
4. Empirische Ergebnisse zum Beteiligungsnetz deutscher Unternehmen	99
4.1 Bedeutung der Beteiligungsquoten für die Netzwerkanalyse	99
4.1.1 Mengengerüst der ultimativen Eigner und der kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen	99
4.1.2 Struktur der Tochterunternehmen nach der Beteiligungsquote des größten direkten Anteilseigners	101
4.1.3 Gemeinschaftsunternehmen	103
4.2 Struktur der ultimativen Eigner und der kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen	103
4.2.1 Rechtsformen	103

	Seite
4.2.2 Staatlich kontrollierte Unternehmen	103
4.2.3 Verteilung von Mutter- und Tochterunternehmen nach Wirtschaftsräumen	103
4.2.4 Ausländische ultimative Eigner	106
4.3 Größenstrukturen der Unternehmensgruppen	107
4.3.1 Größenstrukturen der Unternehmensgruppen nach der Anzahl der Unternehmen	107
4.3.2 Größenstrukturen und Diversifikation der Unternehmensgruppen nach Wirtschaftsbereichen	112
4.4 Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad	114
4.4.1 Einfluss der Gruppenbildung auf den Konzentrationsgrad der Tochterunternehmen	114
4.4.2 Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen auf die Konzentration im Einzelhandel mit Lebensmitteln	117
5. Zusammenfassung	119

Kapitel II

Ergebnisse der amtlichen Statistik zur Konzentration der Unternehmen und Betriebe	137

Kapitel III

Stand und Entwicklung von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)	171

1. Gegenstand und Ziel der Untersuchung	171
2. Die hundert größten Unternehmen 1998 und 2000	172
2.1 Methodik der Ermittlung der „100 Größten“	172
2.2 Seit dem Berichtszeitraum 1998 eingetretene Veränderungen	179
2.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten“	189
2.3.1 Wertschöpfung	189
2.3.2 Beschäftigte	190
2.3.3 Sachanlagen	192
2.3.4 Cashflow	193
2.4 Rechtsformen der „100 Größten“	195
3. Branchenspezifische Betrachtung	196
3.1 Aussagegehalt der branchenspezifischen Geschäftsvolumina	196
3.2 Industrie	196
3.3 Handel	201
3.4 Verkehr und Dienstleistungen	203
3.5 Kreditgewerbe	204
3.6 Versicherungsgewerbe	206

	Seite
4. Verflechtungen der „100 Größten“	208
4.1 Problemstellung	208
4.2 Anteilsbesitz an den „100 Größten“	209
4.2.1 Gegenstand und Datenquellen	209
4.2.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“	210
4.2.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner der „100 Größten“	218
4.3 Kooperationen im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen	226
4.3.1 Methodische Vorbemerkungen	226
4.3.2 Verflechtungen der zwanzig größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen	226
4.3.3 Verflechtungen der Kreditinstitute aus dem Kreis der „100 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen	231
4.4 Personelle Verflechtungen	233
4.4.1 Methodische Vorbemerkungen	233
4.4.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten“	234
5. Die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen	246

Kapitel IV

Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlusskontrolle

	251
1. Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen	251
1.1 Überblick über die Amtspraxis	251
1.2 Behinderungsmissbrauch	251
1.2.1 Verweigerung des Zugangs zum Fährhafen Puttgarden	251
1.2.2 Überhöhte Netznutzungsentgelte in der Stromversorgung	253
1.2.3 Unbillige Behinderung auf dem Benzinmarkt	255
1.2.4 Verkäufe unter Einstandspreis	256
1.2.5 Verdrängungswettbewerb durch Unterkostenpreise im Luftverkehr ...	258
2. Zusammenschlusskontrolle	261
2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen	261
2.2 Marktabgrenzung	264
2.2.1 Räumliche Marktabgrenzung in der Stromwirtschaft	264
2.2.2 Marktabgrenzung im Arzneimittelgroßhandel	266
2.3 Marktbeherrschung	267
2.3.1 Zusammenschlüsse im Energiebereich	267
2.3.1.1 Freigabe der Fusionen RWE/VEW und VEBA/VIAG	267
2.3.1.2 Vertikale Vorwärtsintegration im Energiesektor	270
2.3.2 Anwendung der Abwägungsklausel bei Zusammenschlüssen im Bereich der Breitbandkabelnetze	272
2.3.3 Gegengewichtige Marktmacht bei der Beschaffung von Rüstungsgütern	276
2.4 Bedingungen und Auflagen	278

	Seite
2.5 Wettbewerbsentwicklung im Handel	290
2.5.1 Einzelhandel mit Lebensmitteln	290
2.5.2 Einzelhandel mit Kosmetik und Parfümeriewaren	291
2.5.3 Einzelhandel mit Möbeln	292
3. Europäische Fusionskontrolle	293
3.1 Überblick	293
3.2 Marktbeherrschung	295
3.2.1 Konglomerate Zusammenschlüsse	295
3.2.2 Marktbeherrschung auf Ausschreibungsmärkten	298
3.2.3 Oligopolistische Marktbeherrschung	301
3.2.4 Marktbeherrschung von nicht am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen	301
3.3 Kausalität	303
3.3.1 „failing company defense“	303
3.3.2 Mangelnde Spürbarkeit eines Zusammenschlusses	304
3.4 Änderungsverpflichtungen	305
3.4.1 Die Bekanntmachung der Europäischen Kommission	306
3.4.2 „Veräußerungszusagen“ und „andere Abhilfemaßnahmen“ in der Entscheidungspraxis	308
3.4.3 Abhilfemaßnahmen ohne strukturellen Charakter	309
3.5 Auflösung vollzogener Zusammenschlüsse	311
3.6 Verweisungspraxis nach Artikel 9 FKVO	313
3.6.1 Überblick	313
3.6.2 Verweisung trotz nationaler Marktabgrenzung	314
3.6.3 Verfahrensabgabe bei kollektiver Marktbeherrschung	315
3.6.4 Teilverweisung und Eröffnung des Hauptverfahrens	315
3.6.5 Verweisung als Ermessensentscheidung der Europäischen Kommission?	317
3.7 Verfahrensabgabe gemäß Artikel 22 FKVO	317
3.7.1 Praktische Bedeutung und Defizite der Bestimmung	317
3.7.2 Abhilfemaßnahmen	319
3.8 Reformüberlegungen	320
3.8.1 Die Zuständigkeitsverteilung	320
3.8.1.1 Gemeinschaftsweite Bedeutung	320
3.8.1.2 Verweisung an die Mitgliedstaaten (Artikel 9 FKVO)	323
3.8.1.3 Gemeinsame Verweisungen an die Kommission (Artikel 22 Abs. 3 FKVO)	324
3.8.2 Der materiell-rechtliche Prüfungsmaßstab	325
3.8.2.1 Marktbeherrschungstest versus „substantial lessening of competition“	325
3.8.2.2 Fusionspezifische Effizienzvorteile	326
3.8.3 Verfahrensrechtliche Aspekte	328
3.8.3.1 Vereinfachtes Verfahren	328
3.8.3.2 Das Fristenregime bei Zusagen	328

	Seite
Kapitel V	
Das Internet als wettbewerbspolitische Herausforderung	331
1. Einleitung	331
2. Wirtschaftliche Bedeutung und Charakteristika des Internet	331
2.1 Die Struktur des Internet	331
2.2 Internetdienste	332
2.3 Nutzung des Internet	332
2.3.1 Umfang und Art der Nutzung	332
2.3.2 Prognosen zur Internetnutzung	333
2.4 Wettbewerbliche Situation auf der Ebene der Netzinfrastruktur	333
2.4.1 Internet Service Provider	333
2.4.2 Physikalischer Zugang	333
2.5 Charakteristika der Internetwirtschaft	334
2.5.1 Netzwerkeffekte	334
2.5.2 Größenvorteile und verminderte Transaktionskosten	336
2.5.3 Indirekte Finanzierung	336
2.5.4 Individualisierung und Fragmentierung der Märkte	337
2.5.5 Neue Kooperationsformen	338
2.5.6 Innovation	339
3. Wettbewerbspolitik für das Internet	339
3.1 Marktabgrenzung und Marktstrukturkontrolle	339
3.2 Markttransparenz	340
3.3 Marktzugang	340
3.4 Missbrauchspotential	341
3.5 Marktkonzentration	341
4. Spezifische kartellrechtliche Problembereiche	343
4.1 Rechtliche Rahmenbedingungen	343
4.1.1 Die E-Commerce-Richtlinie und ihre Umsetzung in nationales Recht	343
4.1.2 Internetbuchhandel	344
4.1.3 Abschaffung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung	345
4.2 Internet-Handelsplattformen	345
4.2.1 Problembereiche	346
4.2.2 Bewertung	347
4.3 Schutz von Immaterialgüterrechten im Internet	347
4.4 Patentierbarkeit und Patentierung von Softwareprodukten	348
4.5 Probleme des Online-Arzneimittelvertriebs	350

	Seite
4.6 Missbrauchskontrolle: Der Fall Microsoft	351
4.6.1 Verfahrensverlauf	351
4.6.2 Betriebssystem und Browser	352
4.6.3 Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung	352
4.7 Zusammenschlusskontrolle	353
4.8 Forschung und Entwicklung	353
4.9 Lenkung von Standardisierungsvorgängen	354
5. Perspektiven der Regulierung	354

Kapitel VI

Der Zugang zu wesentlichen Einrichtungen als Problem der Missbrauchsaufsicht und der sektorspezifischen Regulierung	357
1. Problemstellung	357
2. Ausgangslage	359
2.1 Netzzugangsregulierung nach §19 Abs. 4 Nr. 4 GWB	359
2.2 Verfahren zur Durchsetzung von §19 Abs. 4 Nr. 4 GWB	361
2.3 Defizite von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB	361
3. Gestaltungsmöglichkeiten einer Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB	362
3.1 Erfahrungen mit der „essential facilities“-Doktrin in den USA	362
3.2 Möglichkeiten einer Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB	365
3.2.1 Einzelverhandlungen und Unternehmenstarife	366
3.2.2 Branchentarife	366
3.3 Zwischenergebnis	368
3.4 Reformmöglichkeiten	368
4. Regulierter Netzzugang	369
4.1 Ansätze der Preiskontrolle bei einem regulierten Netzzugang	370
4.1.1 Kostenregulierung	370
4.1.2 Anreizregulierung	373
4.1.3 Relevante Abwägungen	374
4.2 Qualitätsregulierung	375
4.3 Unabhängigkeit der Regulierungsinstitution	376
4.4 Ex-ante-Regulierung und Einheitlichkeit der Wettbewerbspolitik	377
5. Vertikale Separierung	379
6. Regulierungserfordernisse bei der Bahn	380
6.1 Wesentliche Aspekte der Netzökonomie	380
6.2 Organisationsstruktur der Deutschen Bahn AG	382
6.3 Wettbewerbsprobleme vertikal integrierter Eisenbahnen	383

	Seite
6.4 Die Lösungsansätze der Task Force „Zukunft der Schiene“	384
6.5 Anforderungen an ein wettbewerbsorientiertes Regulierungsregime	385
7. Regulierungserfordernisse in der Energiewirtschaft	386
7.1 Wesentliche Aspekte der Netzökonomie	386
7.1.1 Wertschöpfungsstufen in der Strom- und Gaswirtschaft	386
7.1.2 Netzökonomie in der Stromwirtschaft	387
7.1.3 Netzökonomie in der Gaswirtschaft	388
7.2 Netzzugang für Dritte	389
7.2.1 Grundlegende Netzzugangsmodelle	389
7.2.2 Netzzugangsfragen in der Stromwirtschaft	389
7.2.3 Netzzugangsfragen in der Gaswirtschaft	390
7.3 Der verhandelte Netzzugang	391
7.3.1 Inhalte der Verbändevereinbarung Strom	392
7.3.2 Inhalte der Verbändevereinbarung Gas	393
7.4 Wettbewerbspolitische Probleme des verhandelten Netzzugangs	395
7.5 Anforderungen an ein wettbewerbsorientiertes Regulierungsregime	398
8. Forderungen an die Wettbewerbspolitik	401

Anhang

Anhang A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 44 bis 47) in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. August 1998 (BGBl. I S. 2546), zuletzt geändert durch Gesetz vom 19. Dezember 2000	406
Anhang B. Untersagungen durch das Bundeskartellamt – Verfahrensstand Ende 2001	408
Anhang C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle – 1998 bis 2001	421
Anhang D. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten	502
Anhang E. Gutachten der Monopolkommission	506
Anhang F. Gemeinsamer Bericht der Monopolkommission und des Statisti- schen Bundesamtes zur Berücksichtigung von Unternehmensgrup- pen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik gemäß § 47 Abs. 1 GWB an den Deutschen Bundestag	508

	Seite
Verzeichnis der Abbildungen	
Abbildung 1 Anteil der kontrollierten gruppenzugehörigen Tochterunternehmen, deren ultimative Eigner ihren Sitz im gleichen Bundesland haben, an allen Tochterunternehmen in diesem Bundesland, Deutschland 2001	83
Abbildung I.1.1 Häufigkeitsverteilung deutscher Tochterunternehmen nach der Höhe der größten Anteilsquote eines direkten Eigners, Deutschland 2001	101
Abbildung I.1.2 Kumulierte Häufigkeitsverteilung deutscher Tochterunternehmen nach der Höhe der größten Anteilsquote eines Eigners, Deutschland 2001	102
Abbildung I.2.1 Anteil der kontrollierten gruppenzugehörigen Tochterunternehmen, deren ultimative Eigner ihren Sitz im gleichen Bundesland haben, an allen Tochterunternehmen in diesem Bundesland, Deutschland 2001	107
Abbildung I.2.2 Anteil der kontrollierten gruppenzugehörigen Tochterunternehmen, deren ultimative Eigner ihren Sitz im gleichen Bundesland haben, an allen Tochterunternehmen der Eigner, unabhängig davon, in welchem Bundesland die Tochterunternehmen ihren Sitz haben, Deutschland 2001	108
Abbildung I.3 Gliederung der kontrollierten gruppenzugehörigen deutschen Tochterunternehmen nach ihrem Sitz in einem Bundesland sowie nach dem Sitz des ultimativen Eigners innerhalb und außerhalb Deutschlands, Deutschland 2001	109
Abbildung I.4 Relative Konzentration der Anzahl der gruppenzugehörigen Unternehmen nach Unternehmensgruppen für ausgewählte Wirtschaftsbereiche, Deutschland 2001	110
Abbildung I.5 Relative Konzentration der Anzahl der gruppenzugehörigen Unternehmen und mittlere Größe der Unternehmensgruppen nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen, Deutschland 2001 ...	111
Abbildung I.6 Anzahl der Unternehmen in den 15 größten deutschen Unternehmensgruppen nach Wirtschaftsbereichen, Deutschland 2001	112
Abbildung I.7 Änderung des absoluten Konzentrationsgrades gemessen am Grund- bzw. Stammkapital infolge Berücksichtigung der Gruppenbildung der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen, Deutschland 2001	116
Abbildung I.8 Anteil der Unternehmen und Unternehmensgruppen am Umsatz im Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Haupttrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren nach amtlichen und privaten Datenquellen, Deutschland 1999	118

	Seite
Verzeichnis der Tabellen	
Tabelle I.1	Anzahl der kontrollierten Unternehmen und Unternehmensgruppen nach Konsolidierung der Datenquellen Konzernstrukturdatenbank, Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH und Beteiligungsdatenbank, Verband der Vereine Creditreform e.V., Deutschland 2001 100
Tabelle I.2	Anzahl der Gemeinschaftsunternehmen nach Wirtschaftsbereichen, Deutschland 2001 104
Tabelle I.3	Anzahl der kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen in Unternehmensgruppen nach Rechtsformen und Datenquellen, Deutschland 2001 105
Tabelle I.4	Anzahl der Beteiligungen des Staates an privaten Unternehmen nach der Anzahl der ultimativen Eigner, der kontrollierten Unternehmen und der Unternehmensgruppen, Deutschland 2001 106
Tabelle I.5	Die jeweils drei größten deutschen Unternehmensgruppen gemessen an der Anzahl der Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen, Deutschland 2001 113
Tabelle I.6	Anzahl der kontrollierten Unternehmen und Unternehmensgruppen, Datenquelle: Konzernstrukturdatenbank (KSD) der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Deutschland 2001 121
Tabelle I.7	Anzahl der kontrollierten Unternehmen und Unternehmensgruppen, Datenquelle: Beteiligungsdatenbank Verband der Vereine Creditreform e.V. (VVC), Deutschland 2001 122
Tabelle I.8	Kumulierte Häufigkeitsverteilung deutscher Tochterunternehmen nach der Höhe der größten Anteilsquote eines direkten Eigners, Deutschland 2001 123
Tabelle I.9	Gliederung der kontrollierten gruppenzugehörigen deutschen Tochterunternehmen nach dem Sitz des deutschen ultimativen Eigners, Deutschland 2001 124
Tabelle I.10	Gliederung der kontrollierten gruppenzugehörigen deutschen Tochterunternehmen nach ihrem Sitz in einem Bundesland sowie nach dem Sitz des ultimativen Eigners innerhalb oder außerhalb Deutschlands, Deutschland 2001 125
Tabelle I.11	Relative Konzentration der gruppenzugehörigen Unternehmen und mittlere Größe der Unternehmensgruppen nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen, Deutschland 2001 126
Tabelle I.12	Unternehmensgruppen mit jeweils mehr als 200 Tochterunternehmen nach zehn Wirtschaftsbereichen, in die sie am häufigsten diversifizieren, Deutschland 2001 127
Tabelle I.13	Anzahl der gruppenzugehörigen Unternehmen und Unternehmensgruppen nach Wirtschaftsbereichen, Deutschland 2001 129
Tabelle I.14	Einfluss der Gruppenbildung auf die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93), Deutschland 1998 und 2001 131
Tabelle I.15	Einfluss der Gruppenbildung auf die Konzentrationsrate CR_3 gemessen am Grund- bzw. Stammkapital der kontrollierten Tochterunternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93), Deutschland 1998 und 2001 133

	Seite
Tabelle I.16 Einfluss der Gruppenbildung auf den Herfindahl-Index gemessen am Grund- bzw. Stammkapital der kontrollierten Tochterunternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93), Deutschland 1998 und 2001	135
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, Deutschland 1999	138
Tabelle II.2 Konzentration der Anbieter nach zweistelligen Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe, Deutschland 1999	143
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, Deutschland 1999	146
Tabelle II.4 Konzentration der Betriebe nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe, Deutschland 1999	151
Tabelle II.5 Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Handel und Gastgewerbe, Deutschland 1999 ...	154
Tabelle II.6 Konzentration der Unternehmen im Kraftfahrzeughandel nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung, Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen), Deutschland 1999	155
Tabelle II.7 Konzentration der Unternehmen im Großhandel nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Großhandel mit Kraftfahrzeugen, ohne Handelsvermittlung), Deutschland 1999	157
Tabelle II.8 Konzentration der Unternehmen im Einzelhandel nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen), Reparatur von Gebrauchsgütern, Deutschland 1999	159
Tabelle II.9 Konzentration der Unternehmen im Gastgewerbe nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen, Deutschland 1999	161
Tabelle II.10 Konzentration der Anbieter im funktionalen Großhandel nach Warengruppen (einschl. Großhandel mit Kraftfahrzeugen u. a.), Deutschland 1999	163
Tabelle II.11 Konzentration der Anbieter im funktionalen Einzelhandel nach Warengruppen (einschl. Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen u. a.), Deutschland 1999	167
Tabelle III.1 Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1998 und 2000	180
Tabelle III.2 Zehner-Ranggruppen der jeweils „100 Größten“ nach Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen (bis 1992: alte Bundesländer) und nach Jahren	191
Tabelle III.3 Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 2000	191
Tabelle III.4 Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 2000 (ohne Kreditinstitute und Versicherungen)	193
Tabelle III.5 Die nach Cashflow zehn größten Unternehmen 2000 (ohne Kreditinstitute und Versicherungen)	194
Tabelle III.6 Rechtsformen der „100 Größten“ 1998 und 2000	195

	Seite
Tabelle III.7: Die nach Umsatz fünfzig größten deutschen Industrie- unternehmen 1998 und 2000	197
Tabelle III.8 Die nach Umsatz zehn größten deutschen Handelsunternehmen 1998 und 2000	202
Tabelle III.9 Die nach Umsatz zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen 1998 und 2000	203
Tabelle III.10 Die nach Bilanzsumme zehn größten deutschen Kreditinstitute 1998 und 2000	205
Tabelle III.11 Die nach Beiträgen zehn größten deutschen Versicherungs- unternehmen 1998 und 2000	207
Tabelle III.12 Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1998 und 2000	212
Tabelle III.13 Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen mit den meisten Beteiligungen 1998 und 2000	217
Tabelle III.14 Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1998 und 2000 nach Gruppen	219
Tabelle III.15 Aufschlüsselung der hundert größten Unternehmen 1998 und 2000 nach Arten der Beteiligungsverhältnisse	226
Tabelle III.16 Die Verflechtungen zwischen den zwanzig größten Unterneh- men 1998 und 2000 über Gemeinschaftsunternehmen	228
Tabelle III.17 Die Verflechtungen zwischen den neun Kreditinstituten aus dem Kreis der „100 Größten“ 1998 und 2000 über Gemeinschaftsunternehmen	232
Tabelle III.18 Die personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen 1998 und 2000	237
Tabelle III.19 Häufigkeit der personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen 1998 und 2000	244
Tabelle III.20 Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen 1970, 1998 und 2000 über Kontrollorgane	244
Tabelle III.21 Aufschlüsselung der Mandatsträger in den Kontrollorganen der hundert größten Unternehmen 1998 und 2000 nach Gruppen ...	245
Tabelle III.22 Die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundes- kartellamt 2000 und 2001 angezeigten Zusammenschlüssen ...	247
Tabelle III.23 Häufigkeit der Beteiligungen der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 2000 an Unternehmenszusammenschlüssen 2000/2001 nach Ranggruppen	249
Tabelle IV.1 Übersicht über die Anzahl der angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse und der vom Bundeskartellamt ausgesprochenen Untersagungen, gegliedert nach Berichtszeiträumen der Monopolkommission	262
Tabelle IV.2 Art des Zusammenschlusstatbestandes der beim Bundeskartell- amt angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse	263
Tabelle IV.3 Die Auflagenpraxis des Bundeskartellamtes von 1999 bis 2001	280
Tabelle VI.1 Kostenstruktur der Strom- und Gaswirtschaft in Deutschland (Anhaltswerte)	387

Vorwort

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

2. Das Einleitungskapitel behandelt aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik sowie ordnungspolitische und konzentrationsstatistische Grundsatzfragen. In den Sektoren Telekommunikation und Post sowie im Bereich der Energiewirtschaft wird auf die weitere Entwicklung des Wettbewerbs und die Diskussion um eine Novellierung des Ordnungsrahmens eingegangen. Die Monopolkommission erörtert ferner Veränderungen des europäischen Kartellrechts sowie die Behandlung der Daseinsvorsorge im europäischen Recht. Außerdem werden aktuelle Entwicklungen im Medienbereich nachgezeichnet, Reformansätze im Recht des unlauteren Wettbewerbs aufgezeigt und die Tariftreuevorschriften bei öffentlichen Aufträgen kritisch gewürdigt. Aus Anlass des Ministererlaubnisverfahrens E.ON/Ruhrgas ist in der öffentlichen Diskussion die Frage der Vertretung des Ministers im Bedarfsfälle aufgeworfen worden, auf die die Monopolkommission eingeht. Schließlich ist mit der am 1. Januar 2001 in Kraft getretenen Novellierung des § 47 GWB eine neue Grundlage zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik geschaffen worden, die eine erweiterte Zusammenarbeit der Monopolkommission mit dem Statistischen Bundesamt erforderlich macht.

3. In Kapitel I nutzt die Monopolkommission Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik zur Analyse des Einflusses der Verflechtung und der Gruppenbildung der Unternehmen auf die Konzentration in der Wirtschaft. Kapitel II gibt die Ergebnisse der amtlichen Konzentrationsstatistik wieder, die sich jedoch nur auf rechtliche Einheiten bezieht. Kapitel III befasst sich mit der Konzentration von Großunternehmen. 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 in Kapitel IV. Mit ihrer Stellungnahme zu Wettbewerb und Regulierung im Internet greift die Monopolkommission in Kapitel V ein Thema auf, das bereits im vorherigen Gutachten Gegenstand der Erörterung war. Sie geht zudem in einem weiteren Sonderkapitel darauf ein, ob und inwieweit eine Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 GWB zu einer effektiven Netzzugangsregulierung der wesentlichen Einrichtungen geeignet ist.

4. Der Anlagenband zu diesem Gutachten enthält einen ausführlichen statistischen Teil. Dabei handelt es sich einerseits um die vom Statistischen Bundesamt aufbereiteten Daten zur Unternehmenskonzentration in Industrie, Handel und Gastgewerbe sowie um tabellarische Auswertungen der Schätzwerte über die Wertschöpfung von Konzernen aus dem Kreis der 100 größten Unternehmen in Deutschland.

5. Bei der Vorbereitung dieses Hauptgutachtens wurde die Monopolkommission wiederum von Sachverständigen, Behörden und sonstigen Institutionen unterstützt, denen sie zu Dank verpflichtet ist. Der Präsident des Bundeskartellamtes, 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. 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 unter der Leitung seines Präsidenten Herrn Johann Hahlen durch Sonderaufbereitungen amtlicher Daten zum Konzentrationsstatistischen Untersuchungsprogramm der Monopolkommission beigetragen. Fragen

¹ BGBl. I S. 2546. Ein Auszug aus dem Gesetz (§§ 44 bis 47 GWB) ist im Anhang dieses Gutachtens (Teil A) abgedruckt. § 47 GWB wurde zuletzt geändert durch das Gesetz zur Einführung einer Dienstleistungsstatistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften vom 19. Dezember 2000 (DienstleistungsStatG), BGBl. I S. 1765.

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

der europäischen Fusionskontrolle wurden im Frühjahr 2002 mit Vertretern der Generaldirektion für Wettbewerb der Europäischen Kommission diskutiert. Teilnehmer waren

- Herr Dr. Alexander Schaub,
- Herr Dr. Bernhard Friess,
- Herr Goetz Drauz,
- Herr Jürgen Mensching,
- Frau Dorothe Dalheimer,
- Frau Celine Gauer.

6. 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 unter großzügigen Bedingungen 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 Kammerath hat für die Untersuchungen in diesem Gutachten eine Datenbank über verflochtene und kontrollierte Unternehmen aufgebaut und die Gruppenbildung deutscher Unternehmen analysiert.

Die Unternehmen

- Fuzzy! Informatik AG, Ludwigsburg,
- Human Inference GmbH, Stolberg/Rheinl.,
- caatoosee search technology gmbh, Hildesheim,
- Heins + Partner GmbH, Bielefeld.

haben mit Hilfe ihrer speziellen Recherchesoftware den Vollzug des gesetzlichen Auftrags der Monopolkommission unterstützt, statistikexterne und -interne Datenquellen zu verbinden.

7. 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.

8. Zur ordnungspolitischen Problematik des Netzzugangs hat die Monopolkommission mehrere Gutachten von externen Wissenschaftlern eingeholt.³

- Prof. Dr. Gerd Aberle/PD Dr. Alexander Eisenkopf: Schienenverkehr und Netzzugang,
- Prof. Dr. Christoph Engel: Verhandelter Netzzugang,
- Prof. Dr. Walter Schulz/Dr. Jens Drillisch/Isabelle Hallaschka: „Essential Facilities“ in der Strom- und Gaswirtschaft zwischen ex-ante Regulierung und Missbrauchsaufsicht.

Die Ergebnisse der Gutachten wurden mit den betreffenden Wissenschaftlern erörtert und stellen einen wichtigen Beitrag zur Meinungsbildung der Monopolkommission dar.

9. Am 1. und 2. November 2000 fand eine gemeinsame Sitzung von Mitgliedern und Mitarbeitern der Monopolkommission mit Mitgliedern und Mitarbeitern der Schweizerischen Wettbewerbskommission in Bern statt. Gegenstand der Erörterungen waren Fragen der Re-

³ Eine Zusammenstellung aller Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten ist im Anhang dieses Gutachtens (Teil D) aufgeführt.

gulierung (insbesondere im Telekommunikations- und Postsektor), der Deregulierung von Energiemärkten und der Verbesserung der statistischen Analyseinstrumente in der Schweiz und in Deutschland. Im Hinblick speziell auf die Praxis der Schweizerischen Wettbewerbskommission wurden Probleme des Immaterialgüterrechts, der Sanktionen bei Wettbewerbsabreden und der Öffentlichkeitsarbeit diskutiert.

Das Sekretariat der Schweizerischen Wettbewerbskommission ist vom Gesetzgeber beauftragt, Entwürfe von wirtschaftsrechtlichen oder anderen wettbewerbsrelevanten Erlassen daraufhin zu überprüfen, ob mit ihnen Wettbewerbsverfälschungen oder übermäßige Wettbewerbsbeschränkungen verbunden sind. Zu Entwürfen von rechtssetzenden Erlassen des Bundes, die den Wettbewerb beschränken oder auf andere Weise beeinflussen, nimmt die Wettbewerbskommission Stellung; sie kann auch zu kantonalen rechtssetzenden Erlassentwürfen Stellung nehmen.⁴ Die Monopolkommission hält grundsätzlich eine solche frühzeitige Einbindung eines wettbewerbspolitischen Beratungsorgans in die wirtschaftliche Gesetzgebung auch in Deutschland für eine wichtige Maßnahme, um ordnungspolitischen Fehlentwicklungen vorzubeugen. Sie würde es begrüßen, wenn der Deutsche Bundestag sich selbst verpflichtet, die Monopolkommission vor einer Verabschiedung entsprechender Gesetze um eine Stellungnahme zu ersuchen.

10. Am 19. Januar 2001 führte die Monopolkommission ein Gespräch mit dem Bundeswirtschaftsminister Dr. Werner Müller. Gegenstand der Diskussion waren Fragen der Reziprozität im Zusammenhang mit der Postliberalisierung, der Weiterentwicklung des Wettbewerbs auf den Telekommunikationsmärkten, des Wettbewerbs in der leistungsgelassenen Energiewirtschaft und des Stands der europäischen Kartellrechtsreform.

11. In ihrem Sondergutachten 31 hat die Monopolkommission erneut eine „Reform der Handwerksordnung“ angemahnt. Anlass zur Gutachtenerstattung war die Feststellung des Europäischen Gerichtshofs, dass gewisse Vorschriften der deutschen Handwerksordnung nicht mit europäischem Recht vereinbar sind, da sie dem Grundsatz der Dienstleistungsfreiheit (Artikel 49 EG-Vertrag) widersprechen. Mit Hinweis auf entsprechende Empfehlungen im Zwölften Hauptgutachten 1996/1997 fordert die Monopolkommission die Abschaffung des „Großen Befähigungsnachweises“ als Voraussetzung für den Marktzutritt als selbständiger Gewerbetreibender im Handwerk.

In diesem Sondergutachten wurde auch auf das Urteil des österreichischen Verfassungsgerichtshofs vom 9. Dezember 1999 zur Handwerksregulierung in Österreich eingegangen. Als Folge dieses Urteils wird eine Novelle der österreichischen Gewerbeordnung vorbereitet, das den Marktzugang im Handwerk erleichtert und die insoweit bestehende Inländerdiskriminierung der Österreicher gegenüber EU-Bürgern beenden soll.

12. Im Sondergutachten 32 „Folgeprobleme der europäischen Kartellverfahrensreform“ äußert sich die Monopolkommission zu dem Verordnungsentwurf der Europäischen Kommission in bezug auf die Durchführung der Artikel 81 und 82 EGV. Nach Auffassung der Monopolkommission wirft der Verordnungsentwurf eine Vielzahl von Folgeproblemen auf, für die noch keine befriedigenden Lösungen bereitstehen. Die vorgeschlagene vollständige Verdrängung des nationalen Wettbewerbsrechts ist abzulehnen. Für die Kompetenzverteilung zwischen der Europäischen Kommission und den Mitgliedstaaten sowie zwischen den verschiedenen nationalen Behörden müssen erst noch praktikable und justiziable Kriterien festgelegt werden. Des Weiteren sind Maßnahmen zu ergreifen, welche die Opfer von Wettbewerbsbeschränkungen und die Zivilgerichte in die Lage versetzen, das Wettbewerbsrecht wirksam durchzusetzen. Die Monopolkommission empfiehlt der Bundesregierung, den Erlass einer neuen Verordnung erst zu akzeptieren, wenn die Kernprobleme des Reformvorhabens geklärt sind. Gegebenenfalls sollte sie eine Klage nach Artikel 230 EGV vor dem EuGH in Erwägung ziehen.

13. Die Monopolkommission hat im Dezember 2001 mit dem Sondergutachten „Wettbewerbsentwicklung bei Telekommunikation und Post 2001: Unsicherheit und Stillstand“ ihre zweite Stellungnahme zur Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs auf den Märkten für Telekommunikations- und Postdienstleistungen gemäß § 81 Abs. 3 Telekommunikationsgesetz und § 44 Postgesetz vorgelegt. Sie kommt dabei zu dem Ergebnis, dass in Anbetracht der Wettbewerbsentwicklung auf den Telekommunikationsmärkten eine Aufhebung

⁴ Artikel 46 des schweizerischen Kartellgesetzes.

der präventiven Entgeltregulierung für Teilnehmeranschlüsse und Ortsgespräche jetzt und auf absehbare Zeit nicht möglich ist. Dies gilt im Wesentlichen auch für die Vorleistungsmärkte. Vorstellbar ist eine Rückführung der Regulierung derzeit allenfalls bei den Fern- und Auslandsgesprächen. Vorher sollte allerdings abgewartet werden, wie die Märkte nach der laufenden Konsolidierungswelle aussehen werden. Für einen auf Dauer funktionsfähigen Wettbewerb ist es unabdingbar, dass Wettbewerber mit eigenen Infrastrukturen auf den Märkten verbleiben. Bei einer Rückführung der Ex-ante-Entgeltregulierung wäre durch geeignete Kautelen zudem sicherzustellen, dass die Deutsche Telekom AG ihre dominierende Stellung auf den übrigen Märkten nicht dazu nutzt, die Wettbewerbsverhältnisse in dem gerade deregulierten Bereich wieder zu ihren Gunsten zu verändern. Eine Möglichkeit dazu wäre die strukturelle Trennung der Geschäftsaktivitäten der Telekom in unabhängige Fern- und Ortsnetzgesellschaften. Dazu kann das Unternehmen allerdings nicht durch Gesetz verpflichtet werden.

Auch vier Jahre nach der zurückhaltenden Liberalisierung der Postmärkte kann von funktionsfähigem Wettbewerb nicht die Rede sein. Die weiterhin dominierende Stellung der Deutschen Post AG wird durch strukturelle und regulatorische Wettbewerbshemmnisse zementiert. Das wichtigste Hemmnis für den Wettbewerb ist die Exklusivlizenz, die der Deutschen Post AG einen Monopolbereich für den allergrößten Teil der Briefsendungen einräumt. Die Verlängerung der Exklusivlizenz bis Ende 2007 war nach Auffassung der Monopolkommission ein schwerer Fehler und zudem verfassungswidrig.

14. Mit Schreiben vom 20. Februar 2002 und vom 20. März 2002 hat der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie die Monopolkommission gemäß § 42 Abs. 4 Satz 2 GWB mit einem Sondergutachten zu den Zusammenschlussvorhaben E.ON/Gelsenberg und E.ON/Bergemann beauftragt. Die Mehrheit der Kommission gelangte nach Abwägung der Wettbewerbsbeschränkungen mit den von den beteiligten Unternehmen vorgetragenen Gemeinwohlgründen zu der Empfehlung, die beantragten Genehmigungen nicht zu erteilen. Ein Kommissionsmitglied befürwortet dagegen die Ministererlaubnis im Hinblick auf eine Verbesserung der Wettbewerbsposition von Ruhrgas beim Import von Gas.

15. Während des Berichtszeitraums haben sich Veränderungen bei der Zusammensetzung der Monopolkommission ergeben. Für die Mitte 2000 ausgeschiedenen Mitglieder Elke Weber-Braun, Heinz Greiffenberger und Prof. Dr. Wernhard Möschel wurden Katharina Trebitsch, Stefan Röver und Prof. Dr. Jürgen Basedow neu in die Monopolkommission berufen; ihre Amtszeit endet am 30. Juni 2004. Das Kommissionsmitglied Stefan Röver legte zum 31. Dezember 2001 sein Amt als Mitglied der Monopolkommission nieder. Die Amtszeit der Kommissionsmitglieder Haastert und Hellwig endete am 30. Juni 2002.

16. 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 Dr. Ingrid Nitsche, Frau Melanie Paulus, Frau Juliane Scholl, Frau Sabine Streb, Frau Dr. Kerstin Terhoeven, Herr Dr. Wolfgang Elsenbast, Herr Dr. Rainer Feuerstack, Herr Dr. Klaus Holthoff-Frank sowie in der Anfangsphase Herr Volker Schlechtriemen an. An der Erstellung des Gutachtens haben außerdem Frau Marie-Luise Grans, Frau Roswitha Möller, 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 2002

M. Hellwig

J. Basedow

W. Haastert

K. Trebitsch

Kurzfassung

Aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik

Telekommunikation – Reformdiskussion bei unsicherer Wettbewerbsentwicklung

1.* Die Diskussion um eine Novellierung des Telekommunikationsgesetzes (TKG) im Jahr 2003 hat begonnen. Im Mittelpunkt stehen die Fragen nach dem Anpassungsbedarf an den im Februar 2002 verabschiedeten neuen europäischen Rechtsrahmen und nach den Deregulierungsoptionen, die sich aus der bisherigen Entwicklung des Wettbewerbs auf den Telekommunikationsmärkten ergeben. Erste Anhaltspunkte für mögliche Reforminhalte liefern die Eckpunkte des Bundesministers für Wirtschaft und Technologie für eine Stellungnahme der Bundesregierung zum Tätigkeitsbericht der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) sowie dem Bericht der Monopolkommission gemäß § 81 Abs. 3 TKG. Darin teilt das Ministerium die Auffassung der Monopolkommission, dass in weiten Bereichen der Telekommunikation bisher kein funktionsfähiger Wettbewerb entstanden ist. Gleichwohl ist für das Ministerium die präventive Entgeltregulierung bei Fern- und Auslandsgesprächen in Anbetracht der Regulierung von Vorleistungen weitgehend überflüssig. Auffassungsunterschiede gibt es darüber hinaus bei den Fragen nach der Regulierung von Terminierungsentgelten im Mobilfunk sowie der Ausdehnung der Regulierung auf die Leistungen der Telekommunikationsinfrastruktur für die Datenkommunikation. Das Wirtschaftsministerium lehnt beides ab.

Einen erheblichen Anpassungsbedarf sieht das Ministerium an den neuen europäischen Rechtsrahmen. So verliert der nationale Gesetzgeber nach diesen Vorstellungen an Regelungsbefugnissen, während den Regulierungsbehörden ein weitreichender Entscheidungsspielraum in Fragen der Regulierung zuwächst.

2.* Die Monopolkommission teilt diese Auffassung nicht. Sie spricht sich dafür aus, derzeit keine grundlegenden materiellen Änderungen des TKG vorzunehmen. Solche werden weder vom Gemeinschaftsrecht gefordert noch besteht in Anbetracht der fehlenden Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in den Kernbereichen der Telekommunikation die Möglichkeit einer substantiellen Rückführung der Regulierung. Stattdessen benötigen die Marktteilnehmer eine gewisse Stetigkeit des regulatorischen, gesetzlichen und politischen Rahmens für ihre Tätigkeit. Die Deutsche Telekom AG (DTAG) und ihre Wettbewerber investieren erhebliche Beträge in ihre Aktivitäten auf den Telekommunikationsmärkten. Diese Investitionsbereitschaft sollte nicht dadurch gehemmt werden, dass im Rahmen einer TKG-Novelle allzu viel experimentiert und künstlich Unsicherheit in die Märkte hineingetragen wird. Zuerst muss sich eine verlässliche Rechtspraxis entwickeln, damit die Beteiligten – DTAG, Wettbewerber, RegTP und Gerichte – zu einer gewissen

Selbstverständlichkeit im Umgang mit dem neuen Ordnungsrahmen finden. Jegliche grundlegende Änderung des gesetzlichen Rahmens birgt die Gefahr, dass die Entwicklung einer stabilen Rechtspraxis durch neue Anpassungsprobleme gestört wird.

3.* Ein Reformbedarf besteht in Einzelpunkten. Dazu zählen die Aufhebung der unterschiedlichen regulatorischen Behandlung von Sprach- und Datenkommunikation, die Regulierung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk sowie die Durchsetzung eines effektiven und zeitnahen Rechtsschutzes durch die Änderung von Verfahrensregeln. Letztere betreffen die Einführung einer Anreizregelung zur Sicherung der frist- und qualitätsgerechten Bereitstellung von Vorleistungen sowie von Entscheidungsfristen für Verfahren der besonderen Missbrauchsaufsicht nach § 33 TKG. Wichtiger noch für eine Verkürzung der Verfahrensdauer ist die Einschränkung des Instanzenzuges, etwa durch die Begründung der erstinstanzlichen Zuständigkeit des Oberverwaltungsgerichtes für die Regulierungsentscheidungen. Die Monopolkommission ist darüber hinausgehend der Auffassung, dass die TKG-Reform Anlass sein sollte, den im Gesetz vorgesehenen Verwaltungsrechtsweg insgesamt in Frage zu stellen. Es spricht vieles dafür, dass die Zuständigkeit für Regulierungsentscheidungen bei der Zivilgerichtsbarkeit und den dort angesiedelten Kartellsenaten besser aufgehoben ist.

Bei der Anpassung des nationalen Rechts an den neuen europäischen Rechtsrahmen sollten Regulierungseingriffe wie bisher weitgehend gesetzlich geregelt bleiben. Die aufgrund von teilweise undeutlichen Formulierungen im Gemeinschaftsrecht bestehenden Unsicherheiten über den Umfang und die Grenzen einzelner Regelungsbefugnisse und Beurteilungsspielräume der Regulierungsbehörde sollten durch Klarstellungen im TKG beseitigt werden.

Perspektiven der Wettbewerbsentwicklung im Postmarkt

4.* Vier Jahre nach In-Kraft-Treten des Postgesetzes hat sich im Bereich des Angebots von Postdienstleistungen kein nennenswerter Wettbewerb entfaltet. Eine wesentliche Ursache für die geringe Wettbewerbsintensität ist in der Exklusivlizenz zu sehen, welche der Deutschen Post AG den allergrößten Teil des Briefvolumens zur ausschließlichen Beförderung reserviert. Die Verlängerung dieses umfassenden Monopolbereichs bis Ende 2007 ist aus verfassungs- und europarechtlicher Sicht bedenklich und kann auch nicht mit dem Wunsch nach einer reziproken Marktöffnung innerhalb Europas legitimiert werden. Die auf europäischer Ebene vorgesehenen Marktöffnungsstufen stellen lediglich Trippelschritte auf dem Weg zu einem funktionsfähigen Wettbewerb dar.

5.* Die Wettbewerbsentwicklung im Postmarkt wird ferner durch Missbräuche des marktbeherrschenden

Unternehmens beeinträchtigt. Missbrauchspotentiale ergeben sich insbesondere aus der Möglichkeit der Deutschen Post AG, mit Einnahmen aus dem Monopolbereich die im Wettbewerb erbrachten Leistungen zu subventionieren. Im Zusammenhang mit der Gewährung sog. Treuerabatte haben mittlerweile sowohl die Regulierungsbehörde als auch die Europäische Kommission ein Verfahren gegen die Deutsche Post AG geführt. Die Wettbewerber werden schließlich durch die Klagepraxis der Deutschen Post AG und die damit einhergehenden Rechtsunsicherheiten und Kosten belastet. Die Banken sind zudem nicht mehr bereit, die für einen Markteintritt benötigten Kredite zu gewähren.

6.* Der Interessenkonflikt des Bundes, der auf der einen Seite als Mehrheitseigentümer ein großes Interesse am Unternehmenswert der Deutschen Post AG hat und auf der anderen Seite Einfluss auf die Regulierung nehmen kann, ist besonders bedenklich. Dieser Konflikt tritt im Fall der bevorstehenden Regulierungsentscheidung zu den Briefpreisen abermals deutlich zutage. Hierzu ist anzumerken, dass eine einseitig die Post begünstigende Regulierung nicht geeignet ist, den Märkten Vertrauen in die Wettbewerbsfähigkeit und die Zukunftsaussichten des Unternehmens zu geben.

Regulierung von Rundfunk und Multimedia

7.* Im Berichtszeitraum wurde der Rundfunkstaatsvertrag (RStV) durch den Vierten und Fünften Rundfunkänderungsstaatsvertrag novelliert. Insbesondere wurde das System der Kabelbelegung reformiert und an die Bedingungen der fortschreitenden Digitalisierung angepasst. Durch den Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrag wurde in § 52 RStV die bisher rein öffentlich-rechtlich organisierte Belegung von Kabelkanälen durch ein dreistufiges Modell ersetzt, in dem der Kabelnetzbetreiber stärker als bisher selbst Einfluss auf die Belegung der Kanäle nehmen kann. Auf der ersten Stufe ist ein Drittel der Kabelkapazität für die öffentlich-rechtlichen Rundfunksender zur Verfügung zu stellen (Must-carry). Auf der zweiten Stufe muss sich der Kabeleigentümer bei der Belegung an Vielfaltskriterien orientieren, auf der dritten ist er nur mehr an die allgemeinen Gesetze, damit insbesondere auch an das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), gebunden.

Der Vierte Rundfunkänderungsstaatsvertrag sieht in § 53 nunmehr ausdrücklich vor, dass Decoder über eine zugangsoffene Schnittstelle verfügen müssen. Dies bedeutet eine Verschärfung gegenüber der bisherigen Verpflichtung, technische Dienste nichtdiskriminierend anzubieten.

8.* Der Markt für Kabel-TV-Netze in Deutschland wird derzeit mit dem Verkauf der regionalen Kabelgesellschaften durch die Deutsche Telekom AG (DTAG) grundlegend umgestaltet. Nach dem Scheitern des Verkaufs mehrerer regionaler TV-Kabelnetze an die Liberty AG verbleiben jedoch sechs regionale Kabelgesellschaften im Eigentum der DTAG. Es bleibt abzuwarten, ob und wann diese veräußert werden und ob von den neuen Eigentümern durch einen Ausbau des Breitbandnetzes Impulse für einen Infrastrukturwettbewerb in der Telefonie ausgehen werden.

Das Kabelnetz in Nordrhein-Westfalen wurden im Herbst 2002 an Callahan veräußert. Gegenwärtig liegen der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) eine Reihe von Beschwerden von Kabelfernsehkunden in Nordrhein-Westfalen vor. Insbesondere bemängeln die Zuschauer die spürbar angestiegenen Kabelgebühren sowie häufige Sendeausfälle einzelner Programme und fordern eine telekommunikationsrechtliche Entgeltregulierung. Bisher haben das Bundeskartellamt und die RegTP, der Rechtsprechung folgend, Kabelfernsehen als einen eigenen Markt angesehen. Die Monopolkommission spricht sich für ein Überdenken der bisher gewählten Marktabgrenzung aus. Legt man eine weitere Marktabgrenzung zugrunde, entfällt mangels marktbeherrschender Stellung auch die Voraussetzung für eine Entgeltregulierung des Breitbandkabels.

9.* Mit dem Fünften Rundfunkänderungsstaatsvertrag wurde das Moratorium für die Gebührenpflichtigkeit des Internetrundfunks bis Ende 2004 verlängert. Damit sind gegenwärtig weder Computer noch UMTS-Mobilfunkgeräte gebührenpflichtig. Gleichwohl besteht das Problem weiter fort, dass auch Telekommunikationsdienste im Multimediabereich unter den weiten verfassungsrechtlichen Rundfunkbegriff fallen. Nach Meinung der Monopolkommission könnte durch das gegenwärtig diskutierte Umstellen auf eine Haushalts- bzw. Bürgerabgabe hier Abhilfe geschaffen werden.

10.* Die Insolvenz der KirchMedia Anfang Mai 2002 hat zu einer lebhaften öffentlichen Diskussion über ihre Ursachen und die zu erwartenden Auswirkungen einer möglichen Übernahme durch ausländische Medienunternehmen geführt. Die Monopolkommission vertritt grundsätzlich die Ansicht, dass im Hinblick auf den hohen Konzentrationsgrad auf dem deutschen Medienmarkt auf diesen Markt drängende auch ausländische Interessenten nicht von vornherein ausgeschlossen werden sollten.

Die Zahlungsunfähigkeit von KirchMedia ist aber auch Anlass, sich erneut mit den ordnungspolitischen Bedingungen der Zentralvermarktung von Sportübertragungsrechten zu befassen. Die Monopolkommission hatte bereits in ihrem Zwölften Hauptgutachten die durch die GWB-Novelle eingefügte Bereichsausnahme für die Sportrechtevermarktung kritisiert. Mit zunehmender Kommerzialisierung der Profisports ist dem Wettbewerb auf den betroffenen Märkten verstärktes Augenmerk zu schenken. Das Vermarktungskartell hat zu einer Konzentration auf Seiten der Rechteveräußerung und des Rechteerwerbs geführt, so dass die Preise für Sportübertragungen durch die Einnahmen aus den Rundfunksendungen nicht mehr gedeckt werden können. Nach Ansicht der Monopolkommission sollte die Bereichsausnahme in § 31 GWB entfallen.

Die Novelle des Energiewirtschaftsgesetzes vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklung

11.* Der Deutsche Bundestag hat kürzlich das Erste Gesetz zur Änderung des Gesetzes zur Neuordnung des Energiewirtschaftsgesetzes beschlossen. Es dient der Umsetzung der EG-Richtlinie 98/30/EG betreffend gemeinsame Vorschriften für den Erdgasbinnenmarkt. Dabei

sieht es in zwei Punkten Regelungen vor, die auf erhebliche wettbewerbspolitische und europarechtliche Bedenken stoßen. Diese betreffen zum einen eine Einschränkung der Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen, zum anderen die Ausgestaltung sog. Reziprozitätsklauseln für die nationale Marköffnung in der Energiewirtschaft.

12.* Zunächst wird in dem Gesetz gefordert, dass die Zugangsbedingungen „guter fachlicher Praxis“ zu entsprechen haben. Die Einhaltung solcher Bedingungen soll der Gewährleistung wirksamen Wettbewerbs dienen. Bei Verfolgung der Regeln der Verbändevereinbarungen wird diesbezüglich bis Ende 2003 eine „gute fachlicher Praxis“ vermutet. Darüber hinaus soll die wettbewerbsrechtliche Missbrauchskontrolle über marktbeherrschende Unternehmen (§§ 19 Abs. 4 und 20 Abs. 1 GWB), die bislang ohne Einschränkung „unberührt blieb“, in Zukunft nur noch „im übrigen ... unberührt“ bleiben. Was die neuen Texte genau bedeuten, wird nicht völlig klar, obgleich die Absicht einer Einschränkung der Missbrauchsaufsicht offensichtlich ist.

Nach Auffassung der Monopolkommission lässt sich aus einer „guten fachlichen Praxis“ in Form einer Befolgung der Verbändevereinbarungen nicht ableiten, dass die Missbrauchsmöglichkeiten der Netzinhaber wirkungsvoll beschränkt werden. Der Grund hierfür ist, dass diese, auch unter staatlicher Moderierung, stets einen brancheninternen Kompromiss darstellen, der vor allem die Interessen der etablierten Netzbetreiber berücksichtigt. Deshalb muss das Bundeskartellamt weiterhin die Möglichkeit haben, Missbrauchstatbestände nach den Vorschriften der §§ 19 Abs. 4 und 20 Abs. 1 und 2 GWB zu verfolgen, zumal § 130 Abs. 3 GWB nach wie vor ohne jede Einschränkung die Anwendung dieser Bestimmungen im Bereich der Energiewirtschaft vorsieht. Jedoch dürfte es auf der Basis des Gesetzesbeschlusses schwierig sein, die etwaige Missbräuchlichkeit der Regelungen der Verbändevereinbarungen zu überprüfen. Nach Auffassung der Monopolkommission ist eine solche Legitimierung der Selbstregulierung einer Branche nur dann verfassungsmäßig, wenn die Vermutung einer Wettbewerbskonformität widerlegbar ist und somit von den Kartellbehörden einzelne Regelungen der Verbändevereinbarungen als missbräuchlich außer Betracht gelassen werden können. Die Verbändevereinbarungen müssen zudem unverändert die Anforderungen der Elektrizitätsbinnenmarkt- und Erdgasbinnenmarkttrichtlinien erfüllen, welche an zahlreichen Stellen die Notwendigkeit des diskriminierungsfreien Netzzugangs hervorheben und hierbei explizit auf Artikel 82 EGV verweisen. Insofern unterliegen „verrechtlichte“ Verbändevereinbarungen auch in Zukunft einer Missbrauchskontrolle nach europäischem Recht.

13.* Ferner räumt das Gesetz Elektrizitätsversorgungsunternehmen bis Ende 2006 das Recht ein, den Netzzugang für Elektrizität abzulehnen, die aus einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union oder von einem dort ansässigen Unternehmen geliefert werden soll, wenn ein entsprechender Abnehmer in diesem Staat nicht ebenfalls durch Dritte beliefert werden kann; die Beweislast für die Herkunft des Stroms liegt bei den Petenten. Diese

Regelung verschärft eine frühere, allgemeiner gehaltene Vorschrift.

Aus Sicht der Monopolkommission birgt die Ergänzung zur Beweislast die Gefahr, den Wettbewerb zwischen inländischen Unternehmen einzuschränken. Es ist aufgrund der physischen Eigenschaften von Strom nicht möglich, etwaige „Stromflüsse“ im Einzelnen zu verfolgen. Diese Schwierigkeit betrifft insbesondere Energiehändler, aber auch die Tochtergesellschaft eines ausländischen Energieerzeugers, sofern diese nicht gänzlich auf Stromlieferungen der ausländischen Muttergesellschaft verzichtet. Darüber hinaus hält die Monopolkommission Reziprozitätsklauseln für die nationale Marköffnung generell für verfehlt. Denn die Kostenersparnis deutscher Abnehmer ausländischen Stroms wird außer Betracht gelassen. So kann der Zugang deutscher Unternehmen zu ausländischen Stromlieferanten die Energiekosten in manchen Branchen spürbar senken; er führt damit zu Effizienzgewinnen. Diese wirken sich vor allem auch für deutsche Unternehmen mit einem hohen Energiekostenanteil positiv aus. Zudem fördert die Anwendung von Reziprozitätsklauseln nicht die Öffnung fremder Märkte, sondern verhindert nur die des eigenen Marktes.

Überdies verkennt das Gesetz, dass die EG-Richtlinie 96/92/EG über den Elektrizitätsbinnenmarkt für den Fall, dass nur einer der beiden Mitgliedstaaten die Durchleitung erlaubt, vorsieht, dass die Europäische Kommission dem Netzbetreiber die Durchleitung unter gewissen Voraussetzungen vorschreiben kann. Eine ausdrückliche Ermächtigung zur Verweigerung der Durchleitung ist in der Richtlinie für diesen Fall dagegen nicht enthalten, da sie gegen europäisches Primärrecht verstieße. Deshalb hätte der deutsche Gesetzgeber eine Durchleitungsverweigerung zumindest unter den Vorbehalt einer Entscheidung der Europäischen Kommission stellen müssen. Die vermeidbare Folge ist, dass Zugangspetenten dem deutschen Gesetz nicht entnehmen können, dass sie ihr Interesse an der Durchleitung mit Hilfe der Europäischen Kommission verfolgen und möglicherweise durchsetzen können.

Reform des europäischen Kartellverfahrensrechts

14.* Die Durchführungsvorschriften zu den Artikeln 81 und 82 EGV stehen schon seit einiger Zeit im Mittelpunkt der Diskussion um die Reform des europäischen Wettbewerbsrechts. Der Verordnungsentwurf der Europäischen Kommission vom September 2000 weist fundamentale wettbewerbspolitische Schwächen auf und lässt erhebliche Zweifel an seiner rechtlichen Zulässigkeit aufkommen. Daneben führt er zu einer Vielzahl von bislang ungelösten Folgeproblemen, mit denen sich die Monopolkommission in ihrem Sondergutachten 32 befasst hat. Diese Probleme resultieren in erster Linie aus der von der Europäischen Kommission vorgeschlagenen Form der Dezentralisierung. Sie betreffen insbesondere das Verhältnis von gemeinschaftlichem und nationalem Wettbewerbsrecht, die Rolle von Privatinitiative und nationalen Zivilgerichten sowie die Verteilung der Kompetenzen.

15.* Nach Auffassung der Monopolkommission ist die im Verordnungsentwurf vorgeschlagene vollständige

Verdrängung des nationalen Rechts abzulehnen. Stattdessen sollte mit der Verpflichtung der mitgliedstaatlichen Wettbewerbsbehörden zur Anwendung der Artikel 81 und 82 EGV ein gemeinsamer Mindeststandard geschaffen werden, der innerstaatlichen Besonderheiten und Entwicklungen den notwendigen Raum lässt. Damit die Verstärkung der Privatklagetätigkeit kein bloßes Wunschdenken bleibt, sind entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Für die Kompetenzverteilung müssen rechtsverbindliche Kriterien und Streitbeilegungsmechanismen aufgestellt werden, die für alle betroffenen Wettbewerbsbehörden zwingend sind. Zugunsten der Rechtssicherheit sollte die Europäische Kommission zu einer rechtlich orientierten Betrachtungsweise von Wettbewerbsbeschränkungen zurückkehren.

Die Bundesregierung sollte den Erlass einer neuen Verordnung erst dann akzeptieren, wenn angemessene Lösungen für die Schwerpunkte des Reformprojekts – das Verhältnis zwischen europäischen und nationalen Wettbewerbsregeln, die Zuständigkeitsverteilung und die Wahrung der Rechtseinheit – bereitstehen. Gegebenenfalls ist eine Klage nach Artikel 230 EGV vor dem Europäischen Gerichtshof in Erwägung zu ziehen.

„Daseinsvorsorge“ im europäischen Binnenmarkt

16.* In der Europäischen Union werden seit einiger Zeit Vorschläge diskutiert, die eine weitgehende Entscheidungsfreiheit der Mitgliedstaaten zur Privilegierung staatlicher Monopole begründen würden. Der Bereich der „öffentlichen Dienste“ soll ausgedehnt und nicht mehr auf die Unternehmen der traditionell staatlich regulierten Versorgungswirtschaft beschränkt sein. Schon bisher gibt es die Möglichkeit, bestimmte Bereiche als im allgemeinen wirtschaftlichen Interesse liegend teilweise aus den Bestimmungen des Vertrages auszunehmen. Allerdings lag die Kompetenz der Prüfung der Verhältnismäßigkeit bislang überwiegend bei den Gemeinschaftsinstitutionen. Zur Diskussion steht nun eine mögliche Ausdehnung dieser Bereiche und eine Kompetenzverschiebung derart, dass die Mitgliedstaaten selbst über die Verhältnismäßigkeit entscheiden. Dies geht insbesondere aus Vorschlägen der französischen Regierung hervor.

Diese Entwicklungen sind aus der Sicht eines funktionierenden Wettbewerbs auf dem Binnenmarkt höchst bedauerlich. Sie zeigen eine Tendenz der Mitgliedstaaten, die wirtschaftsverfassungsrechtlichen Grundsätze des EG-Vertrages auszuhebeln. Auf der Strecke bleiben dabei der Wettbewerb und damit insbesondere die Interessen der Verbraucher. Die Monopolkommission spricht sich deshalb gegen die Einführung einer Bereichsausnahme für „öffentliche Dienste“ in den Vertrag aus. Sie hält auch eine Gruppenfreistellungsverordnung bezüglich der Beihilfenregelung für überflüssig und schädlich. In den meisten Sektoren, die der öffentlichen Daseinsvorsorge zuzurechnen wären, gibt es in dem einen oder anderen Mitgliedstaat Beispiele dafür, dass die betreffenden Leistungen auch im Wettbewerb erbracht werden können. Wo dies ausnahmsweise nicht oder nicht in befriedigender Weise der Fall ist, bietet jedenfalls das Instrument der Universaldienstleistungsverpflichtung eine hinreichende

Gewähr dafür, dass der Wettbewerb nicht zu einer Beeinträchtigung von Grundbedürfnissen führt. Das europäische Wettbewerbsrecht darf als Instrument einer Modernisierung des öffentlichen Sektors nicht seiner Wirkung beraubt werden. Es darf auch nicht dadurch geschwächt werden, dass die Mitgliedstaaten das Recht erhalten, durch unkontrollierte nationale Definition von Bereichsausnahmen die grundlegende Bedeutung des Wettbewerbsrechts und der Verkehrsfreiheit für die europäische Integration auszuhöhlen. Erhalten werden muss deshalb auch die verfahrensmäßige Möglichkeit der EG-Institutionen, die Verhältnismäßigkeit von nationalen Eingriffen in den Wettbewerb zu überprüfen.

Sonderverkäufe nach den Vorschriften des UWG

17.* Nach § 7 Abs. 1 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) sind Sonderverkaufsveranstaltungen, die außerhalb des regelmäßigen Geschäftsverkehrs stattfinden, der Beschleunigung des Warenabsatzes dienen und den Eindruck der Gewährung besonderer Kaufvorteile hervorrufen, unzulässig. Auf dieser Grundlage wurde eine Anfang des Jahres 2002 von dem Handelsunternehmen C&A befristet durchgeführte Rabattaktion durch das Landgericht Düsseldorf untersagt. Schutzobjekt von § 7 Abs. 1 UWG ist in erster Linie der Verbraucher, der vor irreführenden Preisangaben geschützt werden soll. Dahinter steckt die verbreitete Auffassung, dass der Einzelhandel im Rahmen von Rabattaktionen seine Ausgangspreise künstlich hoch setzt und sie danach mit Rabatten ködert, die einen Preisvorteil suggerieren, der in Wirklichkeit nicht besteht. Die Monopolkommission teilt solche Befürchtungen nicht. Sie geht vielmehr von der Vorstellung des verständigen und mündigen Verbrauchers aus, der an Preisvergleiche gewöhnt ist und sich nicht durch künstlich überhöhte Ausgangspreise und das Suggestieren von Preisvorteilen täuschen lässt. Nach Auffassung der Monopolkommission sollte nach der Abschaffung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung auch das Sonderveranstaltungsverbot des § 7 Abs. 1 UWG ersatzlos aufgehoben werden. Eine solche Aufhebung würde den bestehenden intensiven Preiswettbewerb im Einzelhandel sichern und ihn in Randbereichen stärken. Gleichzeitig ist sicherzustellen, dass der erreichte Freiraum für einen Rabattwettbewerb nicht durch einen Rückgriff auf die Generalklausel des § 1 UWG wieder eingengt wird. Durch eine entsprechende Ergänzung von § 1 UWG sollte daher klargestellt werden, dass Maßnahmen des Preiswettbewerbs grundsätzlich nicht gegen die guten Sitten verstoßen und insofern nicht Gegenstand des Rechts gegen den unlauteren Wettbewerb sind.

Tariftreue bei öffentlichen Aufträgen

18.* Der Bundestag hat am 26. April 2002 das sog. „Tariftreuegesetz“ verabschiedet und zugleich die Einrichtung eines Registers über unzuverlässige Unternehmen beschlossen. Demnach sollen öffentliche Bauaufträge künftig nur noch an Unternehmen vergeben werden dürfen, die den „einschlägigen“ Tariflohn am Ort der Leistungserbringung zahlen. Gleiches soll für die Vergabe von Beförderungsleistungen für den öffentlichen Personennahverkehr gelten.

Ziel des Gesetzes ist die Verhinderung von „Wettbewerbsverzerrungen“ durch Niedriglohnkonkurrenz.

19.* Die Monopolkommission hat erhebliche wirtschaftliche, rechtliche und ordnungspolitische Bedenken gegen das Tariftreuegesetz. Zum einen werden die Kosten für die Erbringung öffentlicher Leistungen zunehmen und damit die Investitionsspielräume der öffentlichen Haushalte eingeengt. Falls im Zuge einer Umgehung des Gesetzes die öffentlichen Aufträge an private Projektgesellschaften vergeben werden, läuft das Gesetz insoweit leer.

Das Gesetz dürfte außerdem zu einer Benachteiligung ostdeutscher Bauunternehmen führen. Um gravierende Auswirkungen zu vermeiden, müssen entsprechend einer Überarbeitung des Gesetzentwurfes die Tariflöhne bei der Vergabe öffentlicher Leistungen zunächst nicht in vollem Umfang gezahlt werden.

Die rechtlichen Bedenken der Monopolkommission gehen einmal von der Unbestimmtheit der Gesetzesformulierung aus. Daneben ist ein Verstoß gegen europäisches Primärrecht und gegebenenfalls auch gegen das deutsche Verfassungsrecht zu vermuten. Unter rechtlichen Aspekten unverständlich ist auch der Vorschlag von Seiten des Bundesrates, das Tariftreuegesetz wegen erheblicher rechtlicher und ordnungspolitischer Bedenken auf zunächst drei Jahre zu befristen.

Bei der praktischen Umsetzung hat die Monopolkommission Zweifel, ob die Kontrolle der Unternehmen und insbesondere der Subunternehmen effektiv durchgeführt werden kann. Die Verpflichtung der Unternehmen zur Wahrnehmung von Kontrollaufgaben im Hinblick auf die Einhaltung des Tariftreuegesetzes bedeutet jedenfalls eine ordnungspolitische und gegebenenfalls auch verfassungsrechtlich bedenkliche Übertragung hoheitlicher Aufgaben auf Private.

Das Tariftreuegesetz ist nach Auffassung der Monopolkommission insofern eine ordnungspolitische Fehlkonstruktion, die rechtlich äußerst zweifelhaft und wegen der Verteuerung öffentlicher Aufträge finanzpolitisch nicht zu rechtfertigen ist; zugleich wirkt es tendenziell kontraproduktiv bei der anzustrebenden Angleichung der Lebensverhältnisse in den neuen Bundesländern.

Übertragung der Entscheidungsbefugnis im Ministererlaubnisverfahren

20.* Im Ministererlaubnisverfahren zu den Zusammenschlussvorhaben E.ON/Gelsenberg (RuhrGas) und E.ON/Bergemann (RuhrGas) hatte der Bundeswirtschaftsminister die nach § 42 GWB gebotene Entscheidung einem Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium übertragen. Da das Verfahren nach § 42 GWB einerseits ein Verwaltungsverfahren ist und andererseits in eine Entscheidung unter politischer Verantwortung mündet, ergab sich in der Öffentlichkeit eine Diskussion darüber, wer die Vertretung richtigerweise wahrnehmen sollte.

21.* Die Monopolkommission hält im Falle von Ministererlaubnisansuchen eine Vertretungsregelung für angemessen, die der (wirtschafts-)politischen Dimension des Verfahrens gerecht wird. Konkret führt das zu einer Ver-

tretungslösung, die auf den Bundesfinanzminister als zuständigem Kabinettskollegen oder auf den Bundeskanzler hinausläuft. Letzteres wird auch gestützt durch die Erfahrungen in der Vergangenheit, dass die Antragsteller regelmäßig zu den größten deutschen Konzernen gehörten und dass die Kartellverfahren stets sowohl wirtschaftlich als auch wirtschaftspolitisch von höchstem Gewicht waren.

Wegen der abweichenden Auffassungen in der öffentlichen Diskussion und der unterschiedlichen Lösungsvorschläge empfiehlt die Monopolkommission, anlässlich der nächsten GWB-Novelle eine klarstellende Regelung zur Frage der Vertretung im Ministererlaubnisverfahren in das Gesetz (§ 42 GWB) aufzunehmen.

Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der Konzentrationsberichterstattung: Gesetzlicher Auftrag an die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt

Gesetzlicher Auftrag der Monopolkommission zur Konzentrationsberichterstattung

22.* Die Monopolkommission hat nach § 44 Abs. 1 GWB den Auftrag, alle zwei Jahre über den Stand und die absehbare Entwicklung der Unternehmenskonzentration in Deutschland zu berichten.

Die empirische Messung der Konzentration hängt wesentlich davon ab, ob als relevante Einheiten der Wirtschaft lediglich Arbeitsstellen, Betriebe und Unternehmen oder auch Konzerne und sonstige Unternehmensgruppen berücksichtigt werden: So betrug 1997 der Anteil der zehn größten Konzerne am Gesamtumsatz im Produzierenden Gewerbe etwa 45 % und nur 16,5 %, wenn auf einzelne rechtliche Einheiten abgestellt wird. Im Jahr 1999 verfügten die zehn größten Gruppen im Lebensmitteleinzelhandel über einen Marktanteil von nahezu 80 %, die zehn größten statistischen Einheiten aber nur über einen Marktanteil von rund 40 %.

23.* Hinter dem Auftrag des Gesetzgebers an die Monopolkommission steht die Sorge vor übermäßigen Machtzusammenballungen in der Wirtschaft. Assoziiert man wirtschaftliche Macht mit der Fähigkeit, selbständig unternehmerische Entscheidungen zu treffen und durchzusetzen, so muss die Konzentrationsberichterstattung auf wirtschaftlich selbständige und nicht nur auf rechtlich selbständige Entscheidungsträger abstellen und die Konzern- und Gruppenbildung in der Wirtschaft berücksichtigen.

Die amtliche Statistik bezeichnet jedoch traditionell, d. h. seit der Zeit des Statistischen Reichsamtes, als „Unternehmen“ die jeweils kleinste rechtlich selbständige Einheit. Eine Konzentrationsberichterstattung auf der Grundlage rechtlicher Einheiten ergibt aber ein falsches Bild der wirtschaftlichen Machtverhältnisse in den Märkten.

Die Monopolkommission hat daher seit langem vorgeschlagen, für eine wettbewerbspolitisch aussagekräftige Konzentrationsberichterstattung die außerhalb der amtlichen Statistik verfügbaren externen Daten zur Konzern- und Gruppenbildung zu nutzen und mit den amtlichen

Daten über die Tätigkeit der Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen zu verknüpfen.

Neuer gesetzlicher Auftrag an die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen

24.* Der Gesetzgeber hat die Konsequenz aus der Notwendigkeit einer aussagekräftigen Konzentrationsberichterstattung gezogen und auf Initiative der Bundesregierung am 19. Dezember 2000 mit Wirkung vom 1. Januar 2001 das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in § 47 Abs. 1 GWB novelliert. Danach hat das Statistische Bundesamt den ausdrücklichen Auftrag, Unternehmensgruppen bei den konzentrationsstatistischen Aufbereitungen für die Monopolkommission zu berücksichtigen. Da die amtliche Statistik über keine Angaben zur Verflechtung und Kontrolle der einzelnen Unternehmen verfügt, geht der Gesetzgeber von folgender Arbeitsteilung aus:

- Die Monopolkommission erschließt aus statistikexternen, d. h. insbesondere allgemein zugänglichen Datenquellen Angaben zur Verflechtung der Unternehmen, strukturiert sie nach Maßgabe der bestehenden Kontrollbeziehungen und kennzeichnet die einzelnen Unternehmen nach ihrer Zugehörigkeit zu einer bestimmten Unternehmensgruppe.
- Das Statistische Bundesamt identifiziert die von der Monopolkommission mitgeteilten gruppenzugehörigen Unternehmen in den eigenen Dateien, aggregiert für diese Unternehmen die amtlich erhobenen Einzelangaben nach dem Merkmal der Gruppenzugehörigkeit und bereitet die Ergebnisse nach den bisherigen Berechnungsverfahren konzentrationsstatistisch auf.

Der Deutsche Bundestag hat ferner durch Beschluss vom 10. November 2001 die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt aufgefordert, dem Deutschen Bundestag bis zum 31. Dezember 2001 einen gemeinsamen Bericht vorzulegen, der zu den mit der Auslegung und Anwendung der neuen Regelung des § 47 GWB gewonnenen Erfahrungen und erzielten Ergebnisse Stellung nimmt und gegebenenfalls eine erforderliche Verbesserung oder Erweiterung der Regelung vorschlägt.

25.* Durch die Neuregelung des GWB wurde ausdrücklich angestrebt, die empirischen Grundlagen der Konzentrationsberichterstattung für das Mitte 2002 vorzulegende Vierzehnte Hauptgutachten der Monopolkommission zu verbessern. Dieses Ziel wurde nicht erreicht. Der vom Deutschen Bundestag angeforderte und im Dezember 2001 erstellte gemeinsame Bericht der Monopolkommission konnte noch keine wettbewerbspolitisch relevanten Ergebnisse vorlegen und keinen Aufschluss über die voraussichtlichen Kosten geben, sagte aber zu, dass die Arbeiten rechtzeitig für das vorliegende Vierzehnten Hauptgutachten der Monopolkommission abgeschlossen sein würden. Diese Zusage wurde nicht eingehalten. Der Bericht liegt diesem Gutachten als Anlage bei.

26.* Während die Monopolkommission im Frühjahr 2002 eine umfangreiche Datenbank zum Beteiligungsnetzwerk

und zur Gruppenbildung von rund 450 000 Unternehmen aufgebaut hat, wurden vom Statistischen Bundesamt keine greifbaren Fortschritte bei der Aufgabe erzielt, diese Unternehmen im amtlichen Unternehmensregister zu identifizieren. Die erforderlichen Arbeiten sind vielmehr im ersten Halbjahr 2002 über längere Zeit zum Stillstand gekommen. Letztlich liegt noch immer kein datentechnisches und mit den Statistischen Landesämtern abgestimmtes Fachkonzept vor.

Aus diesen Gründen musste die Monopolkommission wie schon im vorangehenden, so auch im diesem Hauptgutachten auf eine Untersuchung und wettbewerbspolitische Bewertung der amtlichen konzentrationsstatistischen Ergebnisse für Unternehmen verzichten und teilt diese in Kapitel II des vorliegenden Hauptbandes sowie im statistischen Anlagenband nur nachrichtlich mit.

Werden die in der Verantwortung des Statistischen Bundesamtes liegenden Probleme nicht behoben, ist zu befürchten, dass der Auftrag des Gesetzgebers auch im Hinblick auf das in zwei Jahren fällige Fünfzehnte Hauptgutachten der Monopolkommission wiederum nicht erfüllt werden wird. Spätestens dann müsste sich den hierfür Verantwortlichen allerdings die Frage stellen, wie das Statistische Bundesamt mit einem verpflichtenden Auftrag des Gesetzgebers umgeht.

Beitrag der Monopolkommission zum Aufbau einer Datenbank über Unternehmensgruppen

27.* Die Monopolkommission hat bis Frühjahr 2002 aus statistikexternen, d. h. insbesondere allgemein zugänglichen Datenquellen Angaben zur Verflechtung der Unternehmen erschlossen, sie nach Maßgabe der bestehenden Mehrheitsbeteiligungen und Kontrollbeziehungen strukturiert und die einzelnen Unternehmen nach ihrer Zugehörigkeit zu einer Unternehmensgruppe gekennzeichnet. Die Datenbasis enthält folgende Eckwerte zum Mengengerüst der Verflechtung der deutschen Wirtschaft im Jahr 2001:

- rund 3,31 Mio. Unternehmen mit Sitz in Deutschland;
- rund 1,35 Mio. Tochtergesellschaften insgesamt, d. h. reine Tochtergesellschaften sowie Zwischenglieder, die gleichzeitig Mutter- und Tochtergesellschaften sind;
- rund 900 000 kontrollierte Tochtergesellschaften;
- rund 950 000 gruppenzugehörige Unternehmen, d. h. kontrollierte Tochtergesellschaften und nicht mehrheitlich kontrollierte deutsche Unternehmen;
- rund 450 000 Unternehmen in einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen;
- rund 140 000 Unternehmensgruppen mit zwei und mehr deutschen Unternehmen, d. h. ohne ultimative Eigner, die kein deutsches Unternehmen sind.

Geht man von insgesamt etwa 3,31 Mio. aktiven wirtschaftlichen Einheiten aus, so bestehen folgende, die Struktur deutscher Tochtergesellschaften kennzeichnenden Relationen:

- Rund 40 % aller Unternehmen in Deutschland gehören als Tochtergesellschaften, d.h. reine Tochtergesellschaften oder Zwischenglieder, einem Beteiligungsnetz an;
- rund zwei Drittel aller Tochtergesellschaften werden von einem mehrheitlichen Anteilseigner kontrolliert;
- rund die Hälfte aller kontrollierten Tochtergesellschaften sind Teil einer Unternehmensgruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen.

28.* Eine Unternehmensgruppe umfasst im Durchschnitt drei bis vier Unternehmen. Die Gruppengröße ist jedoch sehr unterschiedlich:

- Die zehn größten Gruppen mit jeweils mehr als 500 Unternehmen umfassen nahezu 10 000 Unternehmen und mithin durchschnittlich fast 1 000 Unternehmen;
- die 34 größten Gruppen mit jeweils mehr als 200 Unternehmen umfassen mehr als 17 000 Unternehmen, d. h. durchschnittlich über 500 Unternehmen.

Die größte Unternehmensgruppe mit 2 683 Unternehmen wird noch immer über die Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) von der Bundesrepublik Deutschland kontrolliert. Als zweitgrößte folgt die Kommanditgesellschaft Allgemeine Leasing GmbH & Co. mit 1 223 Unternehmen, als drittgrößte die E.ON AG mit 1 086 Unternehmen. Rund die Hälfte der gruppenzugehörigen Unternehmen entfällt auf den Dienstleistungsbereich, davon ein erheblicher Teil auf das Grundstücks- und Wohnungswesen u. ä. und darunter Dienstleistungen überwiegend für andere Unternehmen. Jeweils rund 20 % der Unternehmen haben ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt im Produzierenden Gewerbe sowie im Handel und Gastgewerbe.

29.* Der empirische Befund macht sichtbar, dass Unternehmensverflechtungen eine zentrale Rolle in der deutschen Wirtschaft spielen. Die empirische Erfassung dieses Sachverhalts liefert ein Referenzsystem zur wettbewerbspolitischen Analyse und Bewertung der Konzentration in der Wirtschaft durch internes und externes Unternehmenswachstum. Darüber hinaus ist der verbleibende Anteil nicht gruppen- oder konzerngebundener Unternehmen von unmittelbarer mittelstandspolitischer Bedeutung.

Für die Konzentrationsberichterstattung kommt es entscheidend darauf an, die Angaben der Monopolkommission über die Konzern- und Gruppenabhängigkeit von Unternehmen mit den Angaben der amtlichen Statistik insbesondere zu deren Umsatz zu verknüpfen, um die branchenspezifische Größenverteilung der Unternehmen, deren Marktanteile und den Konzentrationsgrad zu berechnen.

Stillstand der Arbeiten an der Datenverknüpfung ab Januar 2002

30.* Trotz aller Bemühungen ist die Zusammenarbeit des Statistischen Bundesamtes mit der Monopolkommission

bis Ende 2001 nicht über erste Schritte zur Verknüpfung von Unternehmensdaten aus heterogenen statistikexternen und -internen Datenquellen hinausgekommen. Dies ist eine Folge des Problems, dass die Einträge im amtlichen Unternehmensregister kein eindeutiges und allgemein anwendbares Identifikationskennzeichen aufweisen. Auch die Handelsregisternummer wurde bislang grundsätzlich nicht erfasst. Das bedeutet, dass eine Identifizierung der Unternehmen – wenn überhaupt – nur über deren Namen und Anschrift möglich ist.

31.* In diesem Zusammenhang sind vor allem zwei informations- und datentechnische Defizite gravierend, die die für das Register zuständigen Stellen im Statistischen Bundesamt noch nicht bewältigt haben:

- Das von der amtlichen Statistik in den letzten Jahren aufgebaute Unternehmensregister ist nicht vollständig, fehlerfrei und konsistent und erlaubt keine zuverlässige Verknüpfung mit externen Datenquellen.
- Der amtlichen Statistik fehlt eine leistungsfähige Recherchesoftware zur Identifizierung und Verknüpfung der Angaben einzelnen Unternehmen mit Hilfe deren Namen und Anschriften. Das bislang im Verbund der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder eingesetzte maschinelle Rechercheverfahren ist veraltet und nicht auf die Identifizierung von Unternehmen spezialisiert.

Dass die im Parlamentsbericht geäußerten Erwartungen möglicherweise zu optimistisch waren, wurde der Monopolkommission erstmals um die Jahreswende 2001/2002 bewusst, als sie die vom Statistischen Bundesamt zur Verfügung gestellten Adressauszüge aus dem amtlichen Unternehmensregister näher untersuchen konnte und mit dem Umfang der Mängel im Register konfrontiert wurde.

32.* Das Statistische Bundesamt verfügt jedoch auch anderthalb Jahre nach dem In-Kraft-Treten von § 47 Abs. 1 GWB über kein fachliches Konzept, nach welchem Verfahren die Daten der Monopolkommission den amtlichen Daten eindeutig, sicher und vollständig zugeordnet werden können. Ebenso fehlt ein mittelfristiges Konzept, um Unternehmensgruppen den europäischen Zielvorstellungen entsprechend zukünftig in das amtliche Unternehmensregister zu integrieren.

33.* Die vom Statistischen Bundesamt erstellten Aufgaben-, Zeit- und Ablaufpläne scheiterten bereits daran, dass die Entscheidungszeiträume auch einfacher rechtlicher, administrativer und datentechnischer Sachverhalte zu lang waren und ohne Rücksicht auf den gegebenen knappen Zeitrahmen in Anspruch genommen wurden. So benötigte das Amt die Zeit vom 14. März 2002 bis zum 27. Mai 2002 um zu akzeptieren, dass die Übermittlung der Verflechtungsdatei der Monopolkommission, die auf den Daten privater Anbieter basierte, eine konkrete und verbindliche Vereinbarung zur Geheimhaltung und Zweckbindung der Daten voraussetzte. Andere schwer nachvollziehbare Verzögerungen ergaben sich im Umgang mit Daten- und Softwareanbietern, die vom Bundesamt und der Monopolkommission beauftragt werden sollten, oder bei der Übermittlung der amtlichen Adressauszüge an die Monopolkommission.

34.* Die tatsächlichen Terminierungen des Statistischen Bundesamtes schlossen bereits kurz nach Übermittlung des Aufgaben-, Ablauf- und Zeitplans vom 14. Januar 2002 einen Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB und die Erfüllung der parlamentarischen Berichtspflicht bis Mitte 2002 aus. So wurden die Statistischen Landesämter vom Bundesamt erst Mitte April 2002 in die Zusammenarbeit einbezogen. Zu diesem Zeitpunkt hätten jedoch die Arbeiten der Landesämter nach dem Zeitplan der Amtsleitung vom 14. Januar 2002 bereits abgeschlossen sein müssen.

35.* Dem Statistischen Bundesamt fehlt zum Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB ein haushaltsrechtlich fundiertes Konzept zur Kostenkalkulation und Finanzierung. Die vom Amt Mitte April 2002 erstmals vorgelegte Kostenkalkulation war unvollständig, inkonsistent und unfundiert und vermittelte kein zutreffendes und vollständiges Bild über die tatsächlich zu erwartenden Kosten. Zum Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB wurden in den letzten zwei Jahren rund 100 000 € öffentlicher Förder- und Forschungsmittel aus dem Haushalt des Bundes und der Europäischen Union zur Verfügung gestellt. Die Mittel konnten infolge des unzureichenden Beitrags des Statistischen Bundesamtes nicht optimal im Sinne des Gesetzes eingesetzt werden. Bezieht man die zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik gewährten Forschungsmittel und die vom Statistischen Bundesamt bereits eingesetzten und noch angestrebten Fördermittel ein, so wird der Betrag von insgesamt 500 000 € weit überschritten. In Anbetracht dieser Summen sollten Steuerzahler und Gesetzgeber erwarten können, dass es bei der Umsetzung eines gesetzlichen Auftrags nicht zwischenzeitlich zu einem unerklärten Stillstand kommt.

Ausblick: Zusammenarbeit mit den Statistischen Ämtern der Bundesländer

36.* Gegenwärtig ist nicht abzusehen, auf welche Weise und zu welchem Zeitpunkt das Statistische Bundesamt in der Lage sein wird, seinen Teil des gesetzlichen Auftrags nach § 47 Abs. 1 GWB zu erfüllen. Hierzu sind sowohl konzeptionelle und fachliche als auch technische, organisatorische und finanzielle Fragen noch offen. Unter diesen Fragen besitzt die Verknüpfung der von der Monopolkommission ermittelten Daten zur Verflechtung der Unternehmen mit den Daten der amtlichen Statistik über Umsatz und Beschäftigte entscheidende Bedeutung.

Die Monopolkommission hält daher den Einbezug der Statistischen Ämter der Länder seit längerem für notwendig. Sie sind für die Führung des amtlichen Unternehmensregisters unmittelbar verantwortlich und verfügen über die notwendigen konkreten Erfahrungen. Das Statistische Bundesamt hat den Einbezug der Landesämter verzögert, der bereits Anfang 2001 hätte geschehen müssen. Nachdem diese nun ihrerseits im Mai 2002 die „grundsätzliche Bereitschaft zur Unterstützung der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes bei der Erfüllung ihres gesetzlichen Auftrags nach § 47 Abs. 1 GWB bekräftigt“ haben, sieht die Monopolkommission hierin die Chance für einen Erfolg versprechenden Neuanfang.

37.* Zwar bleibt das Statistische Bundesamt zur Erfüllung seines Teils des gesetzlichen Auftrags nach § 47 Abs. 1 GWB weiter verantwortlich. Es ist jedoch in den mit der Führung des Unternehmensregisters verbundenen Fragen auf die fachliche Unterstützung der Statistischen Landesämter angewiesen. Die Monopolkommission hat mit den Leitern von fünf Landesämtern – Baden-Württemberg, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Hessen und Sachsen – in einem ersten Gespräch im Mai 2002 im Einvernehmen mit dem Präsidenten des Statistischen Bundesamtes folgende grundlegende Vereinbarungen getroffen:

- Erweiterung der gemeinsamen Arbeitsgruppe der Monopolkommission mit dem Statistischen Bundesamt um Vertreter der genannten fünf Statistischen Landesämter;
- Beschränkung der Verknüpfung der Daten der Monopolkommission über Unternehmensgruppen mit den amtlichen Einzelangaben auf die tatsächlich in die amtlichen Erhebungen einbezogenen Unternehmen;
- Entwicklung eines realistischen Zeit-, Arbeits-, Kosten- und Finanzierungsplans.

Die Monopolkommission setzt zukünftig verstärkt auf die Bereitschaft der Statistischen Landesämter, die Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik zu unterstützen. Die Kommission wird ihrerseits die ihr in tiefer regionaler Gliederung vorliegenden Angaben zum Verflechtungsnetzwerk der Unternehmen in Zusammenarbeit mit den Landesämtern auch zur Untersuchung spezifischer im landespolitischen Interesse liegender wettbewerbspolitischer Fragestellungen nutzen.

I. Der Einfluss der Beteiligungsnetze deutscher Unternehmen auf den Konzentrationsgrad

38.* Die Monopolkommission hat nach § 44 Abs. 1 GWB den Auftrag, alle zwei Jahre in ihren Hauptgutachten über den Stand und die Entwicklung der Konzentration in der Wirtschaft zu berichten. Das Statistische Bundesamt ist nach § 47 Abs. 1 GWB verpflichtet, hierzu im Auftrag der Monopolkommission die Ergebnisse der amtlichen Erhebungen bei Unternehmen und Betrieben konzentrationstatistisch aufzubereiten. Nach der am 1. Januar 2001 in Kraft getretenen Neufassung von § 47 Abs. 1 GWB schließt das auch die Berücksichtigung von Konzernen und sonstigen Unternehmensgruppen ein. Damit wird langjährigen Forderungen aus Politik und Wirtschaft, Wissenschaft und Fachöffentlichkeit Rechnung getragen. Die von der amtlichen Statistik bislang zugrunde gelegten jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten führten zu keinen aussagekräftigen Ergebnissen zur Struktur der tatsächlichen wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten.

Da die amtliche Statistik jedoch über keine Angaben zur Verflechtung der Unternehmen verfügt, ist dem Statistischen Bundesamt gesetzlich aufgegeben, die von der Monopolkommission erschlossenen und aufbereiteten Angaben über Unternehmensgruppen mit den amtlich er-

hohen Angaben zum Umsatz, den Beschäftigten, den Investitionen und weiteren Merkmalen der einzelnen Unternehmen zu verbinden.

39.* Zur Vorbereitung des vorliegenden Vierzehnten Hauptgutachtens der Monopolkommission wurde aus den Konzern- und Beteiligungsdatenbanken der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Darmstadt, und des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Neuss, das Verflechtungsnetzwerk deutscher Unternehmen analysiert und nach Unternehmensgruppen strukturiert. Beide Unternehmen haben die Arbeiten der Monopolkommission nicht nur großzügig unterstützt, sondern zu einem wesentlichen Teil erst möglich gemacht.

40.* Die Monopolkommission rechnet ein Unternehmen dann einer Gruppe zu, wenn das Unternehmen direkt oder indirekt durch einen mehrheitlichen Anteilseigner kontrolliert wird (ultimativer Eigner). Die definitorische Verbindung des Kontroll- und Gruppenbegriffs liegt bereits dem deutschen und dem europäischen Statistikrecht zugrunde.

Auf der Basis von rund 3,3 Mio. Unternehmen mit Sitz in Deutschland hat die Monopolkommission rund 1,3 Mio. Tochterunternehmen identifiziert, von denen über 900 Tsd. mehrheitlich von einem ultimativen Eigner kontrolliert werden. Nahezu 450 Tsd. Unternehmen – d. h. mehr als die Hälfte – gehören einer Unternehmensgruppe mit zwei und mehr Unternehmen an. Rund 21 Tsd. deutsche Tochterunternehmen werden durch einen ausländischen Eigner kontrolliert. Insgesamt bestehen in Deutschland nahezu 137 Tsd. Unternehmensgruppen. Darunter befinden sich rund 27 Tsd. ultimative Eigner, die als deutsche Unternehmen selbst der Gruppe angehören. Die übrigen Eigner sind keine Unternehmen – z. B. natürliche Personen, Stiftungen oder Gebietskörperschaften – oder haben ihren Sitz im Ausland.

Der empirische Befund belegt, dass die Verflechtung der Unternehmen zu Konzernen und sonstigen Gruppen im Sinne wirtschaftlicher Entscheidungseinheiten ein grundlegendes Organisations- und Strukturprinzip der Wirtschaft ist. Seine Vernachlässigung kann zu keiner realitätsnahen Erfassung der Konzentration in der Wirtschaft führen.

41.* Die Größe einer Unternehmensgruppe beträgt durchschnittlich drei bis vier Unternehmen. Die Größenunterschiede der Gruppen sind jedoch beträchtlich und umfassen in verschiedenen Fällen mehr als 1 000 Unternehmen. Eine Ausnahmestellung nimmt die Bundesrepublik Deutschland ein, die insbesondere über die Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) über 2 Tsd. Unternehmen mehrheitlich kontrolliert. Große Unternehmensgruppen sind in mehreren Wirtschaftsbereichen aktiv. Die Größe der auf einen einzelnen Wirtschaftsbereich entfallenden Teile einer Gruppe sind entsprechend kleiner, umfassen aber auch in den Abschnitten der Wirtschaftsklassifikation vielfach mehrere hundert Unternehmen.

42.* Die von der Monopolkommission aufgebaute Datenbank bietet zahlreiche Anknüpfungspunkte für grundlegende wettbewerbspolitische Fragestellungen. Aufgrund der verfügbaren Verflechtungs- und Gruppendaten

lassen sich bisher nur schwer bestimmbare Angaben mit großer Genauigkeit ermitteln.

Von unmittelbarer wettbewerblicher Bedeutung sind

- die Verringerung der wirtschaftlichen Akteure in den sachlich relevanten Märkten und die daraus resultierende Erhöhung des absoluten Konzentrationsgrades;
- die Identifizierung der aktuellen Wettbewerber in abgrenzbaren Wirtschaftsräumen;
- der Einfluss der Diversifizierung der Unternehmensgruppen in verschiedene Wirtschaftsbereiche;
- die Möglichkeit, den Einfluss einzelner Zusammenschlüsse oder der Umstrukturierung von Konzernen über das Beteiligungsnetz der betroffenen Unternehmen auf den Konzentrationsgrad in jedem Einzelfall nachvollziehen zu können.

Wettbewerbspolitisch bedeutsam sind auch der Anteil, die Größenstruktur, die Rechtsform und die wirtschaftlichen Schwerpunkte der

- kontrollierenden Anteilseigner;
- kontrollierten Unternehmen;
- Gemeinschaftsunternehmen;
- mittelständischen, d. h. eigentümergeführten Unternehmen;
- mittelbar oder unmittelbar auf der Ebene von Bund, Ländern und Gemeinden staatlich kontrollierten Unternehmen;
- durch ausländische Anteilseigner kontrollierten Unternehmen.

Für die statistisch-empirische Operationalisierung des Kontroll- und Gruppenbegriffs ist bedeutsam, bei welchen Schwellenwerten der Beteiligungsquoten sich der kontrollierende Einfluss auf ein Unternehmen in der Praxis manifestiert.

Die von der Monopolkommission erschlossenen Datenquellen zum Beteiligungsnetz der Unternehmen und deren Merkmale bieten für eine vertiefte wirtschafts- und wettbewerbspolitische Analyse eine noch nicht überschaubare Zahl von Anknüpfungspunkten.

43.* Die Monopolkommission hat mit der vorliegenden Datenbank ihren Teil des aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen folgenden Auftrags erfüllt. Für eine fundierte wirtschafts- und wettbewerbspolitisch relevante Analyse sind die einzelnen Fälle mit einem ökonomisch aussagekräftigen Merkmal – insbesondere dem Umsatz – zu gewichten und nach Wirtschaftszweigen konzentrationsstatistisch auszuwerten. Hierzu ist eine Verknüpfung mit den amtlich erhobnen Einzelangaben der Unternehmen erforderlich.

Das amtliche Unternehmensregister enthält jedoch kein allgemein verwendbares und eindeutiges Identifikationskennzeichen, z. B. die Handelsregisternummer. Eine Identifizierung der einzelnen Unternehmen in den Dateien der

Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes ist daher nur über den Namen und die Anschrift der Unternehmen möglich und wirft besondere Probleme auf. Die Leiter der Statistischen Ämter der Länder haben ihre ausdrückliche Bereitschaft erklärt, diese Arbeiten zu unterstützen, da das Unternehmensregister dezentral in den Bundesländern geführt wird und dort die erforderlichen praktischen Erfahrungen und Kenntnisse vorliegen. Zudem besteht ein genuines landespolitisches Interesse an der Erfassung von Verflechtungstatbeständen, um Informationen über konzern- und gruppenunabhängige – insbesondere mittelständische – Unternehmen sowie die Verteilung der Standorte von Mutter- und Tochterunternehmen nach Bundesländern und im Ausland zu gewinnen.

44.* Testrechnungen haben mit Unterstützung der für den Binnenhandel zuständigen Fachgruppe des Statistischen Bundesamtes bestätigt, dass der Marktanteil der größten zehn Anbieter im Lebensmittelhandel unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen im Bereich von rund 75 bis 82 % und ohne Berücksichtigung der Gruppenbildung lediglich bei 41 % liegt. Dies bestätigt die langjährigen Ergebnisse der Monopolkommission zum Lebensmittelhandel. Aufgrund verschiedener in diesem Gutachten entwickelter empirischer Anhaltspunkte ist zu vermuten, dass auch in zahlreichen anderen Bereichen der Konzentrationsgrad der Wirtschaft systematisch und erheblich unterschätzt wird. Dieser Befund bedeutet Handlungsbedarf, um der Struktur- und Wettbewerbspolitik zukünftig ein realitätsnäheres Bild der wirtschaftlichen Wirklichkeit zu vermitteln.

II. Ergebnisse der amtlichen Statistik zur Konzentration der Unternehmen und Betriebe

45.* Die Monopolkommission verzichtet wie bereits im vorangegangenen Dreizehnten Hauptgutachten auf eine Analyse der Konzentrationsstatistischen Ergebnisse der amtlichen Statistik auf der Grundlage von Unternehmen im Sinne der jeweils kleinsten rechtlicher Einheiten. Die Kommission misst den Ergebnissen, wie erneut in Abschnitt 10 des Einleitungskapitels sowie in Kapitel I über den Einfluss der Beteiligungsnetze deutscher Unternehmen auf den Konzentrationsgrad dargelegt wurde, keine wettbewerblich relevante Aussagekraft zu. Diese ist erst gegeben, wenn die Ergebnisse für Unternehmen als rechtliche Einheiten im Zusammenhang mit der Verflechtung der Unternehmen zu Unternehmensgruppen als wirtschaftliche Entscheidungseinheiten in Beziehung gesetzt werden können.

46.* Die konzeptionellen Bedenken der Monopolkommission, Konzentrationsstatistische Analysen allein auf Unternehmen im Sinne der kleinsten rechtlichen Einheiten zu stützen, bedeutet keine Kritik an den für die Aufbereitung dieser Daten verantwortlichen Fachabteilungen des Statistischen Bundesamtes. Die in großer wirtschaftssystematischer Breite und Tiefe aufbereiteten Standarddatenlieferungen der Ergebnisse nach Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes, des Handels sowie der Ergebnisse der Produktionsstatistik erfolgten – wie auch in den

Jahren zuvor – mit großer Zuverlässigkeit und Präzision. Die Monopolkommission hofft, die Qualität dieser Aufbereitungen vor dem Hintergrund der tatsächlichen Verflechtungen der einzelnen Unternehmen zu wirtschaftlichen Einheiten zukünftig voll ausschöpfen und unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten beurteilen zu können. Dieser Zeitpunkt ist jedoch noch nicht gegeben.

47.* Um interessierten Nutzern der amtlichen Daten Gelegenheit zur Einsichtnahme zu geben, werden die Daten lediglich nachrichtlich wiedergegeben.

Die Erläuterungen zur Methodik und den Verfahren zur Berechnung der Konzentrationsstatistischen Ergebnisse entsprechen denen im methodischen Teil des Anlagenbandes zum vorgegangenen Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission.

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

48.* 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 § 23 GWB 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, des Handels- und Dienstleistungsgewerbes, des Kreditgewerbes sowie des Versicherungsgewerbes.

49.* Die Ermittlung der hundert nach der Wertschöpfung der Inlandskonzerne größten Unternehmen erlaubt den direkten Vergleich zwischen Unternehmen verschiedener Branchen und Wirtschaftsbereiche 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, wurden diese geschätzt. Durch eine umfassende Überprüfung der Schätzmethode anhand der durch Befragung erhobenen Daten konnte die Monopolkommission die ausreichende Güte der Schätzverfahren verifizieren.

50.* Insgesamt wiesen die hundert größten Unternehmen eine Wertschöpfung von rund 274 Mrd. € auf. Sie stieg gegenüber 1998 um 11,58 % und damit stärker als in der

Vorperiode. Die Wertschöpfung aller Unternehmen erhöhte sich im Berichtszeitraum dagegen lediglich um 4,19 % (1996/98: 5,07 %). Der Anteil der hundert Größten an der Wertschöpfung aller Unternehmen erreichte somit erstmals ein Fünftel (20,01 %, 1998: 18,6 %).

51.* Eine Betrachtung der „100 Größten“ nach Zehner-Ranggruppen macht deutlich, dass die Erhöhung des Anteils der Großunternehmen an der Nettowertschöpfung aller Unternehmen hauptsächlich auf die überproportionale Steigerung der Wertschöpfung in der Gruppe der zehn größten Unternehmen zurückzuführen ist.

Die zehn größten Unternehmen hatten an der Wertschöpfung aller untersuchten Großunternehmen einen Anteil von 44,79 %, der den Wert der Vorperiode (40,8 %) übertraf. Der Anteil der zwanzig größten Unternehmen an der Wertschöpfung der „100 Größten“ erhöhte sich ebenfalls von 59,3 % im Jahr 1998 auf 63,45 % in 2000.

52.* Soweit die jeweiligen Daten für beide Jahre festgestellt werden konnten, wurde die Entwicklung der Großunternehmen zwischen 1998 und 2000 auch nach den Merkmalen Anzahl der Beschäftigten, Sachanlagevermögen und Cashflow aufgezeigt.

In die Untersuchung der Beschäftigtenzahlen wurden 82 Unternehmen einbezogen, die in beiden Berichtsjahren unter den hundert Größten waren. Ihr Anteil an der Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen betrug 2000 12,31 % gegenüber 13,49 % 1998. Die Bedeutung der Großunternehmen als Arbeitgeber hat sich somit verringert.

Angaben zum Sachanlagevermögen der inländischen Konzerngesellschaften lagen bei 53 Unternehmen für beide Jahre vor. Unternehmen des Kredit-, Versicherungs- und Dienstleistungsgewerbes wurden nicht berücksichtigt. Die einbezogenen Unternehmen erreichten 22,96 % (1998: 20,9 %) des Sachanlagevermögens aller Unternehmen aus den betreffenden Wirtschaftsbereichen.

Daten zur Ermittlung des Cashflow standen für 50 Unternehmen aus dem Berichtskreis für die Jahre 2000 und 1998 zur Verfügung. Er wurde dem anhand von Erhebungen der Deutschen Bundesbank geschätzten Cashflow aller deutschen Unternehmen gegenübergestellt. An dem Cashflow aller Unternehmen haben die untersuchten Großunternehmen mit 44,3 % (1998: 42,7 %) einen erheblichen Anteil.

53.* Von den Konzernobergesellschaften der betrachteten 100 Unternehmen hatten in 2000 75 (1998: 77) die Rechtsform einer Aktiengesellschaft. Somit bleibt diese Rechtsform wie bereits in der Vergangenheit im Berichtskreis vorherrschend. Ebenfalls verringert hat sich die Zahl der Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit sowie der Kommanditgesellschaften auf Aktien. Anders als 1998 sind im Untersuchungskreis eine offene Handelsgesellschaft sowie ein Einzelkaufmann vertreten. Die Gruppe der Körperschaften öffentlichen Rechts innerhalb der Gruppe der „100 Größten“ erweiterte sich um zwei Unternehmen.

54.* Neben der Wertschöpfung werden häufig weitere Merkmale zur Beurteilung der Unternehmensgröße he-

rangezogen, 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“ angehören, welcher anhand der Wertschöpfung abgegrenzt wird.

Wie die folgende Darstellung zeigt, übertraf die Entwicklung des Geschäftsvolumens der jeweils größten Unternehmen in allen betrachteten Wirtschaftszweigen die allgemeine Marktentwicklung. Die Konzentration nahm somit in sämtlichen Branchen zu. Gemessen an dem Anteil des Geschäftsvolumens aller in einer Branche tätigen Unternehmen, der auf die jeweils zehn größten Unternehmen der Branche entfällt, weisen das Versicherungs- und Kreditgewerbe unverändert die höchste Konzentration auf.

Die fünfzig größten Industrieunternehmen wiesen 2000 gemeinsam einen Umsatz von 588 Mrd. € gegenüber 501,5 Mrd. € 1998 aus. Dies entspricht einem Wachstum von 17,3 % (1996/98: 5,6 %). Die Gesamtheit der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes erzielte 2000 gemäß Umsatzsteuerstatistik einen Umsatz von 1 905 Mrd. € und eine Umsatzsteigerung gegenüber 1998 in Höhe von 9,6 %. Das Umsatzwachstum der größten Industrieunternehmen übertraf somit den Branchendurchschnitt bei weitem.

Der Umsatz der zehn größten Handelsunternehmen nahm zwischen 1998 und 2000 um 12,9 % zu. Sein Wachstum übertraf sowohl das Wachstum der großen Handelskonzerne im Zeitraum 1996/1998 (8,2 %) als auch das Wachstum der gesamten Branche (8,6 %). In der Summe erreichten die zehn größten Handelsunternehmen Umsätze von 118 Mrd. € im Vergleich zu den Umsätzen aller Unternehmen des Handelssektors, die bei 1 329 Mrd. € lagen. Somit entwickelten sich die Branchengrößten erneut 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 (Lidl & Schwarz, Aldi). Dadurch wird die Konzentration im Handel unterschätzt.

Die zehn umsatzstärksten Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes wiesen 2000 insgesamt Umsatzerlöse von 121 Mrd. € aus. Damit erzielten sie ein Umsatzwachstum gegenüber 1998 von 19,3 %, welches die Umsatzentwicklung aller Unternehmen dieses Wirtschaftsbereichs von + 13 % übertraf.

Die Bilanzsumme der zehn größten Kreditinstitute lag 2000 bei 3 555 Mrd. €. Sie stieg gegenüber 1998 um 31,8 % an. Die Zuwachsrate der Bilanzsumme aller Kreditinstitute bewegte sich mit 21,18 % auf einem nur etwas geringeren Niveau. Die unkonsolidierte Bilanzsumme der von den Bankkonzernen konsolidierten Kreditinstitute betrug 2000 3 658 Mrd. €. Der Anteil der zehn größten Kreditinstitute an der Bilanzsumme aller Kreditinstitute ist somit gegenüber 1998 von 48,7 % auf 52 % gestiegen.

Die zehn größten Versicherungsunternehmen erzielten insgesamt Beitragseinnahmen in Höhe von 94 Mrd. €. Der Änderungsrate ihrer Beitragssumme in Höhe von 11,6 % stand ein Wachstum aller Versicherungen von 10,1 % gegenüber. Der Anteil der unkonsolidierten Brutto-Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungsunternehmen an den Bruttobeiträgen aller Erst- und Rückversicherungsunternehmen beträgt für das Geschäftsjahr 2000 57,8 %. Die Versicherungsbranche stellt somit von den hier untersuchten Wirtschaftszweigen denjenigen dar, dessen Geschäftsvolumen im höchsten Umfang auf Großunternehmen entfällt.

55.* Die Anteilseigner der Großunternehmen 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. Hervorzuheben ist jedoch die Teilprivatisierung der Deutschen Post AG im Herbst 2000. 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 an anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ wies mit 22 wie in den Vorjahren die Allianz AG auf.

Hinsichtlich der Anteilseignergruppen, welche jeweils die Eigenkapitalmehrheit der untersuchten Großunternehmen auf sich vereinen, ergaben sich die folgenden Änderungen. Im Gegensatz zu den Vorjahren war „Mehrheit in Streubesitz“ mit 20 (1998: 22) Unternehmen nicht mehr die am häufigsten besetzte Kategorie. Stattdessen befand sich mit 23 Unternehmen die größte Gruppe in ausländischem Einzelbesitz, womit sich ihre Zahl gegenüber 1998 um sechs Unternehmen erhöhte. Die gemessen an der Anzahl der ihr angehörenden Unternehmen drittstärkste Gruppe waren in 2000 die 18 (1998: 21) Großunternehmen, deren Eigenkapital nicht mehrheitlich einem anderen Großunternehmen, ausländischem Einzelbesitz, der öffentlichen Hand, Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen, Streubesitz sowie sonstigen Anteilseignern zuzuordnen war. An vierter Stelle lag mit 16 (1998: 18)

die Anzahl der Unternehmen, die überwiegend in der Hand von Einzelpersonen, Familien oder Familienstiftungen waren. In vier Fällen summierten sich die Anteile der „100 Größten“ auf über 50 %. Mit der Atecs Mannesmann AG befindet sich in 2000 – wie zuletzt 1996 – wieder ein Unternehmen im Kreis der „100 Größten“, das mehrheitlich im Besitz eines anderen Unternehmen dieser Gruppe ist. Die Zahl der Unternehmen, deren Mehrheit im Besitz der öffentlichen Hand ist, verringerte sich gegenüber 1998 um eins auf zwölf.

56.* Die Anzahl der Verflechtungen der zwanzig größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen hat sich 2000 mit 38 derartigen Unternehmensbeziehungen gegenüber 1998 (32 Verflechtungen) erhöht und erreichte nahezu wieder den Stand von 1996 (39 Verflechtungen). Insgesamt bestanden 91 (1998: 78) Gemeinschaftsunternehmen. In einigen Fällen erfolgte der Kontakt zwischen zwei Unternehmen über mehrere Gemeinschaftsunternehmen; in einem Fall 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 2000 mit 16 (1998: 20) Kontakten einen gesunkenen Verflechtungsgrad auf. Der größte Teil der Gemeinschaftsunternehmen war als Anlage- und Verwaltungsgesellschaften sowie in der Kreditwirtschaft selbst und im Leasingbereich tätig.

57.* Bei der Untersuchung der personellen Verflechtungen werden 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. 2000 entsandten 37 Unternehmen (1998: 38 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 59 Unternehmen (1998: 60) aus dem Untersuchungskreis vertreten. Die Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder betrug 139 (1998: 152) und nahm damit zwischen 1998 und 2000 erneut ab. Auch die Anzahl der Verbindungen über Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen verminderte sich wie bereits in den Vorjahren: Sie betrug 64 gegenüber 76 im Jahr 1998. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ist die Frage von Interesse, ob durch Mandatsträger Unternehmen gleicher Wirtschaftszweige miteinander verbunden werden. Im Berichtsjahr 2000 lagen 25 Verflechtungen (1998: 27) dieser Art vor. Die Anzahl der Fälle, in denen eine personelle Verbindung mit einer Kapitalbeteiligung einherging, verringerte sich gegenüber 1998 um einen auf elf.

58.* Mit der Untersuchung der Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt nach § 39 Abs. 6 GWB

angezeigten vollzogenen Unternehmenszusammenschlüssen betont die Monopolkommission die wettbewerbspolitische Bedeutung des externen Wachstums der „100 Größten“. An den 2000/01 insgesamt angezeigten 2 570 (1998/1999: 3 070) Zusammenschlüssen waren Unternehmen aus dem Betrachtungskreis in 1 814 (1998/97: 1 206) Fällen beteiligt. Bereinigt um Mehrfachzählungen erhöhte sich der Anteil der hundert Größten an der Gesamtzahl der Fusionen damit erneut von 37,4 % auf 49 %. Ebenfalls erhöht hat sich die Zahl der angezeigten Zusammenschlüsse, an denen mehr als ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt war. 2000/01 betrug die Zahl derartiger Zusammenschlüsse 162.

59.* In der Gesamtschau ist im Berichtszeitraum hinsichtlich der verschiedenen untersuchten Größenmerkmale ein weiterer Anstieg der Konzentration zu verzeichnen. Lediglich die Anzahl der von den betrachteten Großunternehmen zur Verfügung gestellten Arbeitsplätze hat sich im Vergleich zum gesamtwirtschaftlichen Trend unterproportional entwickelt. Auch die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Zusammenschlüssen erhöhte sich in den letzten Jahren kontinuierlich.

Tendenziell rückläufig sind hingegen die personellen Verflechtungen sowie die Beteiligungsverflechtungen unter den „100 Größten“. Dies ist jedoch weniger auf Entflechtungsvorgänge als auf Fusionen vormals eng verflochtener Mitglieder des Kreises der „100 Größten“ sowie die zunehmende Bedeutung internationaler Konzerne zurückzuführen.

IV. Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlusskontrolle

60.* Die Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen spielt in der Amtspraxis des Bundeskartellamtes weiterhin nur eine untergeordnete Rolle. Der Hauptanwendungsbereich der Verhaltenskontrolle ist die Verfolgung von Behinderungstatbeständen im Bereich der leitungsgebundenen Energieversorgung. Der zunehmenden Anzahl von Fällen der Behinderung des Netzzugangs und der Stromdurchleitung trug das Amt durch die Gründung einer neuen Beschlussabteilung Rechnung, die ausschließlich für die Durchsetzung des Missbrauchs- und Diskriminierungsverbotes in der Elektrizitätswirtschaft zuständig ist. Da sich bei den Missbrauchstatbeständen auf den liberalisierten Strommärkten das Gewicht von Behinderungen durch die schlichte Verweigerung der Stromdurchleitung auf Behinderungen durch überhöhte Netznutzungsentgelte verlagert hat, ist die Frage nach den Methoden zur Feststellung angemessener Durchleitungsentgelte von zunehmender Bedeutung für die Amtspraxis. Gegenwärtig testet das Amt in einer Reihe von Missbrauchsfällen insbesondere die Eignung des Vergleichsmarktkonzeptes zur Überprüfung von Netznutzungsentgelten.

61.* Im Berichtszeitraum erging eine erste Gerichtsentcheidung in Bezug auf den mit der Sechsten GWB-Novelle neu eingeführten § 19 Abs. 4 Satz 4 (Zugang zu we-

sentlichen Einrichtungen). Das Bundeskartellamt hat im Dezember 1999 der Scandlines GmbH untersagt, konkurrierenden Anbietern von Fährdienstleistungen den Zugang zum Fährhafen Puttgarden gegen ein angemessenes Entgelt zu verweigern. Scandlines wurde außerdem verpflichtet, die für eine Mitbenutzung des Fährhafens erforderlichen Vorkehrungen (Umbaumaßnahmen und öffentlich-rechtliche Genehmigungsverfahren) zu treffen. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat den Beschluss des Bundeskartellamtes im August 2000 wegen mangelnder Bestimmtheit der Verfügung aufgehoben. Konkret bezieht sich die Kritik des Oberlandesgerichts darauf, dass die Höhe des angemessenen Entgeltes nicht beziffert wird und die Kriterien für die Entgeltberechnung vom Bundeskartellamt nicht dargelegt werden. Der Beschluss des Oberlandesgerichts ist für weitere Entscheidungen des Bundeskartellamtes nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB von großer Bedeutung, da er grundsätzliche Fragen bezüglich der Vorgehensweise bei Entscheidungen nach dieser Norm aufwirft. Konkret müsste das Bundeskartellamt im vorliegenden Fall zunächst die verschiedenen bautechnisch möglichen Lösungen für eine Mitbenutzung der Hafenanlage ermitteln, anschließend deren Kosten berechnen und dann auf der Grundlage dieser Kosten das angemessene Zugangsentgelt festlegen. Dies käme einer weitgehenden staatlichen Regulierung gleich. Nach Auffassung der Monopolkommission wird die Anwendung des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB durch die vom Oberlandesgericht aufgestellten Anforderungen an die Bestimmtheit kartellrechtlicher Verfügungen außerordentlich erschwert. Sie hält aufgrund der qualitativ neuen Dimension dieser Gesetzesnorm, die im Unterschied zu anderen Missbrauchsverfahren nach § 19 GWB faktisch ein Gebot zur Aufnahme von Geschäftsbeziehungen mit dem Zugang begehrenden Unternehmen beinhaltet, ein zweistufiges Verwaltungungsverfahren für sachgerecht, bei dem das Bundeskartellamt in einem ersten Schritt lediglich die Zugangsverpflichtung des Infrastruktureigentümers und damit die Pflicht zur Aufnahme von Vertragsverhandlungen feststellt und erst dann, wenn Verhandlungen zwischen den Beteiligten zu keinem Ergebnis führen, detaillierte Vorgaben über das „Wie“ einer Zugangsregelung macht. Bei einer solchen Vorgehensweise bliebe die Ausgestaltung der Zugangsbedingungen, insbesondere die Klärung der Fragen, wer welche Investitionen vornimmt, welches Zugangsentgelt zu bezahlen ist und wie die Modalitäten des Zugangs beschaffen sind, den sehr viel besser informierten beteiligten Unternehmen überlassen.

62.* Der Zugang Dritter zu Netzen und anderen Infrastruktureinrichtungen kann nicht nur durch schlichte Verweigerung, sondern auch durch unangemessen hohe Zugangs- und Durchleitungsentgelte behindert werden. In der Amtspraxis spielen überhöhte Netznutzungsentgelte derzeit vor allem in der Stromwirtschaft eine Rolle. Das Bundeskartellamt hat ein erstes Musterverfahren wegen des Verdachts missbräuchlich überhöhter Netznutzungsentgelte im Februar 2001 gegen die e.dis Energie Nord AG eingeleitet. Gegen 22 weitere Netzbetreiber hat die zuständige Beschlussabteilung aus denselben Gründen Voruntersuchungen veranlasst und mittlerweile förmliche Missbrauchsverfahren gegen insgesamt zehn Stromnetzbetreiber

eingeleitet. Wie sich im Rahmen dieser Untersuchungen herausgestellt hat, stößt das vom Bundeskartellamt zur Überprüfung von Netznutzungsentgelten primär herangezogene Vergleichsmarktkonzept auf Grenzen und muss durch eine kostenorientierte Preiskontrolle ergänzt werden. Auch nach Auffassung der Monopolkommission ist das Vergleichsmarktkonzept bestenfalls als Ausgangspunkt für die Feststellung missbräuchlich überhöhter Netznutzungsentgelte geeignet und sollte durch ein kostenorientiertes Benchmarking-Modell, mit dem zumindest die relative (Kosten-)Effizienz der Netzbetreiber ermittelt werden kann, ergänzt werden.

63.* Erstmals hat das Bundeskartellamt Unternehmen untersagt, eine sog. Kosten-Preis-Schere zu praktizieren. Diese bestand im konkreten Fall darin, dass die Kraftstoffpreise, die die in Deutschland tätigen Mineralölkonzerne von mittelständischen Tankstellenbetreibern forderten, über den Preisen lagen, die sie selbst an ihren eigenen Tankstellen von Endkunden verlangten. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat den Beschluss des Bundeskartellamtes aufgehoben, da nach seiner Auffassung eine konkrete Behinderung einzelner freier Tankstellenbetreiber durch namhaft zu machende einzelne Mineralölkonzerne vom Bundeskartellamt nicht nachgewiesen wird. Nach Auffassung der Monopolkommission können angesichts mehrerer hundert betroffener Regionalmärkte und mehrmals täglich schwankender Kraftstoffpreise die Anforderungen an die Sachverhaltsaufklärung nicht über eine stichprobenartige Ermittlung hinausgehen, wenn der Missbrauchsaufsicht im Rahmen des § 20 Abs. 4 Satz 1 GWB nicht die Grundlage entzogen werden soll. Generell wäre zu überlegen, wie für Fälle, die mit einem derart hohen Ermittlungsaufwand einhergehen, Möglichkeiten der Beweiserleichterung geschaffen werden können. Wünschenswert wäre außerdem, dass das Bundeskartellamt praktikable Vorschläge zur Vorgehensweise bei der Sachverhaltsermittlung macht, die in zukünftigen Fällen der Missbrauchsaufsicht im Mineralölbereich zur Anwendung kommen könnten.

64.* Nach der im Rahmen der Sechsten Novelle des GWB eingeführten Norm des § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB dürfen Unternehmen andere Wettbewerber nicht dadurch unbillig behindern, dass sie Waren oder gewerbliche Leistungen nicht nur gelegentlich unter Einstandspreis anbieten, es sei denn, dies ist sachlich gerechtfertigt. Auf der Grundlage dieser Norm hat das Bundeskartellamt im September 2000 der Wal-Mart Germany GmbH & Co. KG, der Lidl Stiftung & Co. KG und der Aldi Einkauf GmbH & Co. KG untersagt, jeweils mehrere Produkte unter Einstandspreis zu verkaufen. Die Untersagungsverfügung im Fall Wal-Mart wurde vom Oberlandesgericht Düsseldorf aufgrund einer abweichenden Tatsachenfeststellung aufgehoben. Insbesondere hinsichtlich der von ihm entwickelten Auslegungsgrundsätze zum Verkauf unter Einstandspreis wird das Bundeskartellamt durch den Gerichtsbeschluss aber weitgehend bestätigt. Die Monopolkommission begrüßt, dass die ausführlichen Begründungen der Entscheidungen zusammen mit den Auslegungsgrundsätzen des Bundeskartellamtes zu § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB die mit der neuen Norm verbundenen Rechts-

unsicherheiten auf Seiten der Unternehmen verringern werden, sie hat allerdings Zweifel an der im vorliegenden Fall vom Bundeskartellamt festgestellten relativen Marktmacht von Wal-Mart. Vor dem Hintergrund einer hohen Wettbewerbsintensität und niedriger Umsatzrenditen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel sind besondere Verhaltensspielräume und eine überlegene Marktmacht von Wal-Mart zu verneinen. Dem Kriterium der Finanzkraft, auf das sich das Bundeskartellamt bei der Feststellung der Normadressateneigenschaft von Wal-Mart in erster Linie stützt, wird nach Auffassung der Monopolkommission eine zu große Bedeutung beigemessen.

65.* Ebenfalls zum ersten Mal erließ das Amt eine Missbrauchsverfügung aufgrund einer sog. Kampfpreisstrategie im Bereich des Luftverkehrs. Es war der Auffassung, dass die Lufthansa AG mit der Einführung eines neuen voll flexiblen Niedrigpreistarifs auf der Strecke Frankfurt/Berlin versucht, ihren Wettbewerber Germania vom Markt zu verdrängen, um anschließend die entstandenen Verluste durch erneute Preiserhöhungen wieder auszugleichen. Die Lufthansa hatte zeitgleich mit dem Markteintritt der Germania einen Tarif eingeführt, nach dem der Preis für ein Ticket Frankfurt/Berlin bzw. Berlin/Frankfurt nur 1 € über dem Preis der Germania lag. Die Konditionen des Tarifs sind in Anlehnung an die Konditionen des Germania-Tarifs ausgestaltet. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes hat Lufthansa mit dem neu eingeführten Tarif den Flugpreis der Germania faktisch unterboten, da im Lufthansa-Preis Zusatzleistungen (Catering-Service, Gutschriften im Rahmen des Miles-and-More-Programms, höhere Anzahl täglicher Verbindungen) enthalten sind, die Germania nicht anbietet. Der geldwerte Vorteil dieser Zusatzleistungen aus Sicht der Fluggäste liegt nach den Ermittlungen des Kartellamtes zwischen 25 € und 60 €. Dies rechtfertigt nach Ansicht des Amtes einen von Lufthansa einzuhaltenden Mindestabstand zum Preis der Germania von 35 € für das einfache Ticket. Die Monopolkommission teilt die Einschätzung, dass Lufthansa mit der Einführung des neuen Niedrigpreistarifs eine Kampfpreisstrategie zur Verdrängung des neu in den Markt eintretenden Wettbewerbers Germania verfolgt, hält aber die Entscheidung des Bundeskartellamtes insofern für problematisch, als die Missbräuchlichkeit des Lufthansa-Tarifs in Relation zum Preis des Wettbewerbers Germania festgestellt wird. Das Bundeskartellamt setzt sich durch diese Vorgehensweise dem Vorwurf aus, mit seiner Verfügung auf das Überleben des Wettbewerbers Germania abzielen und damit eine aktive Steuerung der Marktstruktur zu betreiben. Insbesondere wird durch eine solche Vorgehensweise die Möglichkeit, dass das dominante Unternehmen effizienter anbietet, nicht berücksichtigt.

66.* In den Jahren 2000 und 2001 wurden beim Bundeskartellamt 2 570 vollzogene Unternehmenszusammenschlüsse angezeigt. Vier Zusammenschlüsse wurden wegen des Entstehens oder der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung untersagt. In insgesamt 41 Fällen wurde das Zusammenschlussvorhaben aufgrund wettbewerbllicher Bedenken des Bundeskartellamtes im Vorfeld modifiziert oder vor Erlass einer förmlichen Entscheidung auf-

gegeben. Das Hauptprüfverfahren wurde in 133 Fällen eingeleitet, 100 Fälle wurden mit einer förmlichen Verfügung abgeschlossen. Die Auswertung der beim Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse nach Art des Zusammenschlusstatbestandes zeigt, dass die Tatbestände Vermögenserwerb, Anteilserwerb und Gründung von Gemeinschaftsunternehmen, wie schon in früheren Berichtsperioden, dominieren. Der mit der Sechsten GWB-Novelle neu eingeführte Zusammenschlusstatbestand des Kontrollserwerbs hat in der Praxis des Bundeskartellamtes bisher nur eine geringe eigenständige Bedeutung erlangt.

67.* Eine (Neu-)Abgrenzung der räumlich relevanten Märkte hat das Bundeskartellamt in der Energiewirtschaft vorgenommen. In Abkehr von der bis dahin üblichen Praxis hat das Amt im Zusammenschlussfall RWE/VEW die räumlich relevanten Märkte nicht länger regional nach der Reichweite der jeweiligen Leitungsnetze, sondern national abgegrenzt. Der Übergang zu einer bundesweiten Marktabgrenzung stellt eine grundsätzliche Neubewertung der Wettbewerbsverhältnisse auf den Strommärkten durch das Bundeskartellamt dar. Gestützt vor allem auf die Regelungen der Verbändevereinbarung II, rechnet das Amt mit einer grundlegenden Verbesserung der Durchleitungsbedingungen, die die vollständige Integration der regionalen Strommärkte zu einem nationalen Markt erwarten lasse. Die bundesweite Abgrenzung der räumlich relevanten Märkte hat zur Folge, dass Zusammenschlüsse im Bereich der Stromversorgung erheblich erleichtert wurden, da praktisch alle Energieversorgungsunternehmen auf der regionalen und lokalen Weiterverteilungsebene, die bisher stets marktbeherrschende Stellungen in ihren jeweiligen Versorgungsgebieten innehatten, auf den national abgegrenzten Stromhandels- und Endkundenmärkten nur noch über geringe Marktanteile verfügen, die in der Regel eine marktbeherrschende Stellung ausschließen. Die vom Bundeskartellamt vorgenommene räumliche Marktabgrenzung wird von der Monopolkommission mit Skepsis betrachtet, da sie zum Zeitpunkt der Entscheidung weitgehend auf prognostiziertem, bestenfalls potentielltem Wettbewerb und einer noch nicht in die Praxis umgesetzten Verbändevereinbarung II beruht. Insbesondere auf der Ebene der lokalen Verteilerunternehmen ist weiterhin mit Durchleitungsbehinderungen zu rechnen. Das Bundeskartellamt hat mittlerweile seine Prognose eines funktionsfähigen Durchleitungswettbewerbs für den Markt der Belieferung von Kleinkunden revidiert und ist dort zu einer regionalen Marktabgrenzung zurückgekehrt.

68.* Umstritten war die räumliche Marktabgrenzung im Zusammenschlussfall Sanacorp/Anzag. Das Bundeskartellamt hat den räumlich relevanten Markt entlang der tatsächlichen Absatzgebiete der am Zusammenschluss beteiligten pharmazeutischen Großhändler abgegrenzt. Das tatsächliche Absatzgebiet eines Großhändlers ist nach Auffassung des Amtes nach logistischen Kriterien und unter Kostengesichtspunkten optimiert und stellt dasjenige Gebiet dar, in dem ein pharmazeutischer Großhändler die für die adäquate Versorgung der Apotheken charakteristischerweise notwendigen Liefervoraussetzungen regel-

mäßig und zuverlässig zu erfüllen in der Lage ist. Nach Auffassung der Monopolkommission birgt eine Marktabgrenzung auf der Grundlage der tatsächlichen Lieferbeziehungen eines Großhändlers die Gefahr, den wettbewerblichen Druck zu unterschätzen, da Wettbewerber, deren Liefergebiet sich mit dem des betrachteten Großhändlers nicht oder nur teilweise überschneidet, nicht in den relevanten Markt mit einbezogen werden.

69.* Die Prüfung oligopolistischer Marktbeherrschung stand im Mittelpunkt der fast zeitgleich von Bundeskartellamt und EU-Kommission freigegebenen Zusammenschlüsse RWE/VEW und VEBA/VIAG. Beide Kartellbehörden kommen zu dem Schluss, dass durch die Fusionen zwei annähernd gleich große Unternehmensgruppen entstehen, die auf den relevanten Strommärkten ein weitgehend symmetrisches marktbeherrschendes Dyopol bilden, dessen wettbewerbliche Verhaltensspielräume weder im Innenverhältnis noch durch Dritte wirksam beschränkt werden. Oligopolistisches Parallelverhalten wird durch eine Reihe unternehmensbezogener Struktur-faktoren begünstigt. Beide Unternehmen sind über alle Stufen der Elektrizitätswirtschaft vertikal integriert, weisen ähnliche Kostenstrukturen sowie eine vergleichbare Finanzkraft auf. Sie verfügen über annähernd gleich große Kapazitäten sowohl im Hinblick auf die Stromerzeugung als auch bei den Übertragungsnetzen. Preisvorstöße sind aufgrund der Produkthomogenität, der Transparenz von Erzeugungskosten und Endkundenpreisen, einer stagnierenden Gesamtnachfrage sowie einer geringen Preiselastizität der Nachfrage nicht zu erwarten. Mit wirksamem Außenwettbewerb ist ebenfalls nicht zu rechnen. Der einzige verbleibende inländische Wettbewerber auf der Verbundebene, die Energie Baden-Württemberg (EnBW), verfügt mit einem Marktanteil von unter 10 % nur über ein sehr begrenztes Wettbewerbspotential. Wettbewerb durch ausländische Stromerzeuger ist aufgrund der beschränkten Übertragungskapazitäten bei den Kuppelstellen ins Ausland nur in sehr geringem Umfang möglich. Ein Markteintritt neuer Wettbewerber ist aufgrund hoher Marktzutrittsschranken wenig wahrscheinlich. Dennoch haben die Kartellbehörden beide Fusionen unter umfangreichen, aufeinander abgestimmten Auflagen freigegeben. Die Auflagen sollen durch Beseitigung gesellschaftsrechtlicher Verflechtungen zwischen den Dyopolisten den Binnenwettbewerb intensivieren und durch die Verbesserung der Durchleitungsbedingungen sowie den Aufbau der VEAG zu einem unabhängigen vierten Verbundunternehmen in der deutschen Stromwirtschaft den Wettbewerb durch Dritte stärken. Das Bundeskartellamt betreibt mit diesen Auflagen eine Art Industriepolitik, die nach Auffassung der Monopolkommission vom GWB nicht gedeckt ist. Das GWB wendet sich gegen Wettbewerbsverschlechterungen, hat aber nicht die Aufgabe, Wettbewerb durch die Schaffung oder Begünstigung zusätzlicher Konkurrenten zu erzeugen oder zu verstärken, zumal allein durch die Erfüllung der Auflagen die Schaffung einer „vierten Kraft“ in der deutschen Stromwirtschaft keineswegs sichergestellt werden kann.

70.* Die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den weiterhin regional abgegrenzten Gasmärkten

durch Absicherung der Vorlieferantenposition eines Verbundunternehmens bzw. eines mit ihm verbundenen regionalen Gasweiterverteilers durch die direkte oder indirekte Beteiligung an einem endkundenbeliefernden Stadtwerk war die Ursache von Wettbewerbsproblemen in einer Reihe ähnlich gelagerter Zusammenschlüsse im Energiebereich. Das Bundeskartellamt hat die betroffenen Zusammenschlüsse unter Auflagen, die in allen Fällen nahezu identisch sind und die Durchleitungsbedingungen im Gasbereich verbessern sollen, freigegeben. Die Monopolkommission hat schon in ihrem Elften Hauptgutachten die gesellschaftsrechtliche Beteiligung von Vorlieferanten an Abnehmern kritisch kommentiert. Ihrer Auffassung nach stellen derartige Beteiligungen klassische Instrumente zur langfristigen Absatzsicherung dar, die mit Informationsvorteilen einhergehen und eine entmutigende Signalwirkung auf Wettbewerber ausüben. Die Kommission ist darüber hinaus der Ansicht, dass die zahlreichen Beteiligungen der Verbundunternehmen an regionalen und lokalen Strom- und Gasversorgern nicht isoliert betrachtet werden dürfen, sondern daraufhin geprüft werden müssen, ob sie nicht Ausdruck einer Gesamtstrategie der großen Verbundunternehmen sind, potentielle Wettbewerber vom Marktzutritt abzuschrecken. Hinterfragt werden sollte in diesem Zusammenhang die Praxis des Bundeskartellamtes, einen wettbewerbsrechtlich erheblichen Einfluss gemäß § 37 Abs. 1 Nr. 4 GWB erst ab einer Beteiligungshöhe von 20 % anzunehmen, falls nicht Plusfaktoren wie beispielsweise personelle Verflechtungen, zusätzliche Stimmrechte o. ä. vorlägen. Nach Auffassung der Monopolkommission sind die wettbewerbsrechtlichen Bedenken, die sich gegen die Beteiligung der Verbundunternehmen bzw. deren Tochtergesellschaften an Verteilerunternehmen der nachgelagerten Wirtschaftsstufe richten, auch bei Beteiligungen unterhalb von 20 % relevant. Problematisch ist im Hinblick auf eine Gesamtstrategie auch die Bagatellschwelle des § 35 Abs. 2 Nr. 2 GWB; eine Gesetzesänderung sollte es dem Bundeskartellamt ermöglichen, diese Vorschrift außer Acht zu lassen, wenn Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der einzelne Beteiligungserwerb Teil einer umfassenden Strategie auf verschiedenen gleich gelagerten Märkten ist.

71.* Im Berichtszeitraum der Monopolkommission hatte das Bundeskartellamt in mehreren Fällen Zusammenschlüsse im Bereich der Breitbandkabelnetze zu prüfen. Freigegeben hat das Amt die Übernahme der NetCologne Gesellschaft für Telekommunikation mbH durch die Callahan Nordrhein-Westfalen GmbH (CNRW), da es in Anwendung der Abwägungsklausel des § 36 Abs. 1, 2. Halbsatz GWB Wettbewerbsverschlechterungen auf den Märkten für Kabelfernsehen durch Wettbewerbsverbesserungen auf den Märkten für Festnetztelefonie und Internetzugang kompensiert sah. Untersagt wurde dagegen das Vorhaben der Liberty Media Corporation, 95 % der Anteile an der Holdinggesellschaft Viola Kabelgesellschaft GmbH, in der alle Aktivitäten der Deutschen Telekom AG (DTAG) im Bereich der Breitbandkabelnetze zusammengefasst worden waren, zu erwerben. Im Gegensatz zum Fall Callahan/NetCologne waren die im Fall Liberty/Kabel Deutschland von den Beteiligten vorgebrachten Wettbewerbsverbesserungen aus Sicht des Bundeskartellamtes nicht ausreichend, um die Wettbewerbsverschlechterungen auf

den verschiedenen Märkten für die Übertragung von Rundfunk- und Fernsehprogrammen zu überwiegen.

Wettbewerbsrechtliche Probleme resultieren in beiden Zusammenschlussfällen unter anderem aus der vertikalen Integration eines Kabelnetzbetreibers der Netzebene 3 (NE 3) mit einem Kabelnetzbetreiber der Netzebene 4 (NE 4), wodurch potentieller Wettbewerb auf dem Markt für die Lieferung von Programmsignalen an Betreiber der NE 4 durch alternative NE 3-Betreiber entfällt. Im Fall Liberty käme es außerdem zu einer Beeinträchtigung des nach Auffassung des Bundeskartellamtes besonders schützenswerten Restwettbewerbs auf der NE 4, da der Zusammenschluss mit der horizontalen Integration der NE 4-Aktivitäten der beteiligten Kabelnetzbetreiber verbunden ist und somit zu einem Wegfall potentiellen Wettbewerbs zwischen NE 4-Betreibern führt. Die Monopolkommission hält die historisch bedingte Trennung der NE 3 und der NE 4 für ein wesentliches Hindernis in Bezug auf den Ausbau der Breitbandkabelnetze und den dadurch ermöglichten Infrastrukturwettbewerb mit dem Telefonnetz der Deutschen Telekom AG. Sie ist der Meinung, dass horizontale Konzentrationsprozesse auf NE 4 ebenso wie vertikale Konzentrationsprozesse zwischen NE 3 und NE 4 angesichts der für die Digitalisierung und Aufrüstung notwendigen finanziellen und fachlichen Anforderungen nicht zu vermeiden sind und nicht auf wettbewerbspolitische Bedenken stoßen. Die Vorgehensweise des Bundeskartellamtes im Hinblick auf die Feststellung zusammenschlussbedingter Verstärkungen marktbeherrschender Stellungen ist daher mit Skepsis zu betrachten. Insbesondere finden die mit der Konsolidierung von NE 3 und NE 4 verbundenen Effizienzvorteile in der Argumentation des Amtes keine Berücksichtigung. Dagegen wird dem auf NE 4 stattfindenden Restwettbewerb bei der Neuausschreibung von Gestattungsverträgen ein vergleichsweise hohes Gewicht eingeräumt. Nach Auffassung der Monopolkommission besteht die Gefahr, dass die auf der institutionellen Trennung von NE 3 und NE 4 beruhende Marktabgrenzung letztlich dazu führt, dass bestehende Eigentumsverhältnisse zementiert werden. Allgemein führt die Argumentation des Bundeskartellamtes in das Dilemma, dass das Eigentum an einem natürlichen Monopol nicht veräußert werden kann. Da der Erwerber grundsätzlich als potentieller Wettbewerber anzusehen wäre, bewirkt der Erwerb einen Fortfall potentiellen Wettbewerbs und damit eine Stärkung der marktbeherrschenden Stellung.

72.* Marktbeherrschung kann nach § 19 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 GWB durch gegengewichtige Marktmacht relativiert werden. Die Monopolkommission hat in der Vergangenheit wiederholt auf die begrenzten Wirkungen von Nachfragemacht zur Kontrolle wettbewerbsrechtlicher Verhaltensspielräume hingewiesen. Problematisch ist die Argumentation mit gegengewichtiger Marktmacht insbesondere dann, wenn sie sich auf das Nachfrageverhalten der öffentlichen Hand stützt. Bei nicht strikt leistungsorientierter Vergabep Praxis wirkt eine Monopolstellung des Abnehmers marktschädlich und führt zu einer Erstarrung der Marktstruktur auf Anbieterseite. Vor diesem Hintergrund ist die Vorgehensweise des Bundeskartellamtes im Fall Rheinmetall/KUKA kritisch zu beurteilen. Das Bundes-

kartellamt hat den Zusammenschluss trotz einer weiteren Verengung des Oligopols und der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Fahrgestelle für gepanzerte Militärfahrzeuge freigegeben. Die Entscheidung wird mit der gegengewichtigen Marktmacht durch das Bundesamt für Wehrtechnik und Beschaffung (BWB) begründet. Nach Meinung der Monopolkommission kann aber von einer an Wirtschaftlichkeitskriterien orientierten Vergabepraxis durch das BWB nicht ausgegangen werden. Generell wird eine wettbewerbsorientierte Vergabepraxis der öffentlichen Hand erschwert, wenn sich durch Zusammenschlüsse die Anzahl der Unternehmen verringert, die als potentielle Bieter bei Ausschreibungswettbewerben in Betracht kommen.

73.* Seit In-Kraft-Treten der Sechsten GWB-Novelle kann die Freigabe von Zusammenschlüssen mit Nebenbestimmungen in Form von Auflagen und Bedingungen verbunden werden. Von dieser Möglichkeit hat das Bundeskartellamt im Berichtszeitraum intensiv Gebrauch gemacht. Insgesamt 18 Zusammenschlüsse wurden unter Auflagen bzw. Bedingungen freigegeben. Einen branchenspezifischen Schwerpunkt innerhalb der Auflagenpraxis bildet die Energiewirtschaft, auf die sich neun der unter Auflagen freigegebenen Zusammenschlüsse beziehen. Im Energiebereich setzt sich die durch die Öffnung der Märkte eingeleitete verstärkte Zusammenschlussaktivität der Versorgungsunternehmen fort. Wettbewerbliche Probleme, die dabei vor allem im Gasbereich auftraten, konnten nach der Praxis des Bundeskartellamtes durch Auflagen zur Verbesserung der Durchleitungsbedingungen vermieden werden.

74.* Auflagen und Bedingungen dürfen nach § 40 Abs. 3 Satz 2 GWB nicht zu einer laufenden Verhaltenskontrolle führen. Für bedenklich hält die Monopolkommission vor diesem Hintergrund die Auflagen im Zusammenschlussfall Lufthansa/Eurowings. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluss unter umfangreichen Auflagen freigegeben. Die Auflagen verpflichten Lufthansa unter anderem, Liniendienste und Slots auf bestimmten innerdeutschen Strecken an Wettbewerber abzugeben, Frequenzen und Sitzplatzkapazitäten auf bestimmten Strecken nicht zu erhöhen und zeitliche Mindestabstände zu den Abflugzeiten eines Wettbewerbers auf bestimmten Strecken einzuhalten. Nach Auffassung der Monopolkommission stellen derartige Auflagen vom Gesetz nicht gedeckte Verhaltensaufgaben dar, die eine mehrjährige laufende Kontrolle notwendig machen.

75.* Die Monopolkommission beurteilt die Wettbewerbssituation im Handel weiterhin positiv. Für den Einzelhandel mit Lebensmitteln gilt, dass das Konzentrationsniveau in den vergangenen drei Jahren auf dem erreichten hohen Niveau von 83,5 % Marktanteil der führenden zehn Unternehmen in etwa gleich geblieben ist. Die Zusammenschlussaktivitäten im Berichtszeitraum geben keinen Anlass für wettbewerbsrechtliche Bedenken. Sie standen überwiegend im Zusammenhang mit Umstrukturierungsmaßnahmen führender Handelsunternehmen wie Tengelmann oder der EDEKA-Gruppe. Dabei kam es auf den regionalen Märkten zu Anteilsverschiebungen, ohne dass marktbeherrschende Stellungen entstanden sind. Der

Preiswettbewerb im Lebensmitteleinzelhandel ist weiterhin intensiv. Gleichwohl haben die Preiskämpfe der Jahre 1999 und 2000 keine Fortsetzung gefunden. Weiterhin gilt, dass sich ausländische Handelsunternehmen auf dem deutschen Markt schwer tun. Im Jahr 2001 hat der britische Warenhauskonzern Marks & Spencer seine letzten beiden Filialen in Deutschland geschlossen. Mit der Übernahme der ehemals zur Metro AG gehörenden Kaufhalle GmbH & Co. KG ist die Oviessie GmbH, eine Tochtergesellschaft der italienischen Gruppo Coin S.p.A., in den deutschen Markt eingetreten.

76.* Im Berichtszeitraum hat sich die Situation im Einzelhandel mit Kosmetik und Parfümeriewaren sowie im Einzelhandel mit Möbeln insoweit verschlechtert, als einzelne Zusammenschlüsse lediglich nach vorheriger Modifizierung oder unter Auflagen genehmigt werden konnten. Auf wettbewerbsrechtliche Bedenken stieß die Übernahme sämtlicher Geschäftsanteile an dem Parfümeriefilialisten Yaska durch die Douglas Holding AG. Sie wurde vom Bundeskartellamt freigegeben, nachdem Douglas die Veräußerung von insgesamt 21 Yaska-Filialen an Wettbewerber zum Gegenstand der Anmeldung gemacht hatte, was de facto einer Verkaufsaufgabe gleichkam. Ein Teil der Filialen konnte nicht veräußert werden, sondern wurde geschlossen, womit die eigentliche Intention des Bundeskartellamtes, nämlich der Erhalt des Wettbewerbspotentials, nicht erreicht wurde. Aus Sicht der Monopolkommission sollte dies Anlass für das Bundeskartellamt sein, die Auflagenpraxis im Rahmen von Anmeldungen zu überdenken und gegebenenfalls restriktiver zu handhaben.

77.* Im Berichtszeitraum hat die Europäische Kommission die zweite Reform der Fusionskontrollverordnung (FKVO) eingeleitet. Am 11. Dezember 2001 legte sie ein Grünbuch vor, das Fragen der Zuständigkeit sowie materiellrechtliche und verfahrensrechtliche Aspekte der europäischen Fusionskontrolle behandelt.

78.* Im Mittelpunkt des Grünbuchs steht die angestrebte Neuordnung der Kompetenzverteilung zwischen Europäischer Kommission einerseits und den Mitgliedstaaten andererseits. Bislang ergibt sich die Zuständigkeitsverteilung aus den in Artikel 1 FKVO bestimmten Umsatzgrenzen, der Verweisungsmöglichkeit an die Mitgliedstaaten gemäß Artikel 9 FKVO sowie der in Artikel 22 Abs. 34 FKVO festgelegten Option, Verfahren auf die Europäische Kommission zu übertragen. Die Europäische Kommission zeigt sich zwar mit der Funktionsweise und den Umsatzgrenzen des Artikel 1 Abs. 2 FKVO zufrieden. Für unzureichend hält sie aber die Umsatzgrenzen des Artikel 1 Abs. 3 FKVO, der Mehrfachanmeldungen bei verschiedenen nationalen Wettbewerbsbehörden verhindern soll. Sie schlägt deshalb vor, dass Brüssel automatisch und unabhängig von den erreichten Umsätzen in allen Fällen zuständig sein soll, die in mindestens drei Mitgliedstaaten angemeldet werden müssten. Langfristig gesehen regt die Kommission an, auch auf die Umsatzzschwellen des Artikel 1 Abs. 2 FKVO als Zuständigkeitskriterium zu verzichten und stattdessen allein auf die mehrfache Anmeldepflicht abzustellen.

Daneben beabsichtigt die Europäische Kommission, die Verfahrensweisung an die Mitgliedstaaten (Artikel 9 FKVO) zu erleichtern. Ergänzend schlägt sie eine Fristverkürzung sowie die Anpassung an verfahrensrechtliche und materiellrechtliche Vorschriften der Fusionskontrollverordnung vor. Außerdem möchte sie die Befugnis zur Verweisung von Amts wegen erhalten. Die Bestimmung des Artikel 22 FKVO, wonach mehrere Mitgliedstaaten einen Fall gemeinsam an die Europäische Kommission übertragen können, hält sie für entbehrlich.

79.* Es ist zu begrüßen, dass die Europäische Kommission ihr Vorhaben aufgibt, die Umsatzschwellen des Artikel 1 Abs. 2 FKVO abzusenken. Die geltenden Umsatzgrenzen haben in der Vergangenheit eine im Großen und Ganzen angemessene und sachgerechte Kompetenzverteilung zwischen Brüssel und den mitgliedstaatlichen Wettbewerbsbehörden sichergestellt, so dass ein Bedürfnis nach Absenkung dieser Umsatzgrenzen nicht besteht. Hingegen sollte die Zwei-Drittel-Regelung des Artikel 1 Abs. 2 FKVO möglicherweise neu überdacht werden. Sie kann aufgrund der ihr eigenen statischen Betrachtungsweise dazu führen, dass Zusammenschlüsse trotz gemeinschaftsweiter Dimension in den Zuständigkeitsbereich der nationalen Wettbewerbsbehörden fallen.

Soweit die Europäische Kommission die Vermeidung von Mehrfachnotifizierungen verfolgt, weist sie die Notwendigkeit und Vorzüge der von ihr vorgeschlagenen Gesetzesänderung nicht nach. Zum einen bleibt das quantitative Ausmaß von Mehrfachanmeldungen und damit die Bedeutung des Problems im Unklaren. Die von der Kommission vorgelegte statistische Erhebung weist zahlreiche methodologische Mängel auf. Zum anderen vermögen die von der Europäischen Kommission vorgebrachten Argumente nicht zu überzeugen.

Mehrkosten können nicht nur durch Mehrfachverfahren vor nationalen Wettbewerbsbehörden, sondern auch aufgrund administrativer Erfordernisse und Gegebenheiten bei einer Anmeldung in Brüssel entstehen. Auf der Grundlage des Kommissionsvorschlags müssen die Parteien selbst prüfen, ob ihr Vorhaben in drei oder mehr Mitgliedstaaten anmeldebedürftig ist, so dass entsprechende Kenntnisse der nationalen Verfahrensvorschriften auf Unternehmensseite ebenso unerlässlich bleiben wie die Beschaffung der erforderlichen Marktdaten. Zudem besteht in den Mitgliedstaaten jedenfalls bei unproblematischen Fällen die Möglichkeit einer kürzeren Verfahrensdauer als in Brüssel. Gegenüber einer zentralen Instanz verfügen nationale Wettbewerbsbehörden darüber hinaus unzweifelhaft über Vorteile bei der Ermittlung und Beurteilung von Wettbewerbsstrukturen auf lokalen, regionalen und nationalen Märkten, wodurch Kosten auf Behörden- und Unternehmensseite reduziert werden können.

Mit dem Vorschlag der Europäischen Kommission sind gewisse Rechtsunsicherheiten verbunden. Während die derzeit geltenden Umsatzgrenzen einen relativ einfach festzustellenden Maßstab bereitstellen, erfordert das in Aussicht gestellte Kriterium eine weitreichende Prüfung differierender nationaler Bestimmungen. In komplizierten Fällen kann sich die vorgeschlagene Zweiwochenfrist

für die Feststellung der zuständigen Wettbewerbsbehörden als zu kurz erweisen. Mit Einführung einer komplizierten Kompetenzregelung dürfte auch die gerichtliche Angreifbarkeit von fusionskontrollrechtlichen Entscheidungen erheblich steigen. Daneben erfolgt die Anmeldung von Zusammenschlüssen jedenfalls in Großbritannien auf freiwilliger Basis. Damit ist das Risiko verbunden, dass Unternehmen „forum shopping“ betreiben, indem sie eine Anmeldung bei der britischen Wettbewerbsbehörde freiwillig vornehmen, wenn sie die Zuständigkeit Brüssels anstreben und andernfalls einfach auf diese Anmeldung verzichten.

In diesem Zusammenhang ist auch auf die anstehende Reform der VO 17/62 hinzuweisen, deren Hauptziel eine stärkere Dezentralisierung der Verfahren bildet, weil jedenfalls aus Sicht der Europäischen Kommission der mit Artikel 81 EGV verbundene Arbeitsaufwand künftig nicht mehr allein von Brüssel bewältigt werden kann. Wenn die Kommission sich bei Artikel 81 EGV für eine Konzentration ihrer Kräfte auf die wichtigsten Fälle ausspricht, kann sie nicht bei der Fusionskontrolle eine zentrale Kompetenz der Merger Task Force unabhängig von der Bedeutung des Einzelfalles befürworten. Nur bei sinnvoller Einbindung der nationalen Wettbewerbsbehörden lassen sich die zur Verfügung stehenden Ressourcen auf europäischer und nationaler Ebene auch in Zukunft effizient einsetzen. Um etwaige Reibungsverluste bei Mehrfachanmeldungen zu vermeiden, ist eine gewisse Harmonisierung der nationalen Wettbewerbsrechte anzustreben, welche den Zusammenschlussbegriff, die Eingriffskriterien sowie die wesentlichen Verfahrensvorschriften umfassen könnte.

Die weitergehenden Pläne der Europäischen Kommission, im Rahmen der Zuständigkeitsverteilung künftig generell auf Umsatzschwellen zu verzichten, stoßen ebenfalls auf erhebliche Bedenken. Die Umsatzschwellen und die Zwei-Drittel-Regelung haben sich in der Vergangenheit im Großen und Ganzen bewährt und werden dem in Artikel 5 EGV niedergelegten Subsidiaritätsprinzip gerecht. Es ist zu bezweifeln, dass das Kriterium der mehrfachen Anmeldepflicht unabhängig von den jeweils erzielten Umsätzen in gleicher Weise geeignet ist, Fälle von gemeinschaftsweiter Bedeutung von solchen mit hauptsächlich nationalem Charakter zu unterscheiden. Daneben dürfte der Vorschlag zu einer erheblichen Zunahme von Verfahren in Brüssel führen, die dort angesichts des schon jetzt beklagten Personalmangels nicht mehr bewältigt werden könnten. Eine Absenkung des wettbewerbliehen Schutzniveaus wäre die unvermeidbare Folge. Für die Beibehaltung der bestehenden Kriterien spricht zudem die langjährige Entscheidungs- und Rechtsprechungspraxis, die allen Betroffenen ein hohes Maß an Rechtssicherheit vermittelt.

80.* Die Vorschläge des Grünbuchs zur Vereinfachung der Verfahrensabgabe an die Mitgliedstaaten werden als richtiger Schritt begrüßt. Für eine Verfahrensabgabe sollte es genügen, wenn der antragstellende Mitgliedstaat glaubhaft darlegt, dass der Zusammenschluss den Wettbewerb auf einem nationalen oder regionalen bzw. lokalen Markt beeinträchtigen wird, wo auch der wettbewerbliehen Schwerpunkt des Falles liegt. Unter dieser Maßgabe ist die

vorgeschlagene Fristverkürzung hinnehmbar. Eine Anpassung an verfahrens- und materiellrechtliche Vorschriften der Fusionskontrollverordnung erscheint hingegen weder sachgerecht noch durchführbar. So ist etwa das Fristenregime der Fusionskontrollverordnung auf die besonderen Verfahrensschritte in Brüssel zugeschnitten und nicht auf die nationalen Verfahrenserfordernisse übertragbar.

Der Vorschlag der Europäischen Kommission, ihr ein Verweisungsrecht von Amts wegen einzuräumen, erscheint z. B. in Fällen sachgerecht, in denen ein enger wirtschaftlicher Zusammenhang zu Zusammenschlüssen besteht, die bereits Gegenstand der nationalen Fusionskontrolle sind oder waren. Das Verweisungsrecht darf allerdings nicht darauf hinauslaufen, dass die Kommission die Entscheidung über die Fallverteilung ohne Beteiligung des betroffenen Mitgliedstaates trifft. Dies könnte schlimmstenfalls dazu führen, dass eine stringente Kontrolle des Zusammenschlusses auf nationaler Ebene nicht stattfindet. Kritisch beurteilt die Monopolkommission den weiten Ermessensspielraum der Europäischen Kommission bei der Entscheidung über eine Verweisung. Soll sich Artikel 9 FKVO zu einem echten Dezentralisierungsinstrument entwickeln, muss eine Verfahrensabgabe zwingend erfolgen, sofern die Verweisungsvoraussetzungen vorliegen. Eine Ausnahme ist nur bei außergewöhnlichen Umständen in Betracht zu ziehen, etwa wenn in Brüssel bereits ein parallel gelagerter Fall anhängig ist.

81.* Im Rahmen der Bemühungen um eine sachgerechte Zuständigkeitsverteilung darf nicht auf die Bestimmung des Artikel 22 Abs. 3, 4 FKVO verzichtet werden. Eine positive Entwicklung in diesem Bereich ließe sich durch die Präzisierung der Verweisungsfristen und -folgen unterstützen. Zum einen ist der in Artikel 22 Abs. 3 FKVO genannte Fristanfang klarer zu definieren. Zum anderen sollten die Mitgliedstaaten die ausdrückliche Befugnis erhalten, sich einem gemeinsamen Verweisungsantrag nachträglich anzuschließen. Hilfreich wäre außerdem die Möglichkeit, nationale Entscheidungsfristen mit der Antragstellung nach Artikel 22 Abs. 3 FKVO auszusetzen, da die Europäische Kommission jedenfalls bislang nicht zur Verfahrensübernahme verpflichtet ist. Daneben wäre festzulegen, dass bei Vorliegen eines gemeinsamen Antrags von mindestens zwei Mitgliedstaaten automatisch der gesamte Zusammenschluss in die Zuständigkeit der Europäischen Kommission gelangt.

82.* Die Europäische Kommission eröffnet mit ihrem Grünbuch eine Diskussion über den materiellrechtlichen Prüfungsmaßstab der Fusionskontrolle. Sie stellt das derzeit geltende Kriterium der Marktbeherrschung dem Kriterium der „substantial lessening of competition“ (SLC) gegenüber. Nach Auffassung der Monopolkommission bestehen derzeit keine überzeugenden Gründe für eine Aufgabe des Marktbeherrschungskriteriums zugunsten des SLC-Tests. Sie teilt vielmehr die Einschätzung der Europäischen Kommission in Bezug auf die weitgehende materiell-rechtliche Übereinstimmung der beiden Konzepte. Der Begriff der Marktbeherrschung hat sich in der Vergangenheit als hinreichend flexibel und anpassungsfähig erwiesen. Die Einführung des SLC-Tests wäre darüber hinaus mit erheblichen Nachteilen für die Rechtssicherheit

verbunden und würde angesichts des zu erwartenden politischen Drucks aus den USA, sich der amerikanischen Rechtsauslegung anzupassen, die Eigenständigkeit der europäischen Rechtsentwicklung erheblich behindern.

83.* Daneben setzt sich die Europäische Kommission mit den Vor- und Nachteilen einer expliziten Berücksichtigung fusionsspezifischer Effizienzvorteile auseinander. Die Monopolkommission spricht sich gegen eine „efficiency defense“ aus, weil damit enorme Informationskosten verbunden sind. Es lässt sich nicht sicherstellen, dass die Europäische Kommission in jedem Einzelfall Zugang zu sämtlichen notwendigen Informationen erhält. Daneben setzt die Berücksichtigung einer „efficiency defense“ eine Prognose über das künftige Verhalten von Marktteilnehmern voraus, die sich aller Erfahrung nach als besonders schwierig und fehleranfällig erweist. Bei der Entscheidung über Zusammenschlüsse verbliebe somit eine Fülle von Unsicherheitsfaktoren, welche die Vorhersehbarkeit der Fusionskontrolle erheblich vermindern würde. Für die erforderliche Gesamtbetrachtung wäre der Europäischen Kommission ein weiter Beurteilungsspielraum einzuräumen, was zu einer Ausdünnung der gerichtlichen Kontrolle und damit zu erhöhter Rechtsunsicherheit führen würde. In dem Maße wie sich die Vorhersehbarkeit und rechtliche Überprüfbarkeit der Kommissionsentscheidungen vermindert, würde das Einfallstor für politische Einflussnahme vergrößert. Mit der Verringerung der rechtlichen Einbindung der Fusionskontrolle würden grundlegende Errungenschaften der europäischen Integration aufs Spiel gesetzt.

84.* Zusammenschlussfälle, die bislang in einem vereinfachten Verfahren behandelt wurden, sollen nach den Vorstellungen der Europäischen Kommission künftig im Wege einer Gruppenfreistellungsverordnung gänzlich vom Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung ausgenommen werden. Die Monopolkommission spricht sich nachdrücklich gegen das Vorhaben einer Gruppenfreistellung aus, weil sie mit einer Aufgabe der Anmeldepflicht und des Präventionsprinzips verbunden wäre. Dies würde zu wesentlichen Informationslücken auf Seiten der Wettbewerbsbehörden führen und mit den aus dem deutschen Recht hinlänglich bekannten Schwierigkeiten einer nachträglichen Fusionskontrolle einhergehen. Um der wachsenden Arbeitsbelastung der Kommission zu begegnen, lassen sich sachgerechtere Maßnahmen wie z.B. eine Aufstockung des Personals der Merger Task Force oder eine wirksame Dezentralisierung ergreifen.

85.* Bei der Vorlage von Zusagen plant die Europäische Kommission die Möglichkeit einer Fristverlängerung auf Antrag der Unternehmen. Die Möglichkeit einer Fristverlängerung bei Zusagenfällen in der zweiten Verfahrensphase ist grundsätzlich zu begrüßen. In der jetzigen Konstellation ist es praktisch unmöglich, die vorgeschriebenen Fristen zur Beteiligung der Mitgliedstaaten einzuhalten. Entsprechende Abhilfe schafft eine Fristverlängerung aber nur, wenn sie stets, also unabhängig von einem Antrag der Parteien, erfolgt und in erster Linie dazu genutzt wird, die gesetzlich verbürgten Beteiligungsrechte der Mitgliedstaaten sicherzustellen. Gravierende Bedenken bestehen gegenüber dem Vorhaben der Europäischen

Kommission, eine Fristverlängerung auch in der ersten Verfahrensphase zu ermöglichen. Nach den eigenen Vorgaben der Europäischen Kommission dürfen Zusagen in der ersten Verfahrensstufe nur akzeptiert werden, wenn das wettbewerbliche Problem klar umrissen und eindeutig zu lösen ist. Diesem Prinzip widerspricht es aber, wenn vorgelegte Zusagen einer Nachbesserung oder Ergänzung bedürfen. In derartigen Fällen ist vielmehr die zweite Verfahrensphase einzuleiten, die Raum für eine fundierte Untersuchung des Zusammenschlusses gibt.

86.* Eine aktivere Rolle der Europäischen Kommission bei der Bestimmung geeigneter Auflagen und Bedingungen ist nicht zu befürworten. In aller Regel sind die Parteien am besten in der Lage, erforderliche und durchführbare Zusagenangebote zu unterbreiten. Bei einer stärkeren Beteiligung der Europäischen Kommission besteht darüber hinaus die Gefahr einer aktiven Strukturpolitik. Die Monopolkommission tritt für eine Verpflichtung der Europäischen Kommission ein, die Mitgliedstaaten fortlaufend über die Umsetzung von Zusagen zu unterrichten. Informationen über undurchführbare oder anderweitig erfolglose Zusagen würden die sachgerechte Einschätzung von Zusagen in künftigen Fällen erleichtern und damit dem Schutz des Wettbewerbs dienen.

87.* Im Berichtszeitraum 2000/2001 wurden 680 Zusammenschlussfälle in Brüssel angemeldet. Im Vergleich zu den vorangegangenen Berichtszeiträumen 1998/1999 und 1996/1997 mit 527 Anmeldungen bzw. 303 Anmeldungen ist wiederum ein erheblicher Anstieg zu verzeichnen. Ein Grund dafür dürfte die 1998 eingeführte Neuregelung bei Mehrfachanmeldungen (Artikel 1 Abs. 3 FKVO) sein. Den 680 Anmeldungen stehen 685 Entscheidungen im Berichtszeitraum gegenüber. Der überwiegende Teil der Zusammenschlussvorhaben wurde bereits in der ersten Verfahrensphase für unbedenklich erklärt (Artikel 6 Abs. 1 lit. b, Abs. 2 FKVO). Gegen mehrere Zusammenschlüsse erhob die Europäische Kommission ernsthafte Bedenken und trat in die zweite Verfahrensphase ein. Nach Abschluss der Prüfung gab sie acht Fälle ohne Zusagen frei, in 22 Fällen erteilte sie die Genehmigung unter Auflagen (Artikel 8 Abs. 2 FKVO). Sieben Zusammenschlüsse wurden verboten (Artikel 8 Abs. 3 FKVO). Die Gesamtzahl der Untersagungen stieg damit bis zum 31. Dezember 2001 auf 18 an.

88.* Während des Berichtszeitraums hat die Europäische Kommission vermehrt Bedenken gegen sog. konglomerate Zusammenschlüsse geäußert. Im Unterschied zu horizontalen Zusammenschlüssen zeichnen diese sich dadurch aus, dass die beteiligten Unternehmen auf verschiedenen Märkten tätig, also keine unmittelbaren Wettbewerber sind. Derartige Zusammenschlussvorhaben wurden unter anderem in den Verfahren General Electric/Honeywell und Boeing/Hughes näher untersucht. Die Kommission konzentrierte sich hierbei auf die Frage, ob das neu entstehende Unternehmen in der Lage ist, Kunden im Wege der Produktbündelung an sich zu binden und Konkurrenten auf diese Weise aus dem Markt zu verdrängen. Hierzu untersuchte sie unter anderem, ob das neue Unternehmen eine marktbeherrschende Stellung einnehmen wird, ob verbleibende Wettbewerber ebenfalls zu einer Produkt-

bündelungsstrategie imstande sind und ob den Abnehmern ein Entscheidungsspielraum bei der Auswahl der verwendeten Produkte verbleibt. Es steht zu erwarten, dass die Kommission in Zukunft vermehrt in die vertiefte Prüfung konglomerater Zusammenschlüsse eintreten wird.

89.* Die Untersagung General Electric/Honeywell hat in der Öffentlichkeit große Aufmerksamkeit hervorgerufen, insbesondere in den Vereinigten Staaten, wo das Vorhaben schon vor Bekanntgabe der Entscheidung der Europäischen Kommission unter Auflagen freigegeben wurde. Die Kritik der USA bezog sich in erster Linie darauf, die Europäische Kommission habe bei der Prüfung des Vorhabens weniger die Kunden als vielmehr die Konkurrenten der Parteien vor negativen Auswirkungen des Zusammenschlusses schützen wollen. Allerdings hat die Europäische Kommission die Belange der Konsumenten implizit durch die Annahme berücksichtigt, Anbieter mit marktbeherrschenden Stellungen würden diese zumindest mittel- oder langfristig zum Nachteil der Konsumenten missbrauchen. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang auch, dass die Kommission die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung negativ bewertet hat, selbst wenn diese durch Effizienzsteigerungen hervorgerufen wurde. Die Kommission setzt sich hier der Kritik aus, sie praktiziere eine Doktrin der „efficiency offence“, die weit über das Verwerfen einer „efficiency defense“ hinausgehe. In der Tat wäre es problematisch, wenn Maßnahmen von Marktbeherrschern zur Verbesserung ihrer Angebote als Verstärkung marktbeherrschender Stellungen in das Visier der Wettbewerbsbehörden gerieten.

Das Verfahren General Electric/Honeywell belegt zudem, dass Durchsetzungskonflikte trotz vermehrter Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Wettbewerbsbehörden möglich bleiben. Die gegenseitige Kooperation zwischen den US-amerikanischen und europäischen Behörden genügte im vorliegenden Fall nicht, um unterschiedliche Prüfungsergebnisse zu verhindern. Laut Europäischer Kommission haben die aufgetretenen Meinungsverschiedenheiten allerdings zu einer weiteren Intensivierung der gegenseitigen Kontakte und Kooperation geführt.

90.* In mehreren Verfahren befasste sich die Europäische Kommission mit der Frage von Marktbeherrschung auf Ausschreibungsmärkten. Zu der Möglichkeit von kollektiver Marktbeherrschung auf Ausschreibungsmärkten nahm sie in der Entscheidung MAN/Auwärter, die hauptsächlich die deutschen Märkte für Stadt- und Überlandbusse betraf, wie folgt Stellung: Gegen die Möglichkeit einer dauerhaften Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens spreche nicht schon der Umstand, dass es sich um einen Ausschreibungsmarkt handle. Selbst wenn sich Ausschreibungsmärkte nicht für die klassischen Formen des bewussten Parallelverhaltens auf dem Gebiet der Preise oder der Mengen eignen, könne es doch auch auf einem Ausschreibungsmarkt zu einer stillschweigenden Marktaufteilung anhand der stattfindenden Vergabeverfahren kommen. Im Folgenden untersuchte die Kommission die Möglichkeit einer stillschweigenden Marktaufteilung unter anderem anhand der jeweiligen Stammkunden der Bushersteller, im Hinblick auf Kunden mit gemischten Fuhrparks sowie anhand der abgesetzten Gesamtmenge

an Bussen und lehnte die Möglichkeit einer stillschweigenden Kollusion im Ausschreibungsverfahren unter jedem der geprüften Gesichtspunkte ab.

Bemerkenswert ist, dass die Europäische Kommission den Zusammenschluss freigab, obwohl die Zahl der deutschen Busanbieter durch den Zusammenschluss von drei auf zwei sank und die verbleibenden Wettbewerber EvoBus und MAN/Auwärter gemeinsam über 90 % der Anteile auf dem deutschen Stadtbus- und Überlandbusmarkt hielten. Vor diesem Hintergrund lag die Annahme eines symmetrischen Dyopols von EvoBus und MAN/Auwärter nahe. Zur Begründung ihrer Freigabeentscheidung verwies die Europäische Kommission wie schon in dem 1995 freigegebenen Fall Mercedes Benz/Kässbohrer insbesondere auf den potentiellen Wettbewerb ausländischer Bushersteller, obwohl deren aktueller Marktanteil bei Stadtbussen in den letzten Jahren auf unter 3 % gesunken und bei Überlandbussen nur auf etwa 7 % gestiegen war.

91.* In einer Reihe von Fällen prüfte die Europäische Kommission das Vorliegen kollektiver Marktbeherrschung. Wie in früheren Jahren zog sie unter anderem die Homogenität der betroffenen Produkte, die Markttransparenz, das Marktwachstum und die Kostenstrukturen der beteiligten Unternehmen als maßgebliche Kriterien heran.

92.* In dem Verfahren Grupo Villar Mir/EnBW/Hidroeléctrica del Cantábrico hat die Europäische Kommission nach dem Fall Exxon/Mobil zum zweiten Mal in ihrer Entscheidungspraxis Bedenken gegen einen Zusammenschluss erhoben, weil eine marktbeherrschende Position dritter, d. h. nicht am Zusammenschluss beteiligter Unternehmen drohte. Die Kommission stützt sich auf Artikel 2 Abs. 3 FKVO, wonach ein Zusammenschluss dann zu untersagen ist, wenn er eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken würde. Auch das deutsche Fusionskontrollrecht erfasst unter bestimmten Bedingungen sog. Zusammenschlüsse mit Drittwirkung. Die Europäische Kommission geht mit der vorliegenden Entscheidung allerdings noch einen Schritt weiter, weil sie Zusammenschlüsse mit Drittwirkung unabhängig vom Vorliegen dieser Bedingungen erfasst.

93.* Das Konzept der „failing company defense“ wurde zum ersten Mal 1994 in dem Verfahren Kali+Salz/MdK/Treuhand angewendet und besagt, dass ein Zusammenschluss, der zu einer marktbeherrschenden Stellung führen würde, dann nicht untersagt werden darf, wenn das erworbene Unternehmen ohne den Zusammenschluss kurzfristig aus dem Markt ausscheiden würde, die Marktposition des erworbenen Unternehmens auch im Falle seines Ausscheidens vollständig dem erwerbenden Unternehmen zuwächst und es keine weniger wettbewerbsschädliche Erwerbsalternative gibt. Mithin muss eine Freigabe erfolgen, wenn zwischen Zusammenschluss und Marktbeherrschung kein Kausalzusammenhang festzustellen ist. In dem Verfahren BASF/Pantochim/Eurodiol war dieser Kausalzusammenhang indes auch nach Auffassung der Europäischen Kommission gegeben. Zur Begründung ihrer Freigabeentscheidung führte die Kommission vielmehr an, dass der Verlust der Produktionskapazitäten von

Eurodiol ohne die Fusion unvermeidlich wäre, was die Abnehmer aufgrund der besonderen Marktlage schwerer beeinträchtigen würde als die durch den Zusammenschluss entstehende bzw. verstärkte marktbeherrschende Position von BASF. Mit der expliziten Berücksichtigung von Effizienzerwägungen weicht die Europäische Kommission von ihrem bisher angelegten und von der Fusionskontrollverordnung vorgegebenen materiell-rechtlichen Prüfungsmaßstab ab. Maßgebliches Kriterium für die Untersagung eines Zusammenschlusses ist gemäß Artikel 2 Abs. 3 FKVO die Entstehung oder Verstärkung von Marktbeherrschung, die im vorliegenden Fall bejaht wurde. Eine Ausnahme gilt nur bei fehlendem Kausalzusammenhang, was auch der Europäische Gerichtshof in dem Verfahren Kali+Salz bestätigt hat. Mit der Entscheidung trägt die Europäische Kommission außerdem zu erheblichen Rechtsunsicherheiten bei, weil sie ausdrücklich offen lässt, welche Kriterien sie künftig in ähnlich gelagerten Fällen anwenden wird.

94.* In dem Verfahren De Beers/LVMH wirkte sich der Zusammenschluss nach Ansicht der Kommission nicht spürbar auf die Marktstrukturen aus und wurde deshalb mangels Kausalität für die Verstärkung einer marktbeherrschenden Position freigegeben. Die Entscheidungsbegründung kann indes nicht restlos überzeugen. Die Europäische Kommission hat zu wenig berücksichtigt, dass die Anforderungen an die Spürbarkeit eines Zusammenschlusses um so niedriger anzusetzen sind, je höher der Konzentrationsgrad eines Marktes bereits vor dem Zusammenschluss ist.

95.* Gibt ein Zusammenschluss Anlass zu Bedenken, können sich die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen zu einer Änderung ihres Vorhabens verpflichten, um auf diese Weise eine Freigabe ihres Vorhabens zu erreichen. Solche Abhilfemaßnahmen können den Zusammenschlussparteien sowohl in der ersten als auch in der zweiten Verfahrensphase auferlegt werden. Auf Unternehmensseite besteht ein starkes Bedürfnis nach der Möglichkeit, wettbewerbliche Bedenken im Wege von Zusagen auszuräumen, was sich in der nicht unerheblichen Anzahl von Zusagenentscheidungen im Berichtszeitraum widerspiegelt.

96.* Im Dezember 2000 legte die Europäische Kommission eine Bekanntmachung über zulässige Zusagen im Zusammenschlussverfahren vor, die unter anderem über allgemeine Grundsätze für Abhilfemaßnahmen sowie besondere Anforderungen informieren soll. Die Bekanntmachung verschafft zwar einen Überblick über die bisherige Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission und kann sich daher für betroffene Unternehmen in gewissem Maße als nützlich erweisen. Daneben bestätigt die Europäische Kommission die Vorzugswürdigkeit von Veräußerungszusagen und stellt darauf ab, dass Zusagen effektiv innerhalb kurzer Zeit durchführbar sein müssen und keine zusätzliche Überwachung benötigen dürfen. Auch nach Auffassung der Monopolkommission sind Veräußerungszusagen in der Regel am besten geeignet, wettbewerbliche Bedenken gegen Zusammenschlüsse auszuräumen. Sie wirken sich unmittelbar auf die Marktstrukturen aus, sind innerhalb kurzer Zeit umsetzbar und

bedürfen keiner zusätzlichen Überwachungsmaßnahmen seitens der Wettbewerbsbehörden.

97.* In wesentlichen Punkten bleibt die Bekanntmachung aber undeutlich, verzichtet auf notwendige Begriffsklärungen und bietet keine Lösung für seit langem virulente Fragen. Unklar bleibt beispielsweise der Stellenwert, den die Europäische Kommission Verhaltenszusagen beimisst. Auch die Ausführungen zu den Begriffen „Bedingung“ und „Auflage“ erweisen sich als nicht zwingend. Die Europäische Kommission verzichtet darüber hinaus auf eine dringend erforderliche Erläuterung zu den Voraussetzungen, unter denen Zusagen in der ersten Verfahrensphase angenommen werden dürfen. Daneben erlaubt sie die Nachbesserung von in der ersten Verfahrensphase vorgelegten Zusagen sowie die bedingungslose Nachbesserung von Zusagen in der zweiten Verfahrensphase und verstößt damit gegen höherrangiges Recht. Sie trägt dadurch außerdem zu einer unsachlichen Ungleichbehandlung von betroffenen Unternehmen und zur Verletzung gesetzlich verbürgter Beteiligungsrechte der Mitgliedstaaten bei.

98.* Während des Berichtszeitraums hat die Europäische Kommission eine Reihe von Veräußerungszusagen entgegengenommen. In aller Regel werden diese erst nach Vollzug des Zusammenschlusses durchgeführt. In dem Verfahren The Post Office/TNT Post Groep/Singapore Post Private schlug die Kommission mit der sog. „upfront-buyer-solution“ einen neuen Weg ein. Die beteiligten Unternehmen verpflichteten sich hier, den Zusammenschluss erst zu vollziehen, wenn mit einem von der Kommission genehmigten Käufer ein verbindlicher Kaufvertrag zustande gekommen ist. Aus der deutschen Entscheidungspraxis ist dieses Vorgehen als sog. „Vorfristzusage“ bekannt. Sie birgt den Vorteil, dass der Zusammenschluss erst durchgeführt werden darf, wenn die Erfüllung der Zusage sichergestellt ist. Kommen die Unternehmen ihrer Verpflichtung nicht nach, wird der Zusammenschluss erst gar nicht vollzogen, was eine nach aller Erfahrung mit erheblichen Schwierigkeiten verbundene Entflechtung entbehrlich macht.

99.* Im Widerspruch zu der oben genannten Bekanntmachung hat die Europäische Kommission in Einzelfällen auch reine Verhaltenszusagen akzeptiert, mit denen sich die betroffenen Unternehmen zu einem bestimmten Verhalten verpflichten. Gegen derartige Zusagen sind grundsätzliche Bedenken angebracht. Sie wirken sich nicht auf die Marktstrukturen aus, sind in aller Regel nicht kurzfristig durchführbar und bedürfen einer kontinuierlichen Kontrolle durch die Europäische Kommission. Es ist nicht ersichtlich, wie die Europäische Kommission angesichts ihrer sonstigen Arbeitsbelastung eine derart umfassende Kontrolltätigkeit bewältigen will. Vor diesem Hintergrund ist fraglich, ob eine vollständige Umsetzung der Zusagen überhaupt garantiert und damit die Gefahr der Entstehung oder Verstärkung von Marktbeherrschung sicher ausgeräumt werden kann.

100.* Während des Berichtszeitraums hat die Europäische Kommission in zwei Fällen – Tetra Laval/Sidel und Schneider Electric/Legrand – Entflechtungsmaßnahmen

gemäß Artikel 8 Abs. 4 FKVO ergriffen. Nach Auffassung der beteiligten Unternehmen verletzte die Anordnung der vollständigen bzw. fast vollständigen Beteiligungsaufgabe den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit. Eine Entflechtung sei nur bis zur Grenze des Kontrollerwerbs im Sinne des Artikel 3 FKVO zulässig. Zur Begründung beriefen sie sich darauf, dass eine Minderheitsbeteiligung, die keinen Kontrollerwerb vermittele, auch keine Anmeldepflicht bei der Europäischen Kommission auslöse und daher nicht der behördlichen Prüfung unterfalle.

101.* Nach Auffassung der Monopolkommission ist es nicht die Aufgabe der Europäischen Kommission, Verträge über einen Zusammenschluss, der mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und deshalb wieder aufzulösen ist, für die beteiligten Unternehmen neu zu schreiben, wenn diese Verträge nach der Untersagung durch die Kommission ihre Wirkung verlieren. Es ist dann Sache der Parteien, neue Regelungen an die Stelle zu setzen. Die Entscheidung der Europäischen Kommission über die Entflechtung muss sich an anderen Kriterien als den Erwartungen der Vertragsparteien orientieren, nämlich an dem in Artikel 8 Abs. 4 FKVO benannten Ziel, wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen. Demgegenüber ist es bei der Entscheidung über angemessene Entflechtungsmaßnahmen nachrangig, dass gemäß Artikel 3 FKVO eine Minderheitsbeteiligung ohne Kontrollerwerb nicht in die Prüfungskompetenz der Kommission fällt. Diesen Vorteil haben die Parteien bei Vereinbarung des Zusammenschlusses bewusst ausgeschlagen, indem sie sich auf einen höheren Anteilserwerb einigten.

102.* Nach Artikel 9 FKVO kann ein Mitgliedstaat die Verweisung eines Falles, der an sich in die Zuständigkeit der Europäischen Kommission fällt, beantragen. Anders als in der Vergangenheit hat die Kommission im Berichtszeitraum eine Reihe von Verfahren an die Mitgliedstaaten abgegeben, in denen nationale Märkte betroffen waren. Darüber hinaus hat sie Verweisungsentscheidungen richtigerweise auch dann erlassen, wenn die sachliche und räumliche Marktabgrenzung noch nicht abschließend geklärt war. Ebenfalls zu Recht hat die Europäische Kommission Zusammenschlüsse unabhängig davon verwiesen, ob die Gefahr von Einzelmarktbeherrschung oder kollektiver Marktbeherrschung bestand. Vermehrt hat sie Verfahren teilweise an die nationalen Wettbewerbsbehörden abgegeben und im Übrigen selbst die zweite Verfahrensphase eröffnet. Die dagegen geäußerte Kritik seitens der Unternehmen ist nicht begründet. Obwohl Verfahren bei zwei Behörden anhängig sind, prüft doch jede Behörde die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf unterschiedlichen Produkt- und sachlichen Märkten, so dass die Gefahr widersprüchlicher Entscheidungen nicht besteht. Verweisungen kommen auch den beteiligten Unternehmen zugute, weil die besonderen Kenntnisse und Erfahrungen der nationalen Wettbewerbsbehörden eine stringente und zügige Prüfung des verwiesenen Verfahrens oder Verfahrensteils erleichtern.

103.* Spiegelbildlich zu Artikel 9 FKVO eröffnet Artikel 22 FKVO die Möglichkeit, dass mehrere Mitgliedstaaten einen Fall gemeinsam an die Europäische Kommission verweisen. Im Berichtszeitraum haben sieben

Mitgliedstaaten, darunter auch Deutschland, zum ersten Mal von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht. Der Fall Promatech/Sulzer Textil zeigte, dass das Verweisungsverfahren zwar mit einigen praktischen Problemen behaftet ist. Er machte aber auch deutlich, dass diese Schwierigkeiten überwindbar sind, wenn Mitgliedstaaten und Europäische Kommission eng kooperieren und die relevanten Bestimmungen zielgerichtet auslegen. Mit Hilfe einer Gesetzesänderung könnte sich Artikel 22 FKVO zu einem leicht handhabbaren und sachgerechten Instrument bei der Feinverteilung der Kompetenzen entwickeln. Es müsste klarer definiert werden, dass der für die Mitgliedstaaten maßgebliche Fristbeginn erst mit der korrekten Anmeldung beginnt und ein Mitgliedstaat sich noch nachträglich einem Verweisungsantrag anschließen kann. Daneben wäre eine Aussetzungsmöglichkeit hinsichtlich der nationalen Entscheidungsfristen einzuführen. Eine weitergehende Option könnte darin bestehen, dass bei Vorliegen eines Verweisungsantrages von mindestens zwei Mitgliedstaaten automatisch der gesamte Zusammenschluss in die Kompetenz der Europäischen Kommission gelangt.

V. Das Internet als wettbewerbspolitische Herausforderung

104.* Das Internet stellt eine globale Informations-, Kommunikations- und Vertriebsinfrastruktur dar, deren Nutzung durch Unternehmen und Verbraucher geeignet ist, wirtschaftliche Abläufe grundlegend zu verändern. Auch wenn die anfängliche Euphorie über die Möglichkeiten der Internetwirtschaft abgeklungen ist, so ist doch zu erwarten, dass der zunehmende Gebrauch des Internet nachhaltige Auswirkungen auf das Wirtschaften haben wird. Insbesondere führt der Handel über das Internet zu sinkenden Transaktionskosten, horizontale und vertikale Preistransparenz sind leichter herzustellen. Außerdem bestehen erhebliche Größenvorteile für den Vertrieb von Produkten über das Internet, die sich digitalisieren und standardisieren lassen. Die Vervielfältigung digitalisierbarer Massengüter wie z. B. Musikdateien oder Filme verursacht nur geringe Kosten, während die Erstellung der Ausgangsdatei vergleichsweise kostenintensiv ist. Damit verbunden ist ein hohes Potential zur Individualisierung von Produkten und Dienstleistungen. Durch die elektronische Abwicklung wirtschaftlicher Transaktionen wird es den Anbietern möglich, für ihre Kunden maßgeschneiderte Produkte herzustellen. Durch das Internet werden den Marktteilnehmern zusätzliche Wettbewerbsmöglichkeiten eröffnet.

105.* Für die Softwareindustrie gilt, dass insbesondere die Netzeffekte von Betriebssystemen erheblich sind. Als „Netzeffekt“ bezeichnet man den Zusammenhang, dass ein Produkt für den einzelnen Anwender um so wertvoller ist, je mehr andere Anwender dieses Produkt ebenfalls nutzen. Dieser „Netzeffekt“ ist zu unterscheiden von der Abhängigkeit von physischen Netzen, wie sie für Telekommunikation, Bahn und Energiewirtschaft typisch ist. Bei „Netzeffekten“ entsteht Marktmacht nicht aus der Dominanz über eine Infrastruktur, sondern aus den durch die Standardisierung verursachten Beschränkungen der Wech-

selmöglichkeiten der Nutzer. Bei Betriebssystemen gründet sich dieser Netzeffekt darauf, dass es für den einzelnen Anwender von Vorteil ist, wenn die Computer anderer Anwender, mit denen er elektronisch kommuniziert oder die er auf Reisen benutzt, dasselbe Betriebssystem verwenden wie sein eigenes. Liegt ein Netzeffekt vor, so ist zu erwarten, dass sich ein Betriebssystem als Standard am Markt durchsetzt und dass sich ein anderes Betriebssystem nur schwer am Markt behaupten kann. Für den Fall, dass sich ein technologischer Standard durchsetzt und dadurch eine Monopol- oder Quasi-Monopolstellung erreicht wird, muss dafür Sorge getragen werden, den Marktzugang offen zu halten. Dies kann z. B. durch die Verpflichtung zur Offenlegung von Quellcodes des dominanten Betriebssystems erreicht werden, die die Wettbewerber in die Lage versetzt, kompatible neue Technologien zu entwickeln und auf der bisher dominanten Technologie aufzubauen.

Die Netzeffekte der Software- und Internetindustrie eröffnen diesen Industrien auch besondere Anreize zum Missbrauch. So kann das Bundling verschiedener Produkte in ein Gesamtangebot zu wettbewerbswidrigem Verhalten genutzt werden. Dies ist dann der Fall, wenn für eine Komponente, die als Teil des Gesamtbündels ohne Aufpreis angeboten wird, Wettbewerb besteht und durch das Bundling die marktbeherrschende Stellung gegenüber den Wettbewerbern langfristig abgesichert wird. Die Strategie eines marktbeherrschenden Unternehmens kann darin bestehen, durch Bundling seine marktbeherrschende Stellung abzusichern bzw. auf neue Märkte auszuweihen.

106.* Die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien sind auch geeignet, den Unternehmen neue Möglichkeiten der wettbewerbswidrigen Kooperation zu eröffnen. Hier sind die Wettbewerbsbehörden aufgerufen, die vorübergehende Zusammenarbeit von Unternehmen in sog. „virtuellen Unternehmen“ daraufhin zu untersuchen, ob ein Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen erfolgt. Mitunter kann hier die Grenzziehung zum Kartell schwierig sein.

Auch auf Verbraucherseite sind neue Formen der Zusammenarbeit entstanden. Hier ist insbesondere das Powershopping zu nennen. Dabei handelt es sich um ein System, in dem ein Anbieter potentiellen Kunden ein Produkt in begrenzter Anzahl für einen festgelegten Zeitraum in verschiedenen Preisstufen offeriert, wobei das Produkt umso günstiger wird, je mehr Kunden sich zusammenfinden. Manche Gerichte sehen im Powershopping eine Verletzung des Rabattgesetzes sowie eine Verletzung von § 1 UWG. Das Rabattgesetz wurde mittlerweile abgeschafft. Aber auch ein Verstoß gegen das UWG liegt nach Meinung der Monopolkommission nicht vor. Marketingstrategien mit einem gewissen „Spielement“ machen ein Geschäft nicht per se sittenwidrig. Das „Anlocken“ besteht beim Powershopping allein in dem in Aussicht gestellten günstigen Preis, was in einer wettbewerbsorientierten Marktwirtschaft nicht zu beanstanden ist.

107.* Hohe Innovationsdynamik gehört zu den bestimmenden Parametern der Internetökonomie. Märkte entstehen und verschwinden in höherem Tempo als bisher.

Produkte und Dienstleistungen werden immer weniger kontinuierlich verbessert, sondern von neuen Produkt- und Dienstleistungsarten abgelöst. Unter diesen Bedingungen findet Wettbewerb oft nur mehr „um den Markt“ und nicht mehr so sehr „auf einem bestimmten Markt“ statt. Häufig wird in der Wettbewerbspolitik davon ausgegangen, dass Forschungs- und Entwicklungskooperationen wettbewerbsmäßig weniger problematisch seien als andere Formen der Kooperation. Gerade für die Internetökonomie ist jedoch Innovationswettbewerb von besonderer Bedeutung. Eine generelle Privilegierung der Zusammenarbeit in Forschung und Entwicklung ist daher abzulehnen.

108.* Bei der Marktabgrenzung steht die Kartellrechtspraxis neuen Herausforderungen gegenüber. Nach dem Bedarfsmarktkonzept werden nur sehr enge Substitute zum selben Markt gerechnet. Mitunter problematisch für die Marktabgrenzung ist die Möglichkeit, digitalisierte Produkte zu diversifizieren und zu individualisieren. Theoretisch könnte man für jedes maßgeschneiderte Produkt einen eigenen Produktmarkt annehmen. Eine eindeutige Zuordnung zu exakt abgegrenzten Produktmärkten ist in der Praxis oft nicht ohne weiteres möglich. Dennoch sollte nach Meinung der Monopolkommission vom Bedarfsmarktkonzept schon aus Gründen der Rechtssicherheit nicht abgewichen werden. Allerdings darf es nicht schematisch angewandt, sondern sollte bewusst als Hilfskonstrukt verwendet werden. Ein automatisches Festhalten an einer einmal gewählten Marktabgrenzung auch in nachfolgenden Verfahren ist abzulehnen. Es muß vielmehr eine Gesamtbetrachtung angestellt werden, die alle Einzelheiten des konkreten Falles berücksichtigt.

Der häufig anzutreffenden pauschalen Einschätzung, das Internet verbessere die Markttransparenz und steigere somit den Wettbewerb, ist ein differenzierteres Bild entgegenzusetzen. So ist Markttransparenz nicht per se wettbewerbsfördernd. Horizontale Markttransparenz kann auch zu einer Minderung des Wettbewerbs führen, wenn sie die Wettbewerber zu kollusivem Verhalten veranlasst. Für die Verbraucher bietet das Internet durch zahlreiche Suchoptionen wie etwa Verbraucherportale, Preis- und Produktsuchmaschinen jedoch vielfältige Informationsmöglichkeiten. Eine gründliche Information der Verbraucher ist für einen funktionierenden Wettbewerb unerlässlich. Insofern sind die verbesserten Informationsmöglichkeiten, die das Internet seinen Nutzern bietet, geeignet, den Wettbewerb zu fördern.

109.* Die Monopolkommission hat bereits in ihrem Dreizehnten Hauptgutachten festgestellt, dass ein Problem der hohen Marktkonzentration vor allem für universelle Internet-Netzanschlussdienste besteht. Insofern ist es zu begrüßen, dass die EU-Kommission die geplante Fusion von MCI WorldCom/Sprint untersagt hat. Da MCI WorldCom Weltmarktführer und Sprint einer seiner wichtigsten Wettbewerber auf dem Markt für globale Interkonnektivität ist, hätte der Zusammenschluss den Wettbewerb auf einem bereits hochkonzentrierten Markt weiter verringert.

Auch auf den neuen Märkten für internetspezifische Dienstleistungen zeigen sich zunehmende konzentrierte

Effekte. So sind in Zukunft verstärkt Zusammenschlüsse zwischen Inhalteanbietern und Infrastrukturanbietern zu erwarten, wie dies schon bei der Fusion von AOL und Time Warner der Fall war. Für die Gewährleistung von Wettbewerb ist es notwendig, bei derartigen Zusammenschlüssen die Markteintrittsbarrieren für Wettbewerber nicht in einem Ausmaß zu erhöhen, das ihren Marktzugang vereitelt. Zum Beispiel können Auflagen angezeigt sein, die einen nichtexklusiven Vertrieb von Inhalten vorsehen. So wurde das Gemeinschaftsunternehmen von T-Online und bild.de vom Bundeskartellamt nur unter der Voraussetzung genehmigt, dass das geplante Portal die Inhalte von bild.de nichtexklusiv anbietet. Gleichwohl verfügt T-Online mit der Möglichkeit, die Kosten für die Benutzung des Portals T-Online/bild.de über die Telefonrechnung der Deutschen Telekom abzurechnen, über einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Dieser leitet sich ab aus der marktbeherrschenden Stellung des ehemaligen Monopolisten Deutsche Telekom bei den Teilnehmeranschlussleitungen und kommt unmittelbar ihrer Tochter T-Online zugute. Zwar wurde das Gemeinschaftsunternehmen T-Online/bild.de verpflichtet, mindestens ein weiteres Abrechnungssystem zuzulassen. Die Zahlung über alternative Micropayment-Systeme ist aber sehr viel aufwendiger und wird von den Verbrauchern vergleichsweise ungern genutzt. Nach Meinung der Monopolkommission handelt es sich bei der Verpflichtung zur Zulassung eines alternativen Abrechnungssystems in jedem Fall um eine Verhaltensaufflage. Sie ist gemäß § 40 Abs. 3 Satz 2 GWB unzulässig.

110.* Durch die Möglichkeiten des Buchvertriebs über Internet sind in den letzten Jahren wesentliche Impulse für den Wettbewerb auf dem Büchermarkt ausgegangen. Aufgrund seiner negativen Auswirkungen auf den Wettbewerb im Buchhandel ist das System einer grenzüberschreitenden Buchpreisbindung in die Kritik geraten. Die Europäische Kommission hatte in einem Verfahren festgestellt, dass das Reverssystem zwischen Deutschland und Österreich eine wettbewerbswidrige Absprache darstellt, die den innergemeinschaftlichen Handel behindert und damit einen Verstoß gegen Artikel 81 EGV begründet. Die Monopolkommission hat sich der Buchpreisbindung aus ökonomischer Sicht bereits in ihrem Dreizehnten Hauptgutachten ausführlich gewidmet.

Mittlerweile hat die Europäische Kommission ein reformiertes Reverssystem genehmigt. Dieses sieht nunmehr vor, dass die Buchpreisbindung nur mehr Deutschland erfasst und folglich den innergemeinschaftlichen Handel unberührt lässt. Gleichwohl ist aus ökonomischer Sicht auch eine nationale Buchpreisbindung zu beanstanden. Sie beschränkt den Wettbewerb auf der Handelsebene und zementiert ineffiziente Vertriebsstrukturen. Außerdem enthält der aktuelle Entwurf für ein Gesetz zur Buchpreisbindung wesentliche Unstimmigkeiten. So soll für sog. Buchclubausgaben von neu auf den Markt kommenden Werken ein niedrigerer als der gebundene Preis möglich sein. Derartige Parallelausgaben sind nach Meinung der Monopolkommission geeignet, den Gesetzeszweck systematisch zu unterlaufen. Ein Festhalten an der Buchpreisbindung ist damit gleichermaßen ökonomisch verfehlt wie rechtlich bedenklich.

111.* Die kartellrechtlichen Problemfelder von Internet-Handelsplattformen und ihre Erfassung durch das geltende Wettbewerbsrecht sind Gegenstand einer intensiven öffentlichen Diskussion. Ein Business-to-Business(B2B)-Marktplatz lässt sich als ein System von Akteuren definieren, die miteinander über das Internet in Handels- bzw. Kooperationsbeziehungen stehen. Die derzeit existierenden Internet-Handelsplattformen weisen vielfältige Erscheinungsformen hinsichtlich ihrer Inhaberstruktur und der angebotenen Handelssysteme auf. Die Monopolkommission teilt die überwiegende Auffassung, dass das geltende kartellrechtliche Instrumentarium diesem neuen Kommunikations- und Vertriebskanal angemessen ist. Anlass für die Etablierung kartellrechtlicher Sonderregelungen für virtuelle Marktplätze besteht nicht. Aufgrund der Vielfalt der Ausgestaltungsmöglichkeiten von Internetplattformen bleibt bei der Beurteilung der wettbewerblichen Wirkung eine detaillierte Prüfung des Einzelfalles unumgänglich. Die Monopolkommission begrüßt deshalb die vom Bundeskartellamt in seinen Entscheidungen angekündigte Absicht, gegebenenfalls die konkrete Praxis der – vorerst genehmigten – Internetmarktplätze zu einem späteren Zeitpunkt einer weiteren kartellrechtlichen Prüfung zu unterziehen.

112.* Im Berichtszeitraum hat sich die Diskussion darüber intensiviert, ob und allenfalls wie für Softwareprodukte die Möglichkeit des Patentrechtsschutzes geschaffen werden soll. In dieser Debatte haben sich einerseits Stimmen erhoben, die einen Patentschutz für Computerprogramme in Europa verlangen, um befürchtete Wettbewerbsnachteile für europäische gegenüber US-amerikanischen Unternehmen zu verhindern. Nach einem Richtlinienvorschlag der EU-Kommission vom 20. Februar 2002 über die Patentierbarkeit computerimplementierter Erfindungen soll Computersoftware grundsätzlich patentierbar sein, wenn sie einen „technischen Beitrag“ leistet. Gegen eine Ausdehnung des Patentschutzes auf Computerprogramme haben sich die Hersteller von sog. Open-Source-Software ausgesprochen. Sie befürchten hohe Mittlungskosten und Marktzutrittsbarrieren. Bereits durch die Anwendung des geltenden Europäischen Patentrechtsübereinkommens (EPÜ) werden Computerprogramme zwar nicht „als solche“ geschützt, können aber Patentschutz zuerkannt bekommen, wenn sie einen „technischen Beitrag“ leisten.

Aus ökonomischer Sicht ist die Sinnhaftigkeit eines Patentschutzes danach zu beurteilen, ob dieser effiziente Anreize für die Investition in Forschung und Entwicklung setzt. Immaterielle Güter zeichnen sich dadurch aus, dass sie beliebig und kostenlos reproduzierbar sind und der Konsum von Wissen durch eine Person eine andere Person nicht daran hindert, dieses Wissen ebenfalls zu konsumieren. Der Einzelne wird deshalb nur so viel in die Produktion von Wissen investieren, wie er durch seinen eigenen Konsum rechtfertigen kann. Deshalb müssen Anreize, z. B. durch Patente, geschaffen werden, die die kostenintensive Produktion von Wissen in einem darüber hinausgehenden Maß bewirken. Im Gegensatz zur allgemeinen Annahme, dass weitgehender immaterialgüterrechtlicher Schutz zu höherer Investitionstätigkeit führt, vermochten Untersuchungen, die unter ähnlichen Bedin-

gungen wie die der Softwareindustrie operierten, eine generelle Zunahme der Ausgaben für Forschung und Entwicklung nicht nachzuweisen. Vor diesem Hintergrund bewertet die Monopolkommission eine Ausdehnung des Patentschutzes auf Computerprogramme kritisch. Die mit dem Patentschutz verbundene vorübergehende Monopolstellung eines Unternehmens ist geeignet, die Konzentrationstendenzen auf dem Markt für Softwareprodukte weiter zu verstärken und den Wettbewerb zu behindern.

113.* Die Zulässigkeit des Internet-Apothekenversandhandels aus den Niederlanden nach Deutschland haben verschiedene deutsche Gerichte unter Berufung auf das Arzneimittelgesetz, das Heilmittelwerbegesetz und das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb verneint. Unbeachtlich blieben in diesen Verfahren die Bestimmungen der europäischen E-Commerce-Richtlinie. Diese normiert als ihre wesentlichste Bestimmung für grenzüberschreitenden elektronischen Handel das Herkunftslandprinzip. Demnach ist auf einen Sachverhalt das Recht jenes Mitgliedstaates anzuwenden, in dem der Diensteanbieter niedergelassen ist. Für eine in den Niederlanden ansässige Internetapothek e gilt damit niederländisches Recht.

Von der fehlerhaften Rechtsanwendung abgesehen ist aus ökonomischer Sicht eine Öffnung des Arzneimittelmarktes auch für den Internethandel wünschenswert. Im internationalen Vergleich sind die Endverbraucherpreise in Deutschland hoch und diese neue Vertriebsform erscheint geeignet, den Verbrauchern Arzneimittel zu niedrigeren Preisen zu verschaffen. Dies käme auch den Krankenkassen zugute. Die Monopolkommission begrüßt deshalb die Absicht der Bundesministerin für Gesundheit, das Vertriebsverbot für Internetapotheken aufzuheben.

114.* In der öffentlichen Diskussion ist mitunter von einer grundlegenden Infragestellung wettbewerblicher Leitbilder durch das Internet die Rede, die ein radikales Umdenken auch in der Regulierung erforderlich mache. Die Monopolkommission vertritt demgegenüber die Ansicht, dass das allgemeine Wettbewerbsrecht durch seinen hohen Abstraktionsgrad grundsätzlich auch für die Regulierung der Internetökonomie geeignet ist.

Die Besonderheiten der „new economy“ sind gleichwohl zu benennen und müssen in geeigneter Art in die wettbewerbliche Analyse einfließen. Zu beachten sind hier insbesondere die hohe Innovationsdynamik sowie das Vorliegen von Netzeffekten in der Internet- und Softwareindustrie. Folglich ist dem Innovationswettbewerb auf diesen Märkten besonderes Augenmerk zu schenken. Des Weiteren ergibt sich daraus die Forderung an die Ordnungspolitik, ein Verhalten nicht als missbräuchlich zu verbieten, das notwendig ist, um mit dem Angebot eines Netzwerkergutes eine ausreichend große Zahl von Abnehmern zu erreichen. Erst ab einem gewissen Verbreitungsgrad wird das Angebot eines Netzwerkergutes rentabel. Aus dem Netzeffekt können sich jedoch erhebliche Eintrittsbarrieren für die Wettbewerber ergeben. Entsprechend wichtig ist deshalb die Offenhaltung des Marktzuganges. Vor diesem Hintergrund ist vor einem verstärkten Patentrechtsschutz für Softwareprogramme abzuraten, da dieser grundsätzlich geeignet ist, die Wettbewerbsintensität zu verringern.

VI. Der Zugang zu wesentlichen Einrichtungen als Problem der Missbrauchsaufsicht und der sektorspezifischen Regulierung

115.* In der aktuellen wettbewerbspolitischen Diskussion spielt die Frage nach der Regulierung von Netzindustrien eine herausragende Rolle. Maßgebliche Ursache hierfür ist die Schwierigkeit, in ehemals staatsmonopolistischen Branchen einen funktionsfähigen Wettbewerb zu schaffen, wenn der etablierte Anbieter für einzelne Stufen seiner gesamten Wertschöpfung im Besitz von sog. wesentlichen Einrichtungen ist, deren Mitnutzung für Wettbewerber unabdinglich ist, um konkurrenzfähig zu sein. Im Falle der Telekommunikation und Post hat man sich für eine Ex-ante-Regulierung der wesentlichen Einrichtungen durch eine sektorspezifische Regulierungsbehörde entschieden. In den Bereichen Bahn, Strom und Gas vertraut man bis dato auf eine Regulierung (im Wesentlichen) über das allgemeine Kartellrecht. Hierzu wurden im Rahmen der sechsten Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen die Regelungen der Missbrauchsaufsicht um einen neuen Tatbestand ergänzt, den § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB, der Wettbewerbern den Netzzugang zu wesentlichen Einrichtungen ermöglichen soll. Der § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB fungiert dabei als Generalklausel, d. h. er gilt branchenübergreifend und somit auch für Zugangsfragen bei Häfen, Müllsammeleinrichtungen etc. Zugleich stellt er einen Auffangtatbestand bei der etwaigen Abschaffung einer sektorspezifischen Regulierung dar. Wettbewerber sollen nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB einen Netzzugang zu vertretbaren Bedingungen und einem angemessenen Preis erhalten.

116.* Wie diese zu bestimmen sind, wird im Gesetz jedoch nicht näher erklärt. Angesichts der grundsätzlichen Informationsasymmetrie zwischen dem Netzzugang gewährenden Unternehmen und dem zugangsinteressierten Unternehmen respektive den Wettbewerbsbehörden ist dies hinsichtlich des angemessenen Preises eine alles andere als leicht zu lösende Aufgabe; dies gilt fast noch mehr für die qualitativen Bedingungen des Netzzugangs. Hierbei ist zu beachten, dass sich in den ergänzenden Regelungen für den Bahn- und Energiebereich im Gegensatz zum regulierten Netzzugang à la Telekommunikation keine hinreichenden Ausführungen zu einer konkreten Gestaltung des Netzzugangs finden. Da die zuständige Kartellbehörde hinsichtlich des angemessenen Entgelts darlegungs- und beweispflichtig ist, stellt sich die Monopolkommission die grundsätzliche Frage nach der Funktionsfähigkeit dieser Regelung, welche speziell in Branchen mit stabilen Netzzugangsproblemen eine zentrale Bedeutung für Marktstruktur und Marktergebnis hat. Diese Frage ist insofern kritisch, als bei vielen wesentlichen Einrichtungen auf absehbare Dauer nicht mit einem Infrastrukturwettbewerb zu rechnen ist; dies gilt vor allem in den leitungsgebundenen Industrien. Die vorhandene angebotsmonopolistische Struktur in den Netzen bei Bahn, Telekommunikation, Strom, Gas und teilweise wohl auch bei der Post dürfte deshalb längerfristig bestehen bleiben. Dabei erscheint speziell bei der Bahn und der Energiewirtschaft die Vorstellung als illusionär, dass die

Wettbewerber wesentliche Infrastruktureinrichtungen duplizieren werden.

117.* Ein Netzzugang suchendes Unternehmen kann bei einer Verweigerung des Zugangs zu angemessenen Preisen auf zwei Wegen zu seinem Ziel kommen. Es kann entweder vor dem örtlich zuständigen Landgericht seinen Anspruch auf Unterlassung des Missbrauchs einklagen. Der weitere Instanzenzug geht vom Landgericht über das jeweils zuständige Oberlandesgericht zum Bundesgerichtshof. Im Allgemeinen wird der Petent es vorziehen, sich bei der zuständigen Kartellbehörde zu beschweren, damit diese ein eigenes Ermittlungsverfahren durchführt und den Netzbetreiber durch Verwaltungsakt zur Gewährung des Netzzugangs verpflichtet. Angesichts der wirtschaftlichen Zentralität des Netzzugangs zu wesentlichen Einrichtungen bei Fällen des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB erweist sich die Tatsache, dass die sofortige Vollziehbarkeit einer Verfügung der zuständigen Kartellbehörde nicht als Regelfall gilt, als ein wesentliches Hemmnis für die Wettbewerbsentwicklung. Durch die Ausnutzung des gesamten Instanzenzugs kann das etablierte Unternehmen den Netzzugang erheblich verzögern.

118.* Hinsichtlich der Funktionsfähigkeit der Missbrauchsaufsicht ist festzustellen, dass eine Anwendung des Vergleichsmarktkonzeptes nicht oder bestenfalls nur äußerst beschränkt geeignet ist, einen angemessenen Netzzugangspreis zu identifizieren, da die resultierenden Marktpreise bei wesentlichen Einrichtungen prinzipiell die von monopolistischen Anbietern sind. Dies ist bei wesentlichen Einrichtungen ein strukturelles Defizit, das auch in Zukunft nicht zu beheben ist, solange eine Einrichtung als wesentlich zu bezeichnen ist. Auch bei einem internationalen oder interregionalen Vergleich ist zu beachten, dass keine Wettbewerbspreise verglichen werden, sondern bestenfalls regulierte Preise für verschiedene Netzstrukturen. Schließlich gilt für den Vergleich von internen Verrechnungspreisen, dass diese bei einem integrierten Unternehmen einen Durchlaufposten bilden und bei Netzöffnung gewöhnlich hoch kalkuliert werden.

Somit ist es nötig, unmittelbar die Kosten des Netzzugangs zu beurteilen. Dies nimmt allerdings bei einem Ex-post-Ansatz erhebliche Zeit in Anspruch und ist mit größerer Unsicherheit behaftet als bei einem Regulierungsansatz ex ante. Erschwerend kommt hinzu, dass eine effiziente Zuordnung der in Netzindustrien bedeutsamen Gemein- und Fixkosten nicht durch die einfachen Zurechnungsregeln erreicht werden kann, die im Rahmen der Ex-post-Missbrauchsaufsicht anzuwenden sind.

119.* Im Kontext von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB ist weiter zu klären, wie die technischen Modalitäten des Netzzugangs, so etwa die Qualität der Leistung, auszugestalten sind. Hier ergeben sich in vielen Fällen analoge Schwierigkeiten wie bei der Preisbestimmung, da es keine wettbewerblich organisierten Vergleichsmärkte gibt. Die Gewährung eines qualitativ gleichwertigen Netzzugangs ist insofern von grundlegender Bedeutung für einen funktionsfähigen Wettbewerb, als die Wertschätzung der Nachfrager auf den nachgelagerten Märkten und deren Wechselbereitschaft zentral auch von der Qualität und der

Verlässlichkeit der Leistungen der Konkurrenten des etablierten Anbieters abhängt.

120.* Vorbild des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB ist die sog. „essential facilities“-Doktrin des US-Antitrustrechts. Diese Bezeichnung erfasst eine Gruppe von Gerichtsentscheidungen zu Fällen der Geschäftsabschlussverweigerung betreffend den Zugang zu einer Wertschöpfungsstufe, die als wesentliche Voraussetzung für die Tätigkeit der Petenten in deren Märkten angesehen wird. Diese US-amerikanischen Gerichtsentscheidungen geben auch Aufschluss darüber, inwieweit Gerichte als erste Instanz geeignet sind, Netzzugangsbedingungen festzulegen. In den zentralen Fällen der „essential facilities“-Doktrin haben die Gerichte – im Bewusstsein ihrer fachlich eingeschränkten Beurteilungsspielräume – keine umfassenden Netzzugangsbedingungen definiert. Eine Detaillierung der Netzzugangsbedingungen ergibt sich in den USA erst im Zusammenspiel mit der Entwicklung der sektorspezifischen Regulierung in Bereichen mit volkswirtschaftlich bedeutsamen Netzzugangsproblemen, wie Telekommunikation, Bahn, Strom- und Gaswirtschaft.

Angesichts der Disparität der Zugangsbegehren ist festzustellen, dass es bei der US-amerikanischen „essential facilities“-Doktrin nicht um eine in sich geschlossene homogene Fallgruppe geht. Es werden jedoch Kriterien definiert – aus ökonomischer Sicht: relevante Größenvorteile, versunkene Kosten und Nichtumgebarkeit der wesentlichen Einrichtung sowie die faktisch gegebene Möglichkeit der Mitbenutzung –, anhand derer berechnete Netzzugangsbegehren identifiziert werden können. Berechnete sind danach Netzzugangsbegehren, wenn ohne Zugang zu angemessenen Konditionen ein „monopoly leveraging“ droht, d. h. eine Ausweitung der Marktmacht des Unternehmens, das über die wesentlichen Einrichtungen verfügt, auf nachgelagerte (oder allgemeiner: verbundene) Märkte. Grundlage für das „monopoly leveraging“ ist der Umstand, dass die wesentliche Einrichtung wirtschaftlich nicht zu duplizieren ist. Funktionsfähiger Wettbewerb auf der Ebene der wesentlichen Einrichtung ist ausgeschlossen, solange die Einrichtungen nicht durch technischen Fortschritt oder, auf längere Sicht, durch die Entwicklung alternativer Infrastrukturen die Eigenschaft der wirtschaftlichen Nichtduplizierbarkeit verlieren. Ohne die Möglichkeit der Mitnutzung zu angemessenen Konditionen sind die Wettbewerber auf nachgelagerten (verbundenen) Märkten daher nicht konkurrenzfähig.

121.* Bei der Beurteilung der Möglichkeiten einer Missbrauchsaufsicht ist zwischen der Festsetzung von Zugangsentgelten durch Einzelverhandlungen, durch öffentlich angekündigte Unternehmenstarife und durch öffentlich angekündigte Branchentarife zu unterscheiden. Einzelverhandlungen der Zugangskonditionen von wesentlichen Einrichtungen entsprechen einer Situation von Verhandlungen im Rahmen eines zunächst unregulierten Angebotsmonopols; dies gilt auch für die Veröffentlichung von Unternehmenstarifen, da diese ohne besondere Regulierung keiner Restriktion hinsichtlich der Preishöhe und der vereinbarten Qualität unterliegen. Folglich besteht die Gefahr überhöhter Nutzungsentgelte und/oder nachteiliger qualitativer Zugangsbedingungen bei den

wesentlichen Einrichtungen. Die Petenten werden daher bei relevanten Benachteiligungen versuchen, einen aus ihrer Sicht angemessenen Preis respektive eine vergleichbare Qualität bei der zuständigen Kartellbehörde oder beim zuständigen Gericht einzuklagen. Gegebenenfalls werden auch die Kartellbehörden von sich aus ein Verfahren gegen offensichtlich überhöhte Netzzugangsentgelte einleiten. Aufgrund der Komplexität der Entscheidungsproblematik sind nach Auffassung der Monopolkommission die Gerichte als (erstinstanzliche) Entscheidungsinstanz ungeeignet. Skepsis ist auch angebracht gegenüber dem Modellcharakter von Musterprozessen bzw. der Wirkung der Drohung mit einer Regulierung. Ersterer verlangt zur Regelprägung eine gewisse Einheitlichkeit der Fälle und vor allem auch eine schnelle Durchsetzbarkeit der Ansprüche. Letztere erweist sich allzu oft als hypothetisch. Auch Schiedsentscheidungen, die zu Verhandlungslösungen führen, sind nicht als geeigneter Ausweg zu sehen, wenn die Probleme von zentraler Bedeutung für die Marktstruktur und das Marktergebnis einer Branche sind. Grund hierfür ist, dass derartige Lösungen Einzelfallcharakter haben und deshalb nur beschränkt normierend wirken. Auch sind sie nur vermittelnder Natur, wobei die relativ hohe Verhandlungsmacht des etablierten Anbieters durchschlagen kann.

122.* Schließlich führt auch die Festlegung von Branchentarifen, wie beispielsweise in den Verbändevereinbarungen Strom und Gas, nicht zu einer wettbewerbskonformen Lösung. Die jeweils an den Verhandlungen beteiligten Verbände haben einen Anreiz, sich zulasten Dritter, d. h. nicht verbandszugehöriger Unternehmen, speziell auch aus dem Ausland, und der (Klein-)Kunden zu einigen. Verbändevereinbarungen tendieren dazu, an zentralen Stellen unvollständig zu sein, auch wenn der Staat moderierend eingreift. Dabei wirken Branchentarife wettbewerbspolitisch umso mehr wie die Ergebnisse von Einzelverhandlungen und Unternehmenstarife, je weniger explizit die Vorgaben für die Preisberechnung sind und je mehr der Ausfüllung der Vereinbarung durch die einzelnen Unternehmen überlassen bleibt. Insofern dürfte insbesondere die (wettbewerbsanaloge) Orientierung an den tatsächlichen Kosten der (effizienten) Leistungserstellung fehlen. Bei einer unkritischen Verrechtlichung derartiger Vereinbarungen droht ein zusätzliches Hemmnis gegen die Umsetzung angemessener Netzzugangskonditionen.

123.* Als Fazit ist festzuhalten, dass bei einer Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB im Ergebnis mit vergleichsweise zu hohen Zugangspreisen zu rechnen ist. Ohne explizite Kostenstudien der Kartellbehörden ist nicht zu erwarten, dass der Netzzugang zu wesentlichen Einrichtungen zu tatsächlich angemessenen Konditionen erfolgen wird. Dabei ist der Rahmen für die Umsetzung von Kostenstudien ex post erheblich ungünstiger als in einer Situation, in der die Betreiber der wesentlichen Einrichtungen ex ante durch die Vorlage von Kostennachweisen eine Zustimmung zu ihren Nutzungskonditionen von einer Wettbewerbsbehörde erlangen müssen.

124.* Reformpotentiale der Missbrauchsaufsicht sind in der sofortigen Vollziehbarkeit einer kartellbehördlichen

Entscheidung sowie einer Ergänzung der Spruchkörper auf der Ebene der Kartellbehörden und der ersten gerichtlichen Instanz um von den Parteien benannte externe Experten zu sehen. Derartige Lösungen führen zu vermittelnden Verhandlungslösungen und sind dann als vorteilhaft zu betrachten, wenn die Netzzugangsprobleme Einzelfallcharakter aufweisen und eine explizite Regulierung insofern aus Kosten-Nutzen-Überlegungen ausscheidet. Dies gilt jedoch nicht, wenn die Netzzugangsprobleme mit einer gewissen Dauerhaftigkeit die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in einer Branche insgesamt bestimmen.

125.* Deshalb zieht die Monopolkommission eine Ex-ante-Regulierung des Netzzugangs gegenüber einer (gegebenenfalls modifizierten) Missbrauchsaufsicht dort vor, wo die Netzzugangsprobleme auf absehbare Zeit von zentraler Bedeutung für Marktstruktur und -ergebnis einer Branche sind. Das gilt insbesondere für die Bahn sowie die Strom- und die Gaswirtschaft. Hier sind die Netzzugangsprobleme aus Sicht der Monopolkommission noch gravierender als bei der Telekommunikation, da, wie bereits ausgeführt, auf absehbare Zeit keine Umgehung oder hinreichende Duplizierung der wesentlichen Einrichtungen in Sicht ist.

Sind wesentliche Einrichtungen auf absehbare Zeit wirtschaftlich nicht zu duplizieren, so ist ohne einen regulativen Eingriff ex ante kaum zu erwarten, dass andere Unternehmen gleiche Wettbewerbschancen in den nachgelagerten Märkten bekommen wie die Besitzer der wesentlichen Einrichtungen. Ohne explizite Berücksichtigung von Kostendaten ist das Missbrauchspotential des Netzzugangs gewährenden Unternehmen nur unzureichend kontrollierbar. Preise in anderen Märkten für Netzzugang sind als Vergleichsmaßstab ungeeignet, da diese Märkte nicht wettbewerblich organisiert sind; dies schafft ein Problem für die Identifikation von Missbrauchstatbeständen. In Anbetracht der Abhängigkeit der Durchsetzung der Zugangsgewährung von der Verfügbarkeit von Kostendaten hat eine Ex-ante-Regulierung den Vorteil, dass sie weniger Raum für Verzögerungs- und Obstruktionstaktiken der etablierten Anbieter lässt. Diese müssen dem Regulierer schon im Vorhinein anhand von Kostendaten belegen, dass ihre Netzzugangskonditionen angemessen sind.

126.* Bei dieser Einschätzung ist sich die Monopolkommission bewusst, dass aufgrund der asymmetrischen Informationsverteilung zwischen regulierten Unternehmen und Regulierungsinstanz auch eine Ex-ante-Regulierung nicht unbedingt zu Ideallösungen führen, sondern gewisse Vollzugsdefizite aufweisen wird. Effektivität und Effizienz der regulatorischen Eingriffe zur Durchsetzung des Netzzugangs in den erwähnten Branchen sollten gleichwohl höher sein als bei einer Missbrauchsaufsicht ex post. Allerdings sollte die Regulierung sich auf das notwendige Minimum beschränken.

127.* In Anbetracht der Bedeutung von fixen Kosten und Gemeinkosten in Netzinfrastrukturen kommt der Zurechnung dieser Kosten zu den einzelnen Netzzugangsleistungen ein besonderes Gewicht zu. Aus ökonomischer Perspektive gibt es kein eindeutiges „richtiges“ Zurechnungsverfahren; vielmehr unterscheiden sich verschie-

dene Verfahren hinsichtlich ihrer Zweckmäßigkeit in Bezug auf Informationsbedarf der Regulierungsinstanz und Effizienz der Marktergebnisse. Um diesem Umstand auch verfahrensmäßig Rechnung zu tragen, sollte der regulierte Netzzugang auf einem mehrstufigen Regelwerk basieren. Durch ein hierarchisch aufgebautes System von Gesetzen, Verordnungsbestimmungen und Regulierungsgrundsätzen (Verwaltungsvorschriften) wird der Rahmen für die eigentlichen Regulierungsentscheidungen abgesteckt. Die gerichtliche Überprüfung beschränkt sich dann zum einen auf die Frage, ob die Einzelentscheidung als adäquate Anwendung der übergeordneten Regulierungsgrundsätze unter Berücksichtigung der allgemeinen kartellrechtlichen Rahmenbedingungen anzusehen ist, und zum anderen auf die Frage, ob die den Einzelentscheidungen übergeordneten Regulierungsgrundsätze mit den maßgeblichen Gesetzes- und Verordnungsbestimmungen vereinbar sind. Beispielsweise sollten Gesetzgeber und Verordnungsgeber der Regulierungsinstanz die Wahl eines Systems der Preisregulierung, z. B. einer Kostenregulierung nach bestimmten Preissetzungsregeln oder alternativ einer Anreizregulierung, unter gewissen Rahmenbedingungen freistellen. Die Regulierungsinstanz wäre gehalten, im Rahmen ihrer Regulierungsgrundsätze ein bestimmtes System zu wählen und das dazu erforderliche Verfahren festzulegen. Eine etwaige gerichtliche Überprüfung einer Regulierungsentscheidung würde sich auf die Frage beschränken, ob die Entscheidung das gewählte System richtig angewendet hat.

128.* Bei einer kostenorientierten Preisregulierung ist zu beachten, dass auf die Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung abgestellt wird, da ansonsten mit einer Überhöhung der tatsächlichen Kosten zu rechnen ist. Dies kann auch im Rahmen einer weniger regulierungsintensiven Anreizregulierung geschehen, welche dem Unternehmen mehr Flexibilität bei der Zurechnung von Fixkosten und Gemeinkosten gibt. Die mit einer Anreizregulierung verbundene Flexibilität sollte dann nicht durch zusätzliche Anforderungen an die Einzelentgelte wieder aufgehoben werden, etwa in Form einer Preisuntergrenze für jede Leistung entsprechend den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung einschließlich der nach einem vorgegebenen Schlüssel zugerechneten Fix- und Gemeinkosten. Zwar ist darauf zu achten, dass Missbräuche in Form von Kosten-Preis-Scheren oder Kampfpreisen auch in diesem flexibleren Regulierungsansatz vermieden werden, doch ist z. B. hinsichtlich des Verdrängungsmissbrauchs auf Grenzkostengrößen (langfristige inkrementelle oder vermeidbare Kosten) abzustellen.

129.* Neben den Entgelten spielt im Rahmen der Teilleistungsregulierung die Qualität der Netzzugänge eine wesentliche Rolle. Dies ist schon allein daraus ersichtlich, dass die Behinderung des Konkurrenten durch einen qualitativ schlechteren Netzzugang einen im Vergleich zu einer Preisdiskriminierung unter Umständen schwerer nachweisbaren wettbewerblichen Nachteil darstellen kann.

Grundsätzlich sollte ein Petent zu vergleichbaren qualitativen Bedingungen Zugang erhalten wie der Besitzer der wesentlichen Einrichtung selbst. Hierzu hat der Regulierer ex ante zu prüfen, ob die Zugangsbedingungen der

Konkurrenten keine Benachteiligung darstellen. Ferner ist zu kontrollieren, dass die Bereitstellung zu den vertraglich vereinbarten Konditionen erfolgt. Bei einer Kontrolle der qualitativen Netzzugangsbedingungen sollte ein Regulierer die Möglichkeit haben, einen vorliegenden Missbrauch schnell abzustellen. Geeignete Anreize für das Unternehmen könnten gegebenenfalls dadurch geschaffen werden, dass Genehmigungen für bestimmte eigene Angebote an die Gewährung diskriminierungsfreien Zugangs für Wettbewerber gebunden werden. Um ein Vollzugsdefizit bei einer festgestellten Minderleistung zu vermeiden, empfiehlt die Monopolkommission ausdrücklich formulierte und dynamisch ausgestaltete Strafzahlungen für eine Verzögerung der vertraglich vereinbarten Netzzugangsqualität.

130.* Ein oft verwendeter Einwand gegen einen regulierten Netzzugang leitet sich aus der Gefahr eines sog. „regulatory capture“ ab, d. h. der faktischen Beeinflussung von sektorspezifischen Regulierungsbehörden durch die Regulierten. Prinzipiell wäre das Bundeskartellamt hinsichtlich der „regulatory capture“-Gefahr aufgrund seiner Unabhängigkeit als Regulierungsinstanz eher geeignet, soweit sein Personalbestand entsprechend aufgestockt würde. Allerdings erkennt die Monopolkommission darin eine andere Gefahr: Da eine Ex-ante-Kontrolle im Vergleich mit den traditionellen Aufgaben der Wettbewerbsaufsicht viel interventionistischer und sehr personalintensiv ist, steht die Vermischung unterschiedlicher Politikansätze zu befürchten. Dabei könnte der auf Verboten beruhende, nicht selbst gestalterisch eingreifende Ansatz der traditionellen Wettbewerbspolitik verdrängt werden. Deshalb hält die Monopolkommission es für besser, neben dem Bundeskartellamt eine allgemeine Regulierungsbehörde für Netzsektoren (mit einem Fokus auf Netzzugangsregulierung) zu schaffen. In diese sind die bestehenden Regulierungsinstitutionen einzubringen. Hierdurch werden die Kosten der Regulierung gering gehalten. Weitere Vorteile sind in einer Übertragung von vorhandenem regulatorischem Fachwissen zu sehen sowie in einer größeren intellektuellen Unabhängigkeit der Behördenmitarbeiter gegenüber sektorspezifischen Regulierungsinstanzen, da eine sektorübergreifende Instanz weniger in Gefahr steht, in „unsichtbare“ gedankliche Abhängigkeiten von der regulierten Branche zu geraten. Dazu würde auch eine Rotation der Mitarbeiter über die Sektorgrenzen beitragen. Auch kann bei einem zukünftig sinkenden Regulierungsbedarf in einzelnen Netzindustrien einfacher ein „phasing out“ von Regulierung und Personal betrieben werden als in mehreren sektorspezifischen Regulierungsinstanzen. Es besteht kein Bedarf, eine umfassende technische Regulierung in eine derartige Institution aufzunehmen. Der Leiter der Behörde sollte eine lange (gegebenenfalls einmalige) Amtszeit haben.

131.* Bei diesen Empfehlungen ist sich die Monopolkommission eines Meinungswechsels gegenüber früheren Stellungnahmen bewusst. Die zwischenzeitlich gewonnenen Erfahrungen mit der Zugangsproblematik in den leitungsgelagerten Industrien belegen aber das massive Missbrauchspotential der Netzmonopolisten. Die mangelhafte Kontrollierbarkeit der Missbräuche ex post

spricht eindeutig für eine Ex-ante-Regulierung. Natürlich wird auch eine Ex-ante-Regulierung nicht frei von Fehlern sein. In den Märkten, in denen die Netzzugangsprobleme auf abschbare Zeit von zentraler Bedeutung für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in den nachgelagerten Märkten ist, fallen diese Fehler aber weniger ins Gewicht als die konstitutiven Schwächen der Ex-post-Missbrauchsaufsicht und die damit verbundenen Nachteile einer Ausdehnung bestehender Netzmonopole in die nachgelagerten Märkte. Insofern führt die vielfach verwendete Gegensatzbildung zwischen Liberalisierung und Regulierung in diesem Zusammenhang in die Irre. Dem Argument der politischen Beeinflussbarkeit der Regulierung trägt die Monopolkommission dadurch Rechnung, dass sie die Schaffung einer sektorübergreifenden Regulierungsinstanz fordert.

132.* Vorrangig zu einer Ex-ante-Regulierung des Netzzugangs ist bei der Bahn die Alternative einer eigentumsmäßigen vertikalen Separierung der wesentlichen Einrichtungen zu untersuchen. Ökonomisches Argument für diese im Vergleich zu einem regulierten Netzzugang weiter einschneidende Maßnahme ist es, dass eine vertikale Separierung der wesentlichen Einrichtungen prinzipiell zu einer Gleichbehandlung aller Netzzugangswünsche durch den Betreiber einer wesentlichen Einrichtung führen kann. In der Energiewirtschaft wäre eine vertikale Separierung der wesentlichen Einrichtungen aufgrund der erheblich weiter fortgeschrittenen Privatisierung und der anfallenden immensen Entschädigungszahlungen an die Aktionäre nicht praktikabel.

133.* Bei der Bahn sind drei Ebenen des Verkehrssystems zu unterscheiden: Infrastruktur mit den Bereichen Netz und Stationen einschließlich Energieversorgung, Leit- und Sicherungstechnik, Zuständigkeit für Bau, Erhaltung und Unterhaltung (Ebene 1), Netzmanagement mit den Aufgaben der Vermarktung von Fahrplantrassen, der Erstellung des Soll-Fahrplans, der Fahrweg- und Zugsteuerung sowie des operativen Produktionsmanagements (Ebene 2), Eisenbahnverkehrsunternehmen zur kundenorientierten Durchführung der Transporte und der Transportsteuerung im Personen- und Güterverkehr (Ebene 3). Wesentliche Einrichtungen sind in der reinen Schieneninfrastruktur zu sehen, d. h. in den Gleisanlagen und korrespondierenden Bahnhöfen, Terminals und Rangiereinrichtungen einschließlich deren Betriebsführung. Weitere wesentliche Einrichtungen sind in der Zugüberwachung, der Leit- und Sicherungstechnik, dem Bahnstromnetz sowie der Notfallhilfe zu identifizieren.

134.* Analysiert man die wettbewerbspolitischen Anforderungen einer vertikalen Separierung, so ist grundlegend festzustellen, dass allein die eigentumsmäßige Separierung der wesentlichen Einrichtungen in Form einer Netz AG unter Ausscheiden der Gesellschaft aus dem Konzernverbund der Deutschen Bahn AG eine zielführende Lösung zur Beseitigung von Diskriminierungsanreizen zwischen unterschiedlichen Nachfragern darstellt. Nur eine solche kann prinzipiell das vorhandene Diskriminierungspotential hinreichend beschränken und eine tatsächliche Gleichbehandlung aller Eisenbahnverkehrsunternehmen erreichen. Die Netz AG kann als eine privatrechtliche

Infrastrukturgesellschaft organisiert werden. Ihre Aufgaben sind einerseits vom Staat, andererseits von den Eisenbahnverkehrsgesellschaften zu definieren. Das Problem der operativen und strategischen Koordinierung zwischen der Netz AG und den Eisenbahnverkehrsunternehmen ist mit Hilfe eines Beteiligungsmodells zu lösen, bei dem die Verkehrsgesellschaften Stimmanteile an der Netz AG erhalten.

135.* Ausgeschlossen ist eine sachadäquate vertikale Separierung allerdings bei einer bereits vollzogenen Privatisierung der Netz AG. Zudem dürfte auch bei dem integrierten Unternehmen Deutsche Bahn AG eine nach der Privatisierung einsetzende Separierung kaum realisierbar sein. Insofern sind angesichts von Überlegungen der Deutschen Bahn AG hinsichtlich eines ersten Börsengangs baldige politische Entscheidungen gefordert, wenn nicht ein Entwicklungspfad beschritten werden soll, der gegenüber einer Separierungslösung relevante wettbewerbspolitische Nachteile aufweist und auf dem es kein Zurück geben dürfte.

136.* Allerdings kann in der Realität auch bei einer zügig einsetzenden Separierung der Netz AG nicht unbedingt von einer Gleichbehandlung aller Zugangspetenten ausgegangen werden. Da der Staat sich nicht so bald vollständig aus der Deutschen Bahn AG zurückziehen wird, ist eine Beeinflussung der Netz AG zugunsten des etablierten Staatsunternehmens und maßgeblichen Nachfragers von Netzdienstleistungen Deutsche Bahn AG nicht gerade unwahrscheinlich. Deshalb ist letztlich auch bei der Bahn ein regulierter Netzzugang erforderlich, der durch die branchenübergreifende Regulierungsbehörde für Netzsektoren durchzuführen ist. Die technische Regulierung sollte weiterhin beim Eisenbahnbundesamt verbleiben.

137.* Strom- und Gaswirtschaft können in die Wertschöpfungsstufen Erzeugung, Übertragung, Systemausgleich, Verteilung, Handel/Verkauf und Messung/Abrechnung unterteilt werden. Aktuell entfällt dabei der größere Teil der Einnahmen auf Netzbetrieb und Netzdienstleistungen. Wesentliche Einrichtungen in der Stromwirtschaft sind in der Transportfunktion der Netzbetreiber (Transport- und Verteilnetze) sowie in der Ausbalancierung von Einspeisung und Ausspeisung zu sehen, welche zentral wahrgenommen werden muss. Zugleich bedürfen Wettbewerber eines diskriminierungsfreien Zugangs zur Ausgleichsenergie und müssen die Möglichkeit haben, Bilanzkreisläufe zu bilden. Im Kleinkundenbereich sind Standardlastprofile anzuwenden, damit die Transaktionskosten der Konkurrenten nicht zu hoch ausfallen. Ähnlich gelagert ist die Netzzugangsproblematik in der Gaswirtschaft. Auch hier scheidet eine Duplizierung der Transport- und Verteilnetze aus. Zentral durchzuführen ist der Gasdispatch. Ferner ist die Bildung von Bilanzkreisläufen und Standardlastprofilen einzufordern sowie ein diskriminierungsfreier Zugang zu Speicherkapazitäten und zum Qualitätsmanagement.

138.* Hinsichtlich der generellen Netzzugangskonzepte in der Strom- und Gaswirtschaft ist zu beachten, dass beide zu den sog. Nettonetzen gehören, d. h. es kommt

nicht auf die Nämlichkeit des Produkts beim Einspeiser und Ausspeiser an. Deshalb ist bei der Stromwirtschaft in den Transport- und Verteilnetzen einem transaktionsunabhängigen Punktmodell der Vorzug zu geben. In der Gaswirtschaft ist ein Netzzugangsmodell zu realisieren, das auf den tatsächlichen physischen Transport und die relativen Knappheiten im Netz abstellt. Bei dem Zugang zu knappen Kapazitäten ist darauf zu achten, dass keine grundsätzliche Priorität der Eigennutzung gilt, sondern wettbewerbskonforme Rationierungsmechanismen Anwendung finden.

139.* In der Energiewirtschaft haben sich in den vergangenen Jahren mehr oder minder detaillierte Branchenvereinbarungen entwickelt, die sog. Verbändevereinbarungen (VV) Strom und Gas. Die Verbändevereinbarungen stellen eine Selbstregulierung der Branche dar, bis dato ohne rechtlichen Charakter. Dieser Ansatz „verhandelter Netzzugang“ genannt, hat im Strombereich zu einem – prima facie – wettbewerbskonform scheinenden Regelgeflecht geführt. Bislang unvereinbar mit einem funktionsfähigen Wettbewerb ist indes die Verbändevereinbarung Gas. Deshalb findet auch kein nennenswerter Gas-zu-Gas-Wettbewerb statt. Da zum 15. April 2002 die Unterbreitung einer neuen VV Gas scheiterte, hat der Bundeswirtschaftsminister angekündigt, eine spezifische Regulierungsbehörde für den Gasbereich zu Beginn des Jahres 2003 einzurichten, wenn die Verbände bis Ende Juli 2002 nicht zu einem angemessenen Verhandlungsergebnis kommen. „Überraschenderweise“ haben sich dann die Verbände drei Wochen später auf eine neue Verbändevereinbarung geeinigt, die vom Bundeswirtschaftsministerium nahezu umgehend akzeptiert worden ist, jedoch von den Wettbewerbern nicht als grundlegende Verbesserung der Netzzugangsbedingungen angesehen wird.

In der aktuellen Gesetzgebung ist einerseits die sofortige Vollziehbarkeit von Netzzugangsverfügungen gemäß § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB in der Energiewirtschaft als Regelfall vorgesehen; dies wird von der Monopolkommission begrüßt. Andererseits sollen die Verbändevereinbarungen Strom und Gas einschließlich der in ihnen enthaltenen Kalkulationsmaßstäbe als „gute fachliche Praxis“ anerkannt werden. Somit wird ein Weg der Verrechtlichung der Verbändevereinbarungen beschritten, der ohne explizite wettbewerbspolitische Prüfung der Vereinbarungen den Charakter einer Legalisierung von Kartellvereinbarungen trägt. Dies gilt insbesondere, da eine weitere Änderung des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) festlegen wird, dass neben der „guten fachlichen Praxis“ der Verbändevereinbarungen lediglich „im übrigen“ die Regelungen des § 19 Abs. 4 und § 20 Abs. 1 und 2 GWB unberührt bleiben sollen. Diese Änderung bedroht den Anwendungsspielraum des Kartellrechts massiv. So kann die Folge der Einschränkung „im übrigen“ sein, dass Gerichte zu der Auffassung gelangen, nahezu jede vertragliche Regelung, die mit den Verbändevereinbarungen in Einklang steht, sei der Missbrauchsaufsicht entzogen. Besonders bedenklich ist dies vor dem Hintergrund einer Verrechtlichung allgemeiner Kalkulationsmaßstäbe zur Preisfindung. Einer derartigen Interpretation widerspricht jedoch der unveränderte § 130 Abs. 3 GWB, der besagt, dass das EnWG der Anwendung der §§ 19, 20 GWB nicht entgegensteht. Ferner

besagt die Anerkennung einer „guten fachlichen Praxis“ nicht, dass durch deren Befolgung die Missbrauchsmöglichkeiten der Netzbetreiber wirksam beschränkt werden. Deshalb kann das Bundeskartellamt weiterhin für den konkreten Einzelfall prüfen, ob einzelne Vertragsbestandteile missbräuchlich sind. Allerdings ist die pauschale Vermutung der Missbräuchlichkeit von Regeln der Verbändevereinbarungen ausgeschlossen. Dies ist speziell angesichts der weiterhin wenig wettbewerbskompatiblen Verbändevereinbarung Gas höchst bedenklich. Aus Sicht der Monopolkommission muss deshalb auch die Missbräuchlichkeit von Regeln der Verbändevereinbarungen prüfbar sein, sofern sie der Erdgasbinnenmarkttrichtlinie bzw. der Elektrizitätsbinnenmarkttrichtlinie widersprechen. In diesen werden die Mitgliedstaaten der Europäischen Union ausdrücklich aufgefordert, Mechanismen zu schaffen, die den Bestimmungen des Artikel 82 EGV Rechnung tragen. Mithin sind auch „verrechtlichte“ Verbändevereinbarungen nicht einer Missbrauchskontrolle durch europäisches Recht entzogen.

140.* Nach Auffassung der Monopolkommission ist der Weg des „verhandelten Netzzugangs“ abzulehnen. In beiden energiewirtschaftlichen Branchen wäre einem regulierten Netzzugang eindeutig der Vorzug zu geben, umgesetzt durch eine allgemeine Regulierungsbehörde für Netzsektoren. Die Ablehnung des Konzepts des verhandelten Netzzugangs als geeignetes Lösungskonzept beruht darauf, dass dieser Ansatz auch trotz der vergleichsweise großen Anzahl von Netzbetreibern grundsätzlich nicht in der Lage ist, das Problem überhöhter Netzzugangspreise in einer adäquaten Weise zu lösen. Maßgeblich für diese Einschätzung ist der Umstand, dass diese Netze wirtschaftlich nicht duplizierbar sind. Die Vorstellung, dass diskriminierungsfreie Netzzugangspreise alleine aufgrund des intra-industriellen Ausgleichs entstehen, ist illusionär. Somit kann auch in der vielfältigen Marktstruktur der Energiewirtschaft das Vergleichsmarktkonzept bestenfalls als Ausgangspunkt für eine Missbrauchsaufsicht beim Netzzugang geeignet sein. Wie bereits ausgeführt, bietet auch die Verwendung internationaler Vergleichsdaten respektive interner Verrechnungspreise keine zufriedenstellende Lösung. Folglich ist eine Kostenprüfung unumgänglich; diese Auffassung hat sich inzwischen auch im Bundeskartellamt durchgesetzt. Eine solche Prüfung sollte nach Ansicht der Monopolkommission aber in eine generelle Ex-ante-Lösung à la Telekommunikationsregulierung münden, da sie in diesem Rahmen effektiver und mit besseren Ergebnissen verwirklicht werden kann.

141.* Der Vorteil einer Ex-ante-Regulierung liegt in eindeutigen und transparenten kostenorientierten Standards für die Netzzugangspreissetzung sowie einer schnelleren Durchsetzbarkeit der Netzzugangswünsche und somit in einer besseren Planbarkeit entsprechender Investitionen. Man kann dem „monopoly leveraging“ folglich wirksamer und vor allem auch rechtzeitig begegnen. Hinzu kommt die Möglichkeit, den im Ausland verbreiteten Ansatz einer Anreizregulierung umzusetzen, welcher eine effiziente Preissetzung der Betreiber von wesentlichen Einrichtungen fördert. Dieser fortschrittliche Ansatz ist im

Rahmen einer Missbrauchsaufsicht nicht realisierbar. Schließlich ist die Monopolkommission der Auffassung, dass sich aus einer Kosten-Nutzen-Betrachtung die Einrichtung einer Regulierungsinstitution eindeutig rechtfertigt.

142.* Eine Weiterentwicklung des verhandelten Netzzugangs ist nach Auffassung der Monopolkommission eindeutig nicht als bessere Alternative anzusehen, auch bei einer sofortigen Vollziehbarkeit von Entscheidungen nach § 19 Abs. 4 GWB in der Energiewirtschaft. Ihrer Ansicht nach sind im Rahmen der Missbrauchsaufsicht die staatlichen Möglichkeiten zum Wettbewerbsschutz zu schwach ausgeprägt. Die vom Bundeskartellamt in Fällen der Energiewirtschaft geforderte Beweislastumkehr hinsichtlich der geforderten Entgelte und sonstigen Geschäftsbedingungen dürfte sich positiv auf die Verfahrensdauer auswirken. Jedoch sieht die Monopolkommission auch bei einer derart weiter verbesserten Ex-post-Kontrolle noch Nachteile gegenüber einer Ex-ante-Regulierung. Aus ihrer Sicht spricht die Stabilität sowie die wirtschaftspolitische Bedeutung der Netzzugangsprobleme vor dem Hintergrund der latenten Diskriminierungsanreize und den konstitutiven Schwächen der Missbrauchsaufsicht für eine ex ante durchzuführende Kontrolle. Über diese kann dem vorhandenen Missbrauchspotential umgehender begegnet werden, da von vornherein eine Prüfung der wesentlichen Netzzugangsbedingungen erfolgt.

143.* Allerdings sollte die Ex-ante-Regulierung auf die Bereiche beschränkt bleiben, wo die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs auf absehbare Zeit maßgeblich von den Zugangsbedingungen abhängt. Neben diesen Bereichen sollte die Missbrauchsaufsicht für die wesentlichen Einrichtungen weiterentwickelt werden, bei denen aus Kosten-Nutzen-Überlegungen, insbesondere auch im Hinblick auf den Einzelfallcharakter der Fälle, eine Ex-ante-Marktaufsicht ausscheidet. Hierunter fallen beispielsweise Entscheidungen des Netzzugangs zu Häfen, Müllsammelanlagen etc. Da dem Zeitfaktor bei der Nutzung von Netzen eine überragende Bedeutung zukommt, ist bei Reformüberlegungen zur Missbrauchsaufsicht primär an die sofortige Vollziehbarkeit von Entscheidungen der Wettbewerbsbehörden zu denken. Diese sollte in Fällen des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB zum Regelfall werden, von dem nur ausnahmsweise gemäß § 65 Abs. 3 GWB abgewichen werden kann.

144.* Ferner sind für derartige Konstellationen Verhandlungslösungen zu entwickeln, die den Kartellbehörden wie auch den Gerichten die Aufgabe erleichtern, die Netzzugangskonditionen festzulegen. Dafür bietet es sich in den Fällen von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB auf der Ebene der Kartellbehörden und der ersten gerichtlichen Instanz an, die Spruchkörper um Entscheidungshelfer zu ergänzen, die das Vertrauen der Parteien bzw. der jeweiligen Marktseite haben. Das eingesessene und das Zugang suchende Unternehmen könnten beispielsweise jeweils einen Entscheidungshelfer nominieren, der einerseits den erforderlichen Sachverstand aus dem betreffenden Wirtschaftszweig mitbringt, andererseits als Teil des behördlichen oder gerichtlichen Spruchkörpers über die Ausgestaltung

des Netznutzungsverhältnisses mitentscheidet. Die Einbeziehung des wirtschaftlichen Sachverständs in das Verfahren hätte zur Folge, dass bereits in diesem Stadium intensiv und sachkundig nach einem Vergleich gesucht wird.

145.* Hinsichtlich der Einheitlichkeit der Wettbewerbspolitik ist bei einer Umsetzung der Vorschläge der Monopolkommission die konkrete Zusammenarbeit zwischen einer allgemeinen Regulierungsbehörde für Netzsektoren und den Kartellbehörden zu klären. Hier kann grundsätzlich auf das in § 82 TKG verankerte Modell der Zusammenarbeit verwiesen werden. Demnach entscheidet die Regulierungsbehörde bei Fragen der Zusammenschaltung und der Entgeltregulierung, gibt jedoch zuvor dem Bundeskartellamt Gelegenheit zu einer Stellungnahme vor Verfahrensabschluss. Gemeinsame Entscheidungen sind zu treffen im Hinblick auf die Abgrenzung der relevanten Märkte und der Vergabe knapper Kapazitäten. Führt hingegen das Bundeskartellamt Verfahren wegen des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung (§ 19 GWB) oder der Missachtung des Diskriminierungsverbotes und des Verbotes unbilliger Behinderung (§ 20 Abs. 1 und 2 GWB) durch, so gibt es seinerseits der Regulierungsbehörde Gelegenheit zu einer Stellungnahme. Ein derartiges Zusammenwirken könnte – gegebenenfalls auf Antrag der Regulierungsbehörde – auch bei entsprechenden Verfahren der Landeskartellbehörden erfolgen. Umgekehrt sollte bei Verfahren der Regulierungsbehörde mit reinem Länderbezug die Übertragung der Möglichkeit einer Stellungnahme vom Bundeskartellamt auf die zuständige Landeskartellbehörde möglich sein.

146.* Schließlich besteht vor dem Hintergrund der hier vorgetragenen Reformvorstellungen, aber auch aufgrund der Erfahrung mit der schon bestehenden sektorspezifischen Regulierung bei Telekommunikation und Post, ein Reformbedarf hinsichtlich der Verfahren der gerichtlichen Überprüfung von Entscheidungen. Derzeit wird bei Entscheidungen der Wettbewerbsbehörden und der Fachbehörden jeweils ein unterschiedlicher Instanzenzug verfolgt. Dieser führt bei kartellrechtlichen Entscheidungen vom Bundeskartellamt respektive dem örtlich zuständigen Landgericht über das Oberlandesgericht zum Kartellsenat des Bundesgerichtshofes. Bei fachbehördlichen Entscheidungen führt er von der Regulierungsbehörde zu den Verwaltungsgerichten und darüber hinaus zu den Obergerichtsinstanzen und dem Bundesverwaltungsgericht. Dabei haben die beteiligten Gerichte und Behörden in materiellrechtlicher Hinsicht zum Teil dieselben Vorschriften anzuwenden. Dieses Nebeneinander unterschiedlicher Instanzenwege birgt die Gefahr unterschiedlicher Auslegungen und somit höherer Rechtsunsicherheit. Deshalb sind die unterschiedlichen Instanzenzüge an irgendeiner Stelle wieder zusammenzufügen, damit allgemeinverbindliche Auslegungsdirektiven entstehen. Eine Lösung sollte sich nach Ansicht der Monopolkommission an dem bei In-Kraft-Treten des GWB gefundenen Vorbild orientieren, welches Beschwerde gegen kartellbehördliche Verfügungen den Oberlandesgerichten zugewiesen und damit den Rechtsweg zu den ordentlichen Gerichten eröffnet hat. Demnach sollte der Kartellsenat beim Bundesgerichtshof in letzter Instanz auch für Revisionen gegen Entscheidungen der Obergerichtsinstanzen in Netzzugangssachen zuständig sein.

Einleitung

Aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik

1. Telekommunikation – Reformdiskussion bei unsicherer Wettbewerbsentwicklung

1. Nach den Feststellungen der Monopolkommission bleibt der Wettbewerb im Telekommunikationssektor auch vier Jahre nach der Liberalisierung in weiten Teilen unsicher. Das Rückführungspotential der sektorspezifischen Regulierung ist dementsprechend gering. Gleichzeitig erfordert das von der Europäischen Union am 4. Februar 2002 verabschiedete Richtlinien-Paket zur Ordnung der europäischen Kommunikationsmärkte die Anpassung des nationalen Rechtsrahmens bis Mitte 2003. Die Diskussion um die anstehende Reform des Telekommunikationsgesetzes (TKG) hat begonnen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) hat mit den Eckpunkten für eine Stellungnahme der Bundesregierung zum Tätigkeitsbericht der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post 2000/2001 und zum zweiten Sondergutachten der Monopolkommission gemäß § 81 Abs. 3 TKG erste Vorstellungen für eine Anpassung des nationalen Rechtsrahmens vorgelegt.

1.1 Das zweite Sondergutachten der Monopolkommission nach § 81 Abs. 3 TKG

2. Die Monopolkommission hat im Dezember 2001 ihr zweites Sondergutachten zur Entwicklung des Wettbewerbs auf den Telekommunikationsmärkten nach § 81 Abs. 3 TKG veröffentlicht.¹ Darin nimmt sie zu den Fragen Stellung, ob auf den Märkten der Telekommunikation funktionsfähiger Wettbewerb herrscht und ob die Vorschriften zur Entgeltregulierung weiterhin erforderlich sind. Im Einzelnen kommt sie dabei zu folgenden Ergebnissen:

- Bei Teilnehmeranschlüssen und Ortsgesprächen gibt es auch weiterhin keinen nennenswerten Wettbewerb. Die Marktanteile der Deutschen Telekom AG (DTAG) bei den Anschlüssen und bei den Ortsgesprächen liegt immer noch deutlich über 95 %. Eine Änderung dieser Situation ist nicht absehbar.
- Auf den Märkten für Fern- und Auslandsgespräche ist der Wettbewerb deutlich intensiver, hat sich in den vergangenen zwei Jahren allerdings nicht wesentlich weiterentwickelt. Die Telekom hält hier mit Marktanteilen von 70 % nach Umsätzen bei den Ferngesprächen und 63 % nach Umsätzen bei den Auslands-

gesprächen immer noch Marktpositionen, die deutlich über den für die Marktbeherrschungsvermutung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) relevanten Grenzen liegen.

- Eine Aufhebung der präventiven Endkundenentgeltregulierung für Teilnehmeranschlüsse und Ortsgespräche ist jetzt und in absehbarer Zeit nicht möglich. Vorstellbar ist dies derzeit allenfalls bei den Fern- und Auslandsgesprächen. Vorher sollte allerdings die Konsolidierungswelle abgewartet werden, da nicht klar ist, ob und welche Unternehmen am Markt verbleiben werden. Für einen auf Dauer funktionsfähigen Wettbewerb ist es nach Auffassung der Monopolkommission unabdingbar, dass Wettbewerber mit eigenen Infrastrukturen auf den Märkten verbleiben. Bei einer Rückführung der Ex-ante-Entgeltregulierung ist gleichzeitig durch flankierende Maßnahmen sicherzustellen, dass die DTAG ihre weiterhin überragende Marktstellung insbesondere auf den Märkten für Endkundenanschlüsse nicht dazu nutzen kann, die Wettbewerbsverhältnisse in dem gerade deregulierten Bereich wieder zu ihren Gunsten zu verändern. Eine Möglichkeit dazu wäre die strukturelle Trennung der Geschäftsaktivitäten der DTAG in unabhängige Fern- und Ortsnetzgesellschaften. Würde man z. B. eine Deregulierung der Endkundenentgelte für Fern- und Auslandsgespräche auf rechtlich selbständige Anbieter solcher Gespräche beschränken, so läge es an der DTAG selbst, ob sie ihre Geschäftsaktivitäten in der vorgesehenen Weise trennt, um die Chance der Deregulierung im Ferngesprächsbereich wahrzunehmen.
- Die Regulierung von Vorleistungen ist in weiten Teilen weiterhin unverzichtbar. Dies gilt auf absehbare Zeit namentlich für den entbündelten Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung, die lokalen und regionalen Zusammenschaltungsleistungen und die Bereitstellung lokaler Mietleitungen. Auch die Fakturierungs- und Inkassoleistungen sind derzeit unverzichtbar. Bei Zusammenschaltungen auf der Fernverkehrsebene und bei Fernmietleitungen ist die Abhängigkeit von den Vorleistungen der DTAG inzwischen weniger ausgeprägt. Ihre isolierte Deregulierung ist gleichwohl nicht zu empfehlen, da dies zu Problemen bei der Handhabung der Regulierung der sonstigen Vorleistungen und ihrer Entgelte führen würde.
- Eine Zugangsregulierung ist schon deshalb notwendig, weil die sog. „letzte Meile“ offensichtlich Eigenschaften eines natürlichen Monopols besitzt. Hier ist auch auf längere Sicht nicht mit einer Änderung zu rechnen. Bei der Zugangsregulierung genügt es nicht, eine Liste von monopolistischen Engpassbereichen – sog. Bottlenecks – möglichst genau und abschließend zu

¹ Monopolkommission, Wettbewerbsentwicklung bei Telekommunikation und Post 2001: Unsicherheit und Stillstand, Sondergutachten 33, Baden-Baden 2002.

definieren. Eine gewisse Pauschalkompetenz zur Zugangsregulierung muss dafür sorgen, dass neu entstehende oder auch künstlich geschaffene neue Bottlenecks von der Regulierung erfasst werden können.

- Einen Reformbedarf auf der Gesetzesebene sieht die Monopolkommission in Einzelpunkten. Dazu zählen die Aufhebung der unterschiedlichen regulatorischen Behandlung von Sprach- und Datenkommunikation, die Regulierung von Terminierungsentgelten in Teilnehmernetzen sowie die Durchsetzung eines effektiven und zeitnahen Rechtsschutzes durch die Änderung von Verfahrensregelungen.

1.2 Eckpunkte für eine Stellungnahme der Bundesregierung

3. In den Ende April 2002 veröffentlichten Eckpunkten für eine Stellungnahme der Bundesregierung zum Sondergutachten teilt das Bundeswirtschaftsministerium die Auffassung der Monopolkommission zur Wettbewerbsentwicklung insoweit, als in weiten Bereichen des Telekommunikationsmarktes bisher kein funktionsfähiger Wettbewerb entstanden ist.² Das Ministerium sieht wie die Monopolkommission Bereiche, in denen sich Möglichkeiten einer Reduzierung der Regulierungsintensität abzeichnen, und Bereiche, in denen sich die dominante Stellung der DTAG nicht verändert hat. Die Vorschläge der Monopolkommission zur Rückführung der Regulierungsintensität werden weitgehend geteilt, bei Einzelfragen, wie der nach der Regulierung von Terminierungsleistungen in Mobilfunknetzen und von Datendiensten, werden Auffassungsunterschiede sichtbar. Im Einzelnen kommt das Ministerium zu folgender Einschätzung:

- Die Regulierung von Vorleistungen ist erforderlich, solange Wettbewerb auf den Endkundenmärkten nur dann bestehen kann, wenn die Konkurrenten auf die Infrastruktur des dominierenden Unternehmens zugreifen können. Von der Anwendung des Regulierungsinstrumentariums auf Vorleistungen ist abzusehen, wenn die Regulierungsbehörde auf dem relevanten Markt keine Marktbeherrschung mehr feststellt oder wenn funktionsfähiger Wettbewerb gegeben ist. Das Ministerium weist darauf hin, dass nach dem neuen europäischen Rechtsrahmen eine generelle gesetzliche Vorgabe der Ex-ante-Regulierung des Angebots von Übertragungswegen nicht mehr möglich sei. Darüber entscheide zukünftig die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP).
- Bei den Endkundenleistungen bleiben im Ortsnetz Regulierungseingriffe weiterhin erforderlich. Zur Erhöhung der Wettbewerbsintensität im Ortsnetz ist die Bundesregierung bemüht, die gemeinschaftsrechtlich

vorgeschriebene Einführung der Möglichkeit einer Betreibervorauswahl bis Ende des Jahres 2002 umzusetzen. Bei Zusammenschaltungsanordnungen soll die RegTP sicherstellen, dass die Anreize zu effizienten Investitionen in Ortsnetze durch die Einführung von Call-by-Call und Preselection nicht entfallen.

- Bei Fern- und Auslandsgesprächen erachtet das BMWi eine Ex-ante-Preishöhenkontrolle vor dem Hintergrund der Vorleistungsregulierung und der Wirkung der Netzbetreibervorauswahl für weitgehend überflüssig. Den Vorschlag der Monopolkommission, die Regulierung des Fernbereichs zurückzuführen, sofern die DTAG eine vertikale Desintegration zwischen Fern- und Ortsnetzebene vornimmt, bezeichnet das Ministerium als bedenkenswert, sieht darin allerdings nur eine unter mehreren Möglichkeiten des Regulierungsabbaus. Es weist darauf hin, dass es nach den EU-Vorgaben zukünftig dem Regulierer obliegt, auf der Grundlage einer umfassenden Marktanalyse zu entscheiden, ob und in welchem Umfang eine Endkundenpreiskontrolle noch notwendig ist. Die dabei erforderliche Marktabgrenzung ist auf der Grundlage des Wettbewerbsrechts und nach den dann existierenden einschlägigen Vorgaben der EU-Kommission vorzunehmen.
- Das Wirtschaftsministerium teilt die Auffassungen der Monopolkommission im Hinblick auf Maßnahmen zur Verbesserung der Vorleistungsbereitstellung und zur Gewährleistung eines effektiven und zeitnahen Rechtsschutzes. Die Qualität der Vorleistungsbereitstellung soll durch Monitoringmaßnahmen verbessert werden, die unter anderem die Ursachen von Verzögerungen bei der Bereitstellung aufdecken. Für den Fall der Nichteinhaltung von vorgegebenen Qualitätszielen sollen anreizorientierte Sanktionssysteme, wie die von der Monopolkommission vorgeschlagene Pönalenregelung, vorgesehen werden.
- Effektiver und zeitnaher Rechtsschutz kann nach Auffassung des BMWi durch verschiedene Maßnahmen erreicht werden. Dazu gehört die Verkürzung des Rechtsweges, die zumindest bei Eilverfahren befürwortet wird. Dazu beitragen soll auch die frühzeitige Behandlung und öffentliche Debatte von Grundsatzfragen. Die RegTP soll regulatorische Grundsatzthemen in einen sog. „Vorhabenplan“ aufnehmen, die innerhalb eines angemessenen Zeitraums zu behandeln sind. Die von der Monopolkommission befürwortete Kompetenzverlagerung vom BMWi auf die RegTP zur Frage, in welchem Umfang Akten den Gerichten vorzulegen sind, ist inzwischen durch eine Ergänzung des TKG erfolgt.
- Das BMWi teilt die Auffassung der Monopolkommission, dass mit einer verstärkten Bündelung von Leistungen, speziell von regulierten und nicht regulierten Leistungen, durch die DTAG und dem Angebot von Optionstarifen Wettbewerbsprobleme verbunden sind. Negative Wettbewerbseffekte der Bündelung können durch die Verpflichtung zu Resale neutralisiert werden. Aus Sicht des Ministeriums wäre allerdings der

² Vergleiche Eckpunkte Telekommunikation des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie für eine Stellungnahme der Bundesregierung zum Tätigkeitsbericht der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post 2000/2001 und zum Sondergutachten der Monopolkommission „Wettbewerbsentwicklung bei Telekommunikation und Post 2001: Unsicherheit und Stillstand“, www.bmwi.de/Politikfelder/Telekommunikation&Post.

von der Monopolkommission vorgeschlagene Zugang der Wettbewerber zu allen Teilleistungen des marktbeherrschenden Unternehmens zu weitgehend. Stattdessen sollten Resaleverpflichtungen generell nur dann auferlegt werden, wenn die betreffenden Leistungen für den Wettbewerb wesentlich sind.

- Bei der Frage der Regulierung von Terminierungsentgelten hält das BMWi die Forderung der Monopolkommission nach einer Ausdehnung der Entgeltregulierung auf Mobilfunknetzbetreiber für überzogen. Dasselbe gilt für eine – von der Monopolkommission derzeit nicht vorgeschlagene – Ausdehnung auf die Teilnehmernetzbetreiber in Fest- und Breitbandkabelnetzen. Das Ministerium hält die Überprüfung der Kostenrechnungen von insgesamt sechs Mobilfunknetzbetreibern und potentiell von einer Vielzahl von Festnetzverbindungsnetzbetreibern für unverhältnismäßig und unpraktikabel und vertritt die Auffassung, dass der Mobilfunkmarkt in Deutschland trotz des weitgehenden Verzichts auf konkrete Regulierungseingriffe eine im internationalen Vergleich hohe Wettbewerbsintensität erreicht hat. Insoweit bestehe so lange kein Bedarf an zusätzlicher Regulierung, wie zwischen den Netzbetreibern intensiver Wettbewerb herrsche.
- Gleichfalls ablehnend steht das BMWi einer Ausdehnung der Ex-ante-Regulierung auf die Datenkommunikation gegenüber. Stattdessen strebt das Ministerium auf mittlere Sicht an, eine Gleichbehandlung von Daten- und Sprachkommunikation durch den generellen Übergang zu einer Ex-post-Missbrauchsaufsicht herzustellen.

1.3 Der neue europäische Rechtsrahmen

4. Der am 4. Februar 2002 verabschiedete und im April dieses Jahres im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlichte neue Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsdienste³ ist innerhalb von 15 Monaten, d.h. bis Ende Juli 2003, in nationales Recht umzusetzen. Nach bisheriger Einschätzung verlangt der neue Rechtsrahmen zwei substantielle Änderungen in Bezug auf die Regulierung:

Erstens eine Ausdehnung der Regulierung auf alle Übertragungsnetze und -dienste. Diese Vorgabe steht vor dem Hintergrund der zunehmenden Verschmelzung von Telekommunikation, Medien und Informationstechnologie. Sie soll sicherstellen, dass ein Dienst wie etwa die Sprachtelefonie auf gleiche Weise reguliert wird, egal ob der Dienst über das Festnetz, das Mobilfunknetz, das Kabelnetz oder über Satellit angeboten wird. Gleichzeitig soll sichergestellt sein, dass alle Kommunikationsnetze und zugehörigen -dienste der Regulierung unterliegen. Dies betrifft ausdrücklich nicht die Inhalte, die über die Kommunikationsnetze und -dienste bereitgestellt werden, wie

Rundfunkinhalte, Finanzdienste und bestimmte Dienste der Informationsgesellschaft.

Zweitens wird die EU-Kommission in Empfehlungen, die sie nach Anhörungen der Öffentlichkeit und der nationalen Regulierungsbehörden erlässt, relevante Produkt- und Dienstmärkte festlegen, deren Merkmale die Auferlegung der in den einzelnen Richtlinien festgelegten Verpflichtungen rechtfertigen können. Für den nationalen Gesetzgeber bedeutet dies eine Einschränkung der Regelungsfreiheit, da nach geltendem Recht das TKG vorgibt, welche Netze und Dienste in welcher Weise zu regulieren sind.

5. Die Abgrenzung der sachlich und räumlich relevanten Märkte durch die Regulierungsbehörde kann nicht mehr wie bisher auf der Grundlage eigener Marktanalysen und in Abstimmung mit dem Bundeskartellamt erfolgen, sondern geschieht auf der Grundlage und unter weitestgehender Beachtung der Empfehlungen der Europäischen Kommission. Bei Abweichungen von der Empfehlung der Kommission sind Konsultationsverfahren durchzuführen. Die Kommission kann nach Anhörung der nationalen Regulierungsbehörden eine Entscheidung zur Festlegung übergreifender Märkte treffen.

6. Im Übrigen bleibt der Anpassungsbedarf des nationalen Rechts eher gering. Adressaten der Regulierung sind Unternehmen, die über „beträchtliche Marktmacht“ (significant market power) verfügen. Mit der inhaltlichen Anlehnung dieses Begriffs an den Begriff der „Marktbeherrschung“ im Sinne von Artikel 82 EGV, der mit dem Marktbeherrschungsbegriff des GWB, auf den sich das TKG bezieht, weitestgehend identisch ist, wird ein zwischen dem deutschen Recht und dem Gemeinschaftsrecht bisher bestehender Konflikt eher entschärft.

Sobald wie möglich nach der Verabschiedung der Empfehlung oder deren Aktualisierung führen die nationalen Regulierungsbehörden unter Berücksichtigung von Leitlinien, die die Kommission zur Marktanalyse und zur Bewertung beträchtlicher Marktmacht erlässt, Analysen der relevanten Märkte durch. Die nationalen Wettbewerbsbehörden sind daran gegebenenfalls zu beteiligen. Das Ergebnis der Analyse ist die Feststellung, ob auf einem relevanten Markt wirksamer Wettbewerb herrscht. Der wiederum liegt dann vor, wenn auf dem Markt kein Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht tätig ist.

7. Der neue europäische Rechtsrahmen belässt die Kompetenz zur Entscheidung über die Auswahl des Regulierungsinstrumentariums bei den nationalen Institutionen. Liegt auf einem Markt kein wirksamer Wettbewerb vor, so ermittelt die nationale Regulierungsbehörde das oder die Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht und legt ihm/ihnen regulatorische Verpflichtungen auf. Welche Verpflichtungen das im Einzelnen sein können, geht aus den Einzelrichtlinien hervor: Die Zugangsrichtlinie enthält einen Katalog spezifischer Verpflichtungen, die den Unternehmen hinsichtlich des Zugangs und der Zusammenschaltung auferlegt werden können. Neben der Verpflichtung zur Transparenz, Gleichbehandlung und getrennten Buchführung gehören dazu konkrete Zugangsverpflichtungen zu bestimmten Netzeinrichtungen.

³ Vergleiche Richtlinien 2002/19/EG, 2002/20/EG, 2002/21/EG und 2002/22/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 7. März 2002, ABL. EG Nr. L 108 vom 24. April 2002, S. 7, 21, 33, 51.

Die Universaldienstrichtlinie sieht als „letztes Mittel“ auf den Märkten für Endkundendienstleistungen Entgeltregulierungsmaßnahmen vor. Sie sind zulässig, wenn Unternehmen den Markteintritt behindern oder den Wettbewerb durch überhöhte Preise, Kampfpfeise, die obligatorische Bündelung von Endkundenleistungen oder die ungerechtfertigte Bevorzugung bestimmter Kunden verfälschen. Die Regulierung von Endkundendiensten ist als „letztes Mittel“ nur dann zulässig, wenn Vorleistungsregulierung, insbesondere Maßnahmen auf der Großkundenebene (Resale) und die Gewährleistung der Netzbetreibervorauswahl, wirksamen Wettbewerb nicht gewährleistet.

8. Das Gemeinschaftsrecht weist den nationalen Regulierungsbehörden einen weitreichenden Entscheidungsspielraum in Fragen der Regulierung zu. Das Bundeswirtschaftsministerium stellt in seinen Eckpunkten fest, dass es „... zukünftig der RegTP obliegt, nach einer umfassenden Marktanalyse zu entscheiden, ob und in welchem Umfang eine Endkundenpreiskontrolle noch notwendig ist.“⁴ „...die von der Monopolkommission geforderte gesetzliche Verpflichtung zur Ex-ante-Regulierung [ist] mit Blick auf die vorliegenden EU-Vorgaben ... nicht mehr zulässig.“⁵ Das Ministerium sieht allerdings die Notwendigkeit, den Ermessensspielraum der Behörde im Interesse der Planungs- und Rechtssicherheit durch Gesetz zu begrenzen.⁶ Die Monopolkommission teilt diese Auffassung.

In den meisten Mitgliedstaaten besteht weiterhin ein starkes Eigentümerinteresse am Markterfolg der jeweiligen Ex-Monopolisten. Daraus ergibt sich ein Konflikt zwischen fiskalpolitischen und wettbewerbspolitischen Belangen. Die EU-Kommission versucht diesen Konflikt zu entschärfen, indem sie die Regulierung institutionell aus dem Politikzusammenhang herauslöst. Dazu bräuchte man allerdings einen Grad der Unabhängigkeit der nationalen Regulierungsbehörden, der in aller Regel bislang nicht erreicht wird. So steht die RegTP trotz formaler Unabhängigkeit seit Beginn ihrer Tätigkeit unter erheblichem politischem Druck. Dies vor allem, da die Ex-Monopolisten DTAG und Deutsche Post AG früher reine Staatsunternehmen waren und der Bund mit einem Anteil von derzeit 43 % an der DTAG und 69 % an der Deutschen Post AG immer noch der einzige Großaktionär ist. Regulierungsentscheidungen, insbesondere Maßnahmen der Entgeltregulierung, berühren die Ertragsinteressen des betroffenen Unternehmens und können den Börsenwert beeinflussen. Soweit der Bund weiter privatisieren will, sind damit milliardenschwere Eigentümerinteressen, gegebenenfalls Haushaltsinteressen berührt. Der Anreiz für politische Einflussnahme auf Regulierungsentscheidungen ist jedenfalls groß.

Hinzu kommt, dass die Frage nach der Unabhängigkeit der Behörde bis heute nicht abschließend geklärt ist. Eine allgemeine Weisung des Ministers an die Behörde ist nach dem TKG zulässig, sofern die Weisung im Bundesanzei-

ger veröffentlicht wird. Inwiefern auch Weisungen in Einzelfällen zulässig sind, ist umstritten.⁷ Allerdings zeigt die Weisung des Bundesministers für Wirtschaft und Technologie an den Präsidenten der RegTP vom 27. März 2000, mit der die vorgesehene Überprüfung des Briefportos durch die Behörde bis Ende 2002 ausgesetzt wurde, dass gegebenenfalls auch eine allgemeine Weisung dazu benutzt werden kann, um das im Einzelfall gewünschte Ergebnis zu erzielen.⁸

1.4 Folgerungen für die Novellierungsdiskussion um das TKG

9. Im Mittelpunkt der Diskussion um die Novellierung des nationalen Telekommunikationsrechts stehen die Fragen nach dem Anpassungsbedarf aus europäischer Sicht und nach den Deregulierungsoptionen, die sich aus der bisherigen Entwicklung des Wettbewerbs auf den nationalen Telekommunikationsmärkten ergeben. Die Monopolkommission sieht weder einen Bedarf an substantiellen Änderungen des TKG aufgrund europäischer Vorgaben noch sieht sie Möglichkeiten, die sektorspezifische Regulierung, speziell die präventive Entgeltregulierung, auf den nationalen Telekommunikationsmärkten bereits zum gegenwärtigen Zeitpunkt in einem nennenswerten Ausmaß zurückzuführen. Änderungsbedarf besteht in Einzelpunkten bei den Verfahrensregeln und bei der Anwendung und der Durchsetzung des geltenden Rechts auf der Ebene der RegTP und der Gerichte.

10. Die Monopolkommission sieht in ihrem Sondergutachten vom Dezember 2001 noch keine Möglichkeiten für eine substantielle Rückführung der Telekommunikationsregulierung. Sie beantwortet die Ausgangsfrage des § 81 Abs. 3 TKG nach der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs negativ und erläutert dazu, dass der bestehende Wettbewerb trotz aller Liberalisierungserfolge, insbesondere bei Fern- und Auslandsgesprächen, sich weitgehend auf die Regulierung stützt und noch nicht als strukturell gesichert betrachtet werden kann. Die Dominanz des früheren Monopolanbieters Deutsche Telekom ist in weiten Bereichen der Telekommunikation, speziell bei den Teilnehmeranschlüssen, noch derart stark ausgeprägt, dass eine Aufhebung der Regulierung mit erheblichen Risiken für den Wettbewerb verbunden wäre.

Dies gilt uneingeschränkt und weitgehend unstrittig für Teilnehmeranschlüsse und Ortsgespräche. Die Monopolkommission begrüßt ausdrücklich die Bestrebungen der Bundesregierung, ab Dezember 2002 den Wettbewerb bei Ortsgesprächen durch die Einführung der Betreiber- und -vorauswahl zu intensivieren. Sie ist ebenfalls der Auffassung, dass im Zuge der Einführung von Call-by-Call und Preselection im Ortsnetz durch Infrastrukturaufgaben sicherzustellen ist, dass die Anreize für effiziente Investitionen in lokale Netzinfrastrukturen erhalten bleiben.

⁴ Eckpunkte Telekommunikation ..., a. a. O., S. 12.

⁵ Ebenda, S. 16.

⁶ Ebenda, S. 7.

⁷ Vergleiche Möschel, W., Hat das Telekommunikationsgesetz seine Bewährungsprobe bestanden?, in: Kommunikation und Recht, Jg. 5, 2002, S. 162 und die dort angegebene Literatur.

⁸ Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen, Hauptgutachten 1998/1999, Baden-Baden 2000, Tz. 63 ff.

11. Für den Bereich der Fern- und Auslandsgespräche, für den die Abschaffung der präventiven Entgeltregulierung als Möglichkeit ins Auge gefasst wird, betont die Monopolkommission die Notwendigkeit, zunächst den Verlauf des Konsolidierungsprozesses abzuwarten und bei einer Deregulierung dieses Bereichs geeignete institutionelle Kautelen zur Regelung des Verhältnisses regulierter und unregulierter Bereiche zu schaffen. Für das Wirtschaftsministerium dagegen ist die präventive Preishöhenkontrolle bei Fern- und Auslandsgesprächen vor dem Hintergrund der Vorleistungsregulierung und der Wirkungen der Netzbetreiberaus- und -vorauswahl bereits heute weitgehend überflüssig. Diese Sicht verkennt die Risiken für den Wettbewerb, die mit der gegenwärtigen Konsolidierung auf den Telekommunikationsmärkten verbunden sind, und unterschätzt insbesondere die Quersubventionierungspotentiale, die sich aus dem Quasimonopol der DTAG bei den Teilnehmeranschlüssen ergeben.

12. Nach Auffassung der Monopolkommission sollten derzeit keine grundlegenden materiellen Änderungen des TKG ins Auge gefasst werden. Dass es auf den zentralen Märkten der Telekommunikation bisher noch nicht gelungen ist, die vom Gesetz geforderte Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs herzustellen, ist weniger auf Schwächen des bestehenden gesetzlichen Ordnungsrahmens als vielmehr auf Behinderungsmissbräuche des Marktbeherrschers, auf fragile Geschäftsmodelle einiger neuer Marktteilnehmer, auf zu hinterfragende Regulierungsentscheidungen und auf Probleme des Rechtswegs zurückzuführen. Viele dieser Schwierigkeiten gehen darauf zurück, dass das TKG den Ordnungsrahmen der Telekommunikationsmärkte radikal verändert hat, wobei das Instrument der sektorspezifischen Regulierung im Rahmen der deutschen Rechtsordnung als absolutes Novum einzustufen ist. Hier muss sich erst eine verlässliche Rechtspraxis entwickeln, damit die Beteiligten – DTAG, Wettbewerber, RegTP und Gerichte – zu einer gewissen Selbstverständlichkeit im Umgang mit dem neuen Ordnungsrahmen finden. Dieses Problem ist aber nicht auf dem Wege der Gesetzesnovellierung zu lösen. Im Gegenteil, jegliche grundlegende Änderung des gesetzlichen Rahmens birgt die Gefahr, dass die Entwicklung einer stabilen Rechtspraxis durch neue Anpassungsprobleme gestört wird.

Die Marktteilnehmer benötigen eine gewisse Stetigkeit des regulatorischen, gesetzlichen und politischen Rahmens für ihre Tätigkeit. Wettbewerber und DTAG investieren erhebliche Beträge in ihre Aktivitäten auf den Telekommunikationsmärkten. Diese Investitionsbereitschaft sollte nicht dadurch gehemmt werden, dass im Zuge einer TKG-Novelle allzu viel experimentiert und künstlich Unsicherheit in die Märkte hineingetragen wird.

13. Nach Auffassung der Monopolkommission erfordert auch die Neufassung des europäischen Rechtsrahmens keine wesentlichen Änderungen am Ordnungsrahmen des TKG, insbesondere auch keine wesentlichen Änderungen bei den Vorschriften zur Entgeltregulierung. Anpassungsbedarf besteht im Hinblick auf die regulatorische Gleichbehandlung der Übertragungsnetze und -dienste sowie bei den Verfahrensregelungen, die die Beteiligung der EU-Kommission sowie der nationalen Regulierungsbehörden

an den mitgliedstaatlichen Entscheidungen regeln. Die Regulierungseingriffe sollten wie bisher weitgehend gesetzlich geregelt bleiben. Die Übertragung weitreichender Entscheidungsbefugnisse auf die Regulierungsbehörde ist nach Auffassung der Monopolkommission weder vom Gemeinschaftsrecht gefordert noch sachlich gerechtfertigt. Die durch teilweise undeutliche Gesetzesformulierungen bestehenden Unsicherheiten über Umfang und Grenzen einzelner Regulierungsbefugnisse und über die Beurteilungsspielräume des Regulierers sollten durch Klarstellungen im TKG beseitigt werden.

14. Änderungsbedarf besteht bei einzelnen Punkten. So ist die Ausweitung der Regulierung auf bestimmte Formen der Datenkommunikation notwendig, da die technischen Grenzen zwischen der Sprach- und der Datenkommunikation verschwinden und eine strenge Unterscheidung von Übertragungsinhalten nicht mehr möglich ist. Unterliegen die Sprach- und die Datenkommunikation unterschiedlichen Entgeltregulierungsregimes, besitzt der Marktbeherrscher Spielräume für missbräuchliche Verhaltensweisen. Die Monopolkommission meint mit der vorgeschlagenen Regulierung der Datenkommunikation nicht den Internetzugang oder gar die Angebote von Inhalten auf dem Internet, sondern die Leistungen der Telekommunikationsinfrastruktur, die für die Datenkommunikation unerlässlich sind.

Das BMWi lehnt in seinen Eckpunkten eine Ausweitung der Regulierung auf die Datenkommunikation ab und möchte eine regulatorische Gleichbehandlung von Daten und Sprache mittelfristig dadurch erreichen, dass die präventive Entgeltregulierung bei der Sprachtelefonie in eine Ex-post-Missbrauchsaufsicht überführt wird. Die getrennte regulatorische Behandlung von Sprach- und Datenkommunikation wirft aber akute wettbewerbspolitische Probleme auf, die nicht auf die lange Bank geschoben werden sollten. Die vom Ministerium angesprochene vollständige Überführung der Sprachkommunikation in die Ex-post-Missbrauchsaufsicht wird jedoch erst dann möglich, wenn auch im Ortsnetz, speziell bei den Teilnehmeranschlüssen, funktionsfähiger Wettbewerb besteht. Dies liegt in weiter Ferne und wird durch die getrennte regulatorische Behandlung von Sprach- und Datenkommunikation noch hinausgezögert. Die Wettbewerbsmöglichkeiten alternativer Anbieter von ISDN-Anschlüssen sind dadurch erheblich geschwächt worden, dass die DTAG es verstanden hat, sich eine Quasi-Monopolstellung beim breitbandigen Internetzugang zu verschaffen. Dies wiederum war nur möglich, weil das DSL-Angebot der DTAG als Datenkommunikationsleistung eingestuft wurde und der von der RegTP festgestellte Tatbestand des Setzens von Kampfpreisen für DSL-Anschlüsse im Rahmen der Ex-post-Missbrauchsaufsicht nicht geahndet wurde. Eine Ex-ante-Entgeltregulierung hätte der Kampfpreisstrategie der DTAG vorbeugen können, ohne die RegTP in den Ruf des Preistreibers zu bringen.

15. Die Ausweitung der präventiven Entgeltregulierung auf Terminierungsleistungen in Mobilfunknetze ist nach Auffassung der Monopolkommission zwingend, da diese Märkte natürliche Monopolmärkte sind, die auf Dauer für

den Wettbewerb verschlossen bleiben. Der Kunde, der einen bestimmten Partner anrufen will, ist auf den Netzbetreiber dieses Partners angewiesen und hat insofern keine Wahl. Der Partner hat zwar die Wahl des Netzbetreibers, ist aber selbst nicht von den Terminierungsentgelten betroffen, die einem Anrufer in Rechnung gestellt werden.⁹ Bei ökonomisch angemessener Marktabgrenzung liegt für die Terminierung von Gesprächen Marktbeherrschung vor. Die Netzbetreiber besitzen hier Verhaltensspielräume, die sie in der Vergangenheit für das Setzen überhöhter Preise ausgenutzt haben und zum Teil weiterhin ausnutzen.¹⁰ Überhöhte Preise für die Terminierung von Festnetzgesprächen in die Mobilfunknetze sind ökonomisch nichts anderes als eine Subventionierung der Mobilfunkunternehmen durch die Gesprächsgebühren im Festnetz. Dafür gibt keine plausible Rechtfertigung. Solche Verhaltensspielräume werden auch nicht, wie zuweilen behauptet, indirekt über den Wettbewerb auf den Endkundenmärkten des Mobilfunks begrenzt. Vielmehr eignen sich wechselseitige Abmachungen der Netzbetreiber als Grundlage einer Kollusion zur Milderung eben dieses Endkundenwettbewerbs im Mobilfunk. Die Europäische Kommission teilt diese Auffassung, hat jedoch Pläne, den Mitgliedstaaten die Regulierung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk vorzuschreiben, inzwischen wieder fallen gelassen, will aber in der zweiten Jahreshälfte 2003 erneut über einen entsprechenden Regulierungsbedarf entscheiden.¹¹

16. Das Ministerium lehnt die Ex-ante-Regulierung von Terminierungsentgelten ab. Es hält eine Überprüfung der Kostenrechnungen von insgesamt sechs Mobilfunknetzbetreibern für unverhältnismäßig und unpraktikabel. Es weist darauf hin, dass der deutsche Mobilfunkmarkt auch ohne Regulierung im internationalen Vergleich eine hohe Wettbewerbsintensität besitze und das Regulierungsinstrumentarium mit Blick auf den Mobilfunk sehr behutsam eingesetzt werden müsse. Diese Begründungen überzeugen nicht. Das Ministerium akzeptiert die nachträgliche Missbrauchsaufsicht über Terminierungsentgelte, die letztlich vor dem gleichen Problem der Kostenerfassung und -zurechnung bei den Netzbetreibern steht wie die präventive Entgeltregulierung. Im Übrigen erscheint der Einwand der fehlenden Praktikabilität wenig plausibel, wenn gleichzeitig das personell weit weniger gut besetzte Bundeskartellamt im Rahmen seiner Verhaltensaufsicht nach dem GWB gegenwärtig die Kostenrechnungen einer

größeren Zahl von Stromversorgungsunternehmen wegen des Verdachts überhöhter Netznutzungsentgelte überprüft. Die vom BMWi ins Feld geführte hohe Wettbewerbsintensität auf dem deutschen (Endkunden-)Markt für Mobilfunkleistungen ist unbestritten. Da dieser Wettbewerb nach Auffassung der Monopolkommission die Verhaltensspielräume auf den (Vorleistungs-)Märkten für Terminierungsleistungen in Mobilfunknetze nicht wirksam begrenzt, spricht die hohe Wettbewerbsintensität auf dem Mobilfunkmarkt nicht gegen den Regulierungsbedarf auf den Märkten für Terminierungsleistungen in Mobilfunknetze.

17. Die Monopolkommission schlägt in ihrem Sondergutachten vor, zum Ausgleich der mit der Bündelung von Leistungen und mit Optionstarifen verbundenen negativen Wettbewerbswirkungen die Genehmigung von Bündelangeboten des Marktbeherrschers an die Verpflichtung zur Zulassung des Wiederverkaufs sämtlicher Teilleistungen des marktbeherrschenden Unternehmens durch andere Anbieter (Resale) zu knüpfen. Das BMWi lehnt dies als zu weitgehend ab und schlägt statt dessen vor, Resaleverpflichtungen generell nur bei Leistungen aufzuerlegen, die für den Wettbewerb wesentlich sind. Dabei lässt das Ministerium allerdings offen, nach welchen Kriterien die Wesentlichkeit einer Leistung zu bestimmen ist. Nach Auffassung der Monopolkommission ergeben sich die Wettbewerbsprobleme der Bündelangebote, wie die Ausweitung bestehender Marktmacht auf bislang wettbewerbliche Bereiche, insbesondere dann, wenn die Konkurrenten der DTAG nicht in der Lage sind, vergleichbare Produktbündel zu schnüren. Das ist vor allem dann der Fall, wenn sie zu Teilen der gebündelten Leistungen keinen oder nur einen erschwerten Zugang haben. Nur wenn Wettbewerber als Reseller Zugang zu allen Teilleistungen eines Bündels zu Großhandelsbedingungen haben, besteht das Problem der Verstärkung einer marktbeherrschenden Position durch Bündelung nicht mehr.¹² Der Anreiz für den Marktbeherrscher zur Bündelung zum Zwecke der Wettbewerbsbeschränkung entfällt. Erhalten bleibt dagegen der Anreiz zur Bündelung von Leistungen im Interesse eines höheren Kundennutzens.

Resale ist regulatorisch – gegebenenfalls gesetzlich – abzusichern, da Verhandlungslösungen nicht zu einem gesamtwirtschaftlich optimalen Ergebnis führen.¹³ Dies liegt daran, dass Netzbetreiber aufgrund der marktmachtbegrenzenden Wirkungen von Resale naturgemäß ein geringeres Interesse an Resale-Wettbewerb haben als gesamtwirtschaftlich erwünscht. Dabei sollte eine Preisregel für Großhandelsangebote vorgegeben werden, nach der Wiederverkäufer zu Großhandelsrabatten auf die Endnutzerpreise der Netzbetreiber einkaufen können, die deren vermeidbaren oder einsparbaren Kosten auf der Einzelhandelsebene entsprechen.

18. Eine Notwendigkeit zur Änderung des TKG sieht die Monopolkommission im Hinblick auf die Gewährleis-

⁹ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 42 f.

¹⁰ Die Europäische Kommission hat im März 2002 ein Missbrauchsverfahren gegen den niederländischen Telefonkonzern KPN eingeleitet, zu dem die deutsche E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG gehört. KPN wird vorgeworfen, seine Monopolstellung bei der Terminierung von Festnetzgesprächen in seinen Mobilfunknetzen durch das Verlangen überhöhter Entgelte auszunutzen. Andere Mobilfunknetzbetreiber sind von dem Verfahren nicht betroffen. Allerdings haben die in Deutschland tätigen Mobilfunknetzbetreiber ihre Terminierungsentgelte auf Druck der EU-Kommission und des Bundeswirtschaftsministeriums bereits um rund 50 % gesenkt.

¹¹ Vergleiche Hoenig, J., Brüssel verzichtet auf strenge Regeln für den Mobilfunkmarkt, Handelsblatt vom 12. März 2002.

¹² Vergleiche Neumann, K.-H., Volkswirtschaftliche Bedeutung von Resale, Diskussionsbeitrag Nr. 230 des Wissenschaftlichen Institut für Kommunikationsdienste, Januar 2002, S. 49 f.

¹³ Vergleiche ebenda, S. 51 ff.

tung eines effektiven und zeitnahen Rechtsschutzes. Probleme bereiten

- der unzureichende Rechtsschutz der Wettbewerber bei Behinderungsmissbräuchen durch den Marktbeherrscher,
- die zeitlichen Verzögerungen bei der gerichtlichen Überprüfung von Regulierungsentscheidungen sowie
- die Schwierigkeiten der Gerichte im Umgang mit den telekommunikations- und wettbewerbsspezifischen Sachverhalten der Regulierung.

19. Die Monopolkommission hat in ihrem Sondergutachten festgestellt, dass Missbrauchsverfahren der Regulierungsbehörde nach § 33 TKG, mit denen die frist- und qualitätsgerechte Bereitstellung von Vorleistungen der DTAG an die Wettbewerber gewährleistet werden soll, häufig nicht oder erst verzögert eingeleitet werden, dass die Verfahren oftmals langwierig sind und im Ergebnis wenig erfolgreich verlaufen.¹⁴ Eine Verbesserung der Bereitstellungssituation bei Vorleistungen kann erzielt werden, wenn Lieferverträge mit eindeutigen Qualitätsstandards und Zeitvorgaben versehen werden, deren Nichteinhaltung unmittelbar dynamisch anwachsende Konventionalstrafen, sog. Pönalen, zur Folge haben. Bedenkenswert wäre darüber hinaus, für Verfahren der besonderen Missbrauchsaufsicht nach § 33 TKG Entscheidungsfristen vorzusehen. Eine solche Frist sollte möglichst kurz bemessen sein, denkbar wären etwa drei Monate, da jede Zeitverzögerung bei Missbräuchen zugunsten des Marktbeherrschers wirkt.

20. Zeitverzögerungen durch langwierige Verfahren kennzeichnen zudem die Verwaltungsgerichtspraxis bei der Überprüfung von Regulierungsentscheidungen. Ein Beispiel liefert die T-DSL-Entscheidung der RegTP vom 30. März 2001, in der die Preisgestaltung der DTAG bei DSL-Anschlüssen trotz festgestelltem Dumping als rechtmäßig eingestuft wurde. Gegen diesen Beschluss hat die Kölner QSC AG Klage vor dem Verwaltungsgericht Köln eingereicht, über die bisher weder entschieden noch mündlich verhandelt worden ist. Nach Auffassung der Monopolkommission sind derart lange Fristen im Interesse der Zielsetzung des TKG, Wettbewerb zu schaffen, nicht hinnehmbar. Sie sollten Anlass dazu sein, über eine Beschleunigung der gerichtlichen Verfahren durch die Einschränkung des Instanzenzuges nachzudenken, etwa die Begründung der erstinstanzlichen Zuständigkeit des Obergerichts für die Regulierungsentscheidungen.

21. Die Monopolkommission ist darüber hinausgehend der Auffassung, dass die anstehende TKG-Reform Anlass sein sollte, den im TKG vorgesehenen Verwaltungsrechtsweg insgesamt in Frage zu stellen und ihn durch die Zivilgerichtsbarkeit zu ersetzen. An die Stelle der Verwaltungsgerichte träten wie im allgemeinen Wettbewerbsrecht die Kartellsenate des Oberlandesgerichts und

des Bundesgerichtshofes (BGH). Die Monopolkommission hatte auf diesen Punkt bereits bei früherer Gelegenheit mit Blick auf die Gefahr der Auseinanderentwicklung der Rechtsanwendung bei sektorspezifischem und allgemeinem Wettbewerbsrecht hingewiesen.¹⁵ Die bisherige Entscheidungspraxis der Verwaltungsgerichte konnte die Bedenken nicht zerstreuen. Sie ist insbesondere im Bereich der Entgeltregulierung bisher nicht zu der wünschenswerten Rechtssicherheit gelangt. Exemplarisch sind die Schwierigkeiten, die das Obergericht Münster mit dem im TKG vorgegebenen Kriterium der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung als Grundlage der Entgeltregulierung hat. Es äußert in seinem Beschluss vom 3. Mai 2001 Skepsis gegenüber der Relevanz theoretischer Kostenmodelle als Grundlage der Regulierung von Zusammenschaltungsentgelten.¹⁶ Das Kriterium selbst ist ein theoretisches Modell. Es durch eine Orientierung an den tatsächlichen Kosten zu ersetzen, hieße, die Entscheidung darüber, welche Entgelte den Kosten der effizienten Leistungserstellung entsprechen, dem Marktbeherrscher zu überlassen. Dem „Produzieren“ von Kosten würde Tür und Tor geöffnet.

22. Bedenkenswert erscheint darüber hinaus eine Klarstellung des Gesetzgebers im Hinblick auf die Möglichkeiten von nicht unmittelbar am Verfahren beteiligten Dritten, gegen Entscheidungen der RegTP zu klagen. Derzeit ist offen, ob und in welchen Fällen sich die Gerichte bei Verfahren der Entgeltregulierung für eine Drittklagebefugnis von Wettbewerbern aussprechen. Eine Drittklagebefugnis von Wettbewerbern muss jedoch gegeben sein, um dem Umstand Rechnung zu tragen, dass Entscheidungen der RegTP gegenüber dem Marktbeherrscher unmittelbar die Interessen der Wettbewerber berühren. Gegebenenfalls rechtswidrige, den Marktbeherrscher begünstigende Entscheidungen der RegTP müssen von den nicht unmittelbar am Verfahren Beteiligten, aber gleichwohl Betroffenen gerichtlich angefochten werden können. Dies gilt umso mehr, als nach den Vorstellungen des BMWi vorgesehen ist, dass – im Einklang mit dem europäischen Recht – in Zukunft noch mehr Entscheidungskompetenzen bei der RegTP liegen werden und das TKG selbst weniger genau spezifizierte Regeln vorgeben würde. Die Monopolkommission schlägt daher vor, eine dem § 63 Abs. 2 GWB entsprechende Regelung in das TKG aufzunehmen. Die Verstärkung der Klagemöglichkeit der Wettbewerber würde auch die Anfälligkeit regulatorischer Entscheidungen gegenüber politischen Einflüssen zugunsten des Marktbeherrschers reduzieren.

2. Perspektiven der Wettbewerbsentwicklung im Postmarkt

23. Mit den Postreformen I bis III strebt der Gesetzgeber das Ziel an, die Vorteile einer Marktöffnung auch im

¹⁴ Vergleiche Monopolkommission, Sondergutachten 33, a. a. O., Tz. 218.

¹⁵ Vergleiche Monopolkommission, Die Telekommunikation im Wettbewerb, Sondergutachten 24, Baden-Baden 1996, Tz. 33.

¹⁶ OVG Münster: Zusammenschaltungsanordnung bei gleichzeitiger Festsetzung der Zusammenschaltungsentgelte, in: MultiMedia und Recht, Jg. 4, 2001, S. 548 ff.

Bereich der Postdienstleistungen zu nutzen. Nach Artikel 87 f Abs. 2 Grundgesetz (GG) werden Postdienstleistungen als „privatwirtschaftliche Tätigkeiten durch die aus dem Sondervermögen Deutsche Bundespost hervorgegangenen Unternehmen und durch andere private Anbieter erbracht“. Die Märkte für Postdienstleistungen sind folglich grundsätzlich wettbewerblich verfasst. Gleichwohl besteht nach Artikel 143 b Abs. 2 GG die Möglichkeit, das Briefbeförderungsmonopol „für eine Übergangszeit“ fortzuschreiben.

Im Jahre 1997 wurde das Postgesetz (PostG) verabschiedet, das einen chancengleichen und unverfälschten Wettbewerb und eine flächendeckende Grundversorgung mit Postdienstleistungen zu erschwinglichen Preisen sicherstellen soll. Der Gesetzgeber hat dabei von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, der Deutschen Post AG (DPAG) für eine Übergangszeit ein Monopol für den allergrößten Teil der Briefbeförderung einzuräumen. Die Tätigkeit der Wettbewerber ist somit auf Nischenangebote beschränkt.

24. Seit In-Kraft-Treten des Postgesetzes am 1. Januar 1998 ist es nicht zu bedeutenden wettbewerblichen Entwicklungen gekommen. Die privaten Anbieter konnten im Jahre 2000 lediglich einen am Umsatz gemessenen Marktanteil von 1,6 % des Briefmarktes auf sich vereinigen. Der Gesamtumsatz der Wettbewerber lag weit unterhalb des Umsatzzuwachses, den die Deutsche Post AG zu erzielen vermochte. Die marktbeherrschende Stellung der Deutschen Post AG besteht unverändert fort. Bezogen auf den vollständig liberalisierten Teil des Briefmarktes betrug der Marktanteil der Wettbewerber 5,2 %. In diesem Bereich hat sich ebenfalls kein nennenswerter Wettbewerb entfaltet.

25. Die Ursachen der unzureichenden Wettbewerbsentwicklung bestehen in regulatorischen und ökonomischen Wettbewerbshemmnissen.¹⁷ An erster Stelle ist in diesem Zusammenhang die Exklusivlizenz zu nennen, welche der Deutschen Post AG den überwiegenden Teil des Briefvolumens zur ausschließlichen Beförderung reserviert. Diese Ausnahmeregelung wurde nunmehr um fünf Jahre – bis zum Ende des Jahres 2007 – verlängert. Nach Auffassung der Monopolkommission stößt dies auf verfassungs- und europarechtliche Bedenken und kann auch nicht mit dem Hinweis auf das Fehlen reziproker Marktöffnungen in anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union legitimiert werden.¹⁸

26. Die im Rahmen der Zweiten und Dritten Änderung des Postgesetzes vorgenommenen Modifikationen lassen nicht darauf hoffen, dass hieraus nennenswerte Wettbewerbsimpulse entstehen. Mit dem Zweiten Gesetz zur Änderung des Postgesetzes vom 30. Januar 2002¹⁹ wird die Deutsche Post AG für den Zeitraum der gesetzlichen Exklusivlizenz verpflichtet, Universaldienstleistungen in dem Umfang zu erbringen, wie es die Post-Universal-

dienstleistungsverordnung (PUDLV) vorgibt. Für den Fall, dass die Deutsche Post AG gegen diese gesetzliche Verpflichtung verstößt, sollte die Bußgeldvorschrift nach § 49 PostG Anwendung finden und ein Bußgeld in Höhe von 500 000 € verhängt werden. Da die zweite Postgesetzänderung zugleich die §§ 12 bis 17 und 56 PostG suspendiert, kann die Bußgeldvorschrift jedoch nicht angewendet werden. Die Regulierungsbehörde hat somit zur Zeit keine Möglichkeit, ein Bußgeld zu verhängen, falls die Deutsche Post AG ihrer gesetzlichen Universaldienstverpflichtung nicht nachkommen sollte.

Für den Fall, dass ein bestimmtes Unternehmen zur Erbringung des Universaldienstes verpflichtet wird, haben sich die entsprechenden Entgelte gemäß § 6 Abs. 2 PUDLV an den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung zu orientieren. Dies gilt auch für die Beförderung von Sendungen, die eine Mindesteinlieferungsmenge von 50 Stück je Einlieferungsvorgang voraussetzen.

Der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie vorgelegte Entwurf eines Dritten Gesetzes zur Änderung des Postgesetzes ist vom Bundeskabinett am 17. April 2002 beschlossen worden. Mit dieser Gesetzesänderung soll die am 13. März 2002 im Europäischen Parlament verabschiedete Änderungsrichtlinie zur Postdienste-Richtlinie (97/67/EG) umgesetzt und der nationale Rechtsrahmen an die weitere Liberalisierung des Marktes für Postdienste angepasst werden.

Die zukünftigen Marktöffnungsstufen sehen demnach die folgenden Maßnahmen vor:

- Zum 1. Januar 2003 werden die Gewichtsgrenze des durch die gesetzliche Exklusivlizenz der Deutschen Post AG reservierten Bereichs von 200 auf 100 Gramm und die Preishöchstgrenze auf weniger als das Dreifache des Grundpreises abgesenkt. Darüber hinaus wird die grenzüberschreitende Briefbeförderung für den Wettbewerb freigegeben.
- Ab dem 1. Januar 2006 beträgt die Gewichtsgrenze der Exklusivlizenz 50 Gramm bzw. weniger als das Zweieinhalbfache des Grundpreises.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geht davon aus, dass mit dem ersten Marktöffnungsschritt umsatzbezogen etwa 6 % des Briefbeförderungsmarktes und mit dem zweiten Schritt weitere 7 % für den Wettbewerb geöffnet werden.

Diese Maßnahmen werden nach Auffassung der Monopolkommission allenfalls geringfügige wettbewerbliche Einsprengsel bewirken – funktionsfähiger Wettbewerb kann auf diesem Wege nicht erreicht werden. Der Großteil der Briefbeförderungsmenge bleibt nach wie vor im Monopol zugunsten der Deutschen Post AG. Den Wettbewerbern ist es weiterhin verwehrt, vergleichbare Skalen- und Verbundeffekte wie die Deutsche Post AG zu nutzen. Sie sind weit davon entfernt, ähnliche Mengen zu bedienen oder gleichwertige Produktpaletten anbieten zu können. Um so problematischer ist es, dass dieses Wettbewerbshemmnis für weitere fünf Jahre bestehen bleiben soll.

27. Ein wichtiger Effekt der Verlängerung der Exklusivlizenz dürfte die Deutsche Post AG selbst betreffen. Ein

¹⁷ Vergleiche Monopolkommission, Sondergutachten 33, a. a. O., Tz. 253 ff.

¹⁸ Ebenda, Tz. 262 ff.

¹⁹ BGBl. I S. 572.

wesentlicher Erfolg der deutschen Politik der Marktöffnung bestand gerade darin, dass die Deutsche Post AG im Vorgriff auf die Marktöffnung längst erforderliche Rationalisierungen durchgeführt und sich aus einer Verwaltung in ein modernes Unternehmen verwandelt hat. Die Voraussetzungen für diesen Erfolg entfallen, wenn die Deutsche Post AG damit rechnen kann, dass sie auf längere Zeit ihr staatlich garantiertes Monopol behält. Ein Unternehmen mit staatlicherseits zugesichertem Monopol, dessen Entgelte kostenorientiert festgesetzt werden, kann interne Rationalisierungsmaßnahmen sehr viel schwerer durchsetzen. Insofern hat die Verlängerung der Exklusivlizenz die rhetorischen Spielregeln für unternehmensinterne Auseinandersetzungen geändert.

28. Der Marktzutritt der Wettbewerber wird ferner dadurch erschwert, dass die Deutsche Post AG grundsätzlich die von der Regulierungsbehörde vergebenen Lizenzen für die sog. höherwertigen Dienstleistungen gerichtlich überprüfen lässt. Die von der Regulierungsbehörde entworfenen Kriterien für die Höherwertigkeit von Dienstleistungen werden von der Deutschen Post AG angezweifelt. Sie geht zivilrechtlich gegen die Lizenznehmer und verwaltungsrechtlich gegen die Lizenzvergabe der Regulierungsbehörde vor. Ein potentieller Wettbewerber muss damit rechnen, mit Rechtsunsicherheit, Gerichtskosten und im besten Fall unkalkulierbaren Verzögerungen konfrontiert zu werden. Die Banken haben aufgrund dieser Problematik von einer Kreditfinanzierung des Marktzutritts im Postbereich Abstand genommen.

29. Die Wettbewerber klagen darüber, dass die Deutsche Post AG Großversendern Treuerabatte einräumt und damit die Wettbewerbsmöglichkeiten anderer Anbieter beeinträchtigt. Nach dem Postgesetz sind die für Großversender vorgesehenen Entgelte genehmigungspflichtig. Die Regulierungsbehörde hat der Deutschen Post AG den Abschluss von Verträgen mit Treuerabatten im Sommer 2000 untersagt. Trotz dieser Untersagung werden Vorwürfe von Wettbewerbern laut, ohne dass die Regulierungsbehörde ein weiteres Verfahren gegen die Deutsche Post AG eingeleitet hätte. Der Regulierungsbehörde fehlt es an dem erforderlichen Beweismaterial, was daran liegen mag, dass sie die ihr vom Gesetz zur Verfügung gestellten Ermittlungsbefugnisse wesentlich zögerlicher einsetzt als das Bundeskartellamt in vergleichbaren Fällen.

Die Europäische Kommission hat aufgrund einer Beschwerde von United Parcel Service ebenfalls ein Verfahren gegen die Deutsche Post AG geführt. Im März 2001 schloss die Kommission ihre kartellrechtliche Untersuchung mit einer Entscheidung ab. Danach hat die Deutsche Post AG ihre marktbeherrschende Stellung im Bereich der Paketdienste für den Versandhandel durch die Gewährung von Treuerabatten und durch einen auf Verdrängung gerichteten Preiswettbewerb missbraucht.

Wie die Untersuchungen der Europäischen Kommission ergaben, deckten die Preise der Deutschen Post AG im Bereich der Paketdienste für den Versandhandel fünf Jahre lang nicht die leistungsspezifischen Zusatzkosten. Darüber hinaus gewährte die Deutsche Post AG ihren Großkunden in einem Zeitraum von 1974 bis Oktober 2000 beträchtliche Rabatte unter der Bedingung, dass der

Kunde seine gesamten Pakete oder zumindest einen Großteil der Pakete über die Deutsche Post AG beförderte. Die Treuerabatte haben im Wesentlichen verhindert, dass ein privater Anbieter die erforderliche Menge von ca. 100 Mio. Paketen jährlich erreicht. Dieses Volumen ist den Ermittlungen der Europäischen Kommission zufolge notwendig, um auf dem deutschen Markt der Paketdienste für den Versandhandel erfolgreich Fuß fassen zu können. Wegen der durch die Treuerabatte bewirkten Marktabschottung verhängte die Kommission gegen die Deutsche Post AG eine Geldbuße in Höhe von 24 Mio. €.

30. Von großer Bedeutung ist schließlich die Frage, mit welchem Ergebnis das Price-Cap-Verfahren der Regulierungsbehörde in diesem Jahr abgeschlossen wird. Presseberichten zufolge hat das Bundesfinanzministerium der Regulierungsbehörde „klar gemacht, dass es nur eine minimale Preissenkung befürwortet“. Es wird erwartet, dass die Deutsche Post AG das Porto für den Standardbrief, der im Rahmen der Exklusivlizenz angeboten wird, um maximal einen Cent senken muss. Die Regulierungsbehörde habe hingegen – angesichts der hohen Rationalisierungsschritte der Deutschen Post AG – für eine Senkung von mindestens sechs Cent plädiert.²⁰

Hinter der in der Presse berichteten Einflussnahme des Finanzministeriums auf die Regulierungsbehörde steht die Befürchtung, eine Portosenkung könnte dem ohnehin schwachen Börsenkurs der Postaktie weiter schaden. Der beabsichtigte Verkauf einer zweiten Tranche könnte dann mit weniger Einnahmen als erhofft verbunden sein. Deutlicher als in diesem Fall können sich die Interessenkonflikte, die aus der Rolle des Bundes als Mehrheitsaktionär der Deutschen Post AG einerseits und als Regulierungsinstanz andererseits ergeben, kaum offenbaren. So hat der Bund als Mehrheitseigentümer gewiss ein Interesse an der möglichst positiven wirtschaftlichen Position dieses Unternehmens, die sich wiederum im Aktienkurs und damit dem Wert des Unternehmens niederschlägt.

Wie der Wissenschaftliche Arbeitskreis für Regulierungsfragen bei der Regulierungsbehörde hierzu ausführt, ist es „... weder mit den Zielen des Postgesetzes vereinbar noch unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten akzeptierbar, unter dem Gesichtspunkt der Beeinflussung von Börsenkursen Einfluss auf die Preisregulierung auszuüben“. Gerade in einem solchen Fall, in dem der Bund noch mehr als 50 % der Anteile an dem von der Regulierung betroffenen Unternehmen halte, sei besondere Zurückhaltung geboten.²¹ Wie jedoch die Weisung des Bundesministers für Wirtschaft und Technologie im März 2000, welche die im Postgesetz vorgesehene Entgeltregulierung für bestimmte Postdienste außer Kraft setzte,²² und die in zeitlichem Zusammenhang mit dem Börsengang der Deutschen Post AG

²⁰ Vergleiche o.V., Portosenkung um nur einen Cent, Spiegel online vom 23. März 2002, www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,188753,00.html.

²¹ Wissenschaftlicher Arbeitskreis für Regulierungsfragen bei der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post, Stellungnahme zur Höhe der Briefpreise in Deutschland im internationalen Vergleich, www.regtp.de/behoerde/02566/index.html, S. 1.

²² Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 63 ff.

erfolgte Ankündigung einer Verlängerung der Exklusivlizenz zeigen, wird eine solche Zurückhaltung gerade nicht praktiziert.

31. Inwiefern überhaupt ein kausaler Zusammenhang zwischen der bevorstehenden Regulierungsentscheidung zu den Briefpreisen und dem Aktienkurs der Deutschen Post AG besteht, ist überdies fraglich. Die Zusammenhänge zwischen Börsenkursen und Regulierungsentscheidungen werden oft falsch eingeschätzt. Kurzfristig orientierte Eingriffe in Regulierungsentscheidungen werden von den Kapitalmärkten vielfach nicht honoriert, selbst wenn sie zunächst die Unternehmensgewinne erhöhen. Soweit Steigerungen der Unternehmensgewinne auf Regulierungsmaßnahmen zurückzuführen sind, schließen die Kapitalmärkte auch, es fehle dem Unternehmen an eigener Kraft zur Gewinnerzielung. Eine solche Einschätzung begründet Skepsis gegenüber den Aussichten eines Unternehmens, das sich als Global Player auch in Märkten behaupten will, in denen es nicht auf die Unterstützung der Regulierung zählen kann. Ein so weit wie möglich wettbewerblich organisierter Markt sowie eine transparente und den Zielen des Postgesetzes entsprechende Regulierung sind viel besser geeignet, den Märkten Vertrauen in die Entwicklung des Unternehmens zu geben.

3. Regulierung von Rundfunk und Multimedia

32. Im Berichtszeitraum wurde der Rundfunkstaatsvertrag (RStV) durch den Vierten und Fünften Rundfunkänderungsstaatsvertrag novelliert. Insbesondere wurde das System der Kabelbelegung reformiert und an die Bedingungen der fortschreitenden Digitalisierung angepasst. Die vollständige Digitalisierung soll nach Plänen der Bundesregierung bis 2010 abgeschlossen sein. Dadurch bedingt wird das für den analogen Rundfunk typische Problem der Frequenzknappheit zunehmend entschärft werden. Die Änderungen des Vierten und Fünften Rundfunkänderungsstaatsvertrags enthalten entsprechende Anpassungen der Kabelkanalbelegung und sehen einen Übergang von einer ausschließlich öffentlich-rechtlichen Knappheitsregulierung auf ein System vor, in dem der Eigentümer der Kabelinfrastruktur stärker als bisher Einfluss auf die transportierten Inhalte nehmen kann.

Wesentliche Änderungen ergaben sich außerdem auf dem Breitbandkabelmarkt. Die aktuellen Entwicklungen auf den Märkten für Programm- sowie Übertragungsleistungen sind gekennzeichnet von einer allgemeinen wirtschaftlichen Schwäche. Insbesondere die Programmanbieter hatten mit teilweise erheblichen Einbrüchen auf dem Markt für Rundfunkwerbung zu kämpfen.

Der Vierte Rundfunkänderungsstaatsvertrag – Reform der Belegung von Kabelkanälen

33. Durch den Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrag wurde § 52 RStV reformiert. Die bisher rein öffentlich-rechtlich organisierte Belegung von Kabelkanälen wurde durch ein dreistufiges System ersetzt, in dem der Kabel-

netzbetreiber durch den neuen Rechtsrahmen stärker als bisher selbst Einfluss auf die Belegung der Kanäle nehmen kann. Für jede der drei Stufen ist ein Drittel der Kabelkapazität zur Verfügung zu stellen. Der früheren ersten Rangklasse entspricht nach dem Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrag auf der ersten Stufe der Must-carry-Bereich der gesetzlich bestimmten Programme des öffentlich-rechtlichen Rundfunks. Die Programme der öffentlich-rechtlichen Fernsehveranstalter sind zwingend in jedes Kabelnetz einzuspeisen. Hierzu zählt auch das im jeweiligen Land zugelassene regionale und lokale Fernsehprogramm. Davon erfasst sind das Erste Programm der ARD, das Dritte Programm der jeweiligen Landesrundfunkanstalt, das ZDF, der Kinderkanal, Phoenix, Arte, 3sat sowie die digitalen Bouquets²³ von ARD und ZDF. Außerdem ist ein analoger Kanal für die im jeweiligen Land zugelassenen lokalen und regionalen Fernsehprogramme sowie die Offenen Kanäle zur Verfügung zu stellen. Auf der zweiten Stufe kann der Kabelnetzbetreiber zu einem Drittel die Belegung selbst entscheiden, muss sich jedoch am Kriterium der herzustellenden Meinungsvielfalt orientieren (Must-carry-minus-Bereich). Damit dürfte zumindest für die größeren privaten Fernsehvollprogramme eine Übertragungspflicht bestehen. Der Betreiber hat den Belegungsplan der zuständigen Landesmedienanstalt nunmehr nur noch anzuzeigen. Entspricht er nicht den Vielfaltskriterien, wählt die zuständige Landesmedienanstalt die Programme nach Maßgabe des anzuwendenden Landesrechts aus. Dies wirft die Frage auf, wie im Konfliktfall vorzugehen sein wird. Bisher hatte die Landesmedienanstalt hier weitgehende Beurteilungsspielräume. Auf der letzten Stufe ist der Kabelnetzbetreiber nur mehr an die „allgemeinen Gesetze“, also auch allgemeines Wettbewerbsrecht nach dem GWB, gebunden, kann aber ansonsten frei über die ausgestrahlten Inhalte entscheiden.

Verkauf der regionalen Kabelnetzgesellschaften

34. Der Markt für Kabel-TV-Netze in Deutschland wird derzeit mit dem Verkauf der regionalen Kabelgesellschaften durch die Deutsche Telekom AG (DTAG) grundlegend umgestaltet. Im Februar 2000 verkaufte die DTAG 55 % der Anteile an der regionalen Kabelgesellschaft in Nordrhein-Westfalen an Callahan. Im Oktober 2001 wurde die veräußerte Kabel NRW durch Callahan in Ish

²³ Im Unterschied zur analogen Ausstrahlung, wie sie gegenwärtig noch dominiert, bedarf es für den Empfang von digitalen Programmen eines Decoders, um die verschlüsselt gesendete Information zu entschlüsseln. Die Unterscheidung zwischen analogem und digitalem Fernsehen knüpft also an die Übertragung an. Demgegenüber ist zwischen Free-TV und Pay-TV nach der kommerziellen Beziehung zwischen Fernsehanstalt, Bewerbswirtschaft und Zuschauer zu unterscheiden. Beim Pay-TV bezahlt der Endkunde unmittelbar für das Programm, während Free-TV durch Werbeeinschaltungen und/oder die öffentlich-rechtlich geschuldeten Rundfunkgebühren finanziert wird und der Endkunde mit seiner Zeit für das Ansehen dieser Werbung „bezahlt“. Da Pay-TV (noch) die praktisch häufigste Form eines digitalen Programmangebots darstellt, werden die Begriffe Pay-TV und Digitalfernsehen in der öffentlichen Diskussion mitunter fälschlich synonym gebraucht.

umbenannt. Im September 2001 erwarb Callahan die regionalen Kabelnetze in Baden-Württemberg. Auch hier behielt die DTAG eine Minderheitsbeteiligung von 45 %. In Hessen kam eine internationale Investorengruppe zum Zug, deren größter Partner der britische Konzern NTL mit 32,4 % der Anteile an dem Konsortium ist. Das gesamte Konsortium erwarb 65 % der Anteile an der regionalen Kabelgesellschaft.

35. Für die verbleibenden sechs Kabelregionen in 13 Bundesländern einigte sich die DTAG mit der Liberty Media Holding des US-Investors John Malone im September 2001 auf eine Übernahme von 100 % der Anteile für 5,5 Mrd. €. Liberty hat seinen Sitz in Colorado und hält gegenwärtig etwa 100 Beteiligungen in der Medien- und Kommunikationsindustrie mit Schwerpunkten in den Bereichen Programmproduktion, Kommunikation sowie Internetdienste. Am 22. Februar 2002 untersagte das Bundeskartellamt die geplante Fusion, da auf dem Einspeisemarkt, dem Signallieferungsmarkt und dem Endkundenmarkt eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der neuen Kabelgesellschaft zu erwarten sei. Liberty hatte außerdem geplant, allen Haushalten einen eigenen Decoder zur Verfügung zu stellen, der nicht über eine offene Schnittstelle verfügen sollte. Eine Genehmigung der Fusion wäre nur möglich gewesen, wenn Liberty nachgewiesen hätte, dass der Zusammenschluss auf anderen Märkten Verbesserungen bringe, welche die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung aufwiegen (Abwägungsklausel § 36 GWB).²⁴ Konkret war erwogen worden, dass ein zügiger Ausbau der Kabelnetze auf 862 Mhz sowie die Herstellung der Rückkanalfähigkeit verstärkten Wettbewerb im Bereich der Telefonie ermöglichen. Liberty hatte allerdings keine Zusagen gemacht, die nach Ansicht des Kartellamtes ausgereicht hätten, insbesondere die Reduzierung des Restwettbewerbs bei der Belieferung der Netzebene 4 auszugleichen.

36. Die geplante Übernahme der regionalen Kabelgesellschaften durch Liberty Media hat zu einer lebhaften öffentlichen Diskussion geführt. Die Protagonisten des öffentlich-rechtlichen und des privaten Rundfunks haben sich geschlossen ablehnend gegenüber der von Liberty zu erwartenden Geschäftspolitik geäußert.²⁵ Da Liberty Media durch vielfältige Verflechtungen Zugang zu einer breiten Palette an Inhalten hat, wurde befürchtet, dass Liberty diese eigenen Inhalte in seinem Programmangebot bevorzugen könnte. Die etablierten selbst weitgehend verflochtenen Fernsehsender sahen darin ein Potential zur Diskriminierung ihrer Programme im Kabelnetz des potentiellen neuen Eigentümers.

Gegenwärtig kann nur spekuliert werden, ob und wann andere Interessenten für die regionalen Kabelgesellschaften auf den Plan treten und welche Ziele potentielle neue Eigentümer mit der Übernahme verfolgen werden. Der Gesetzgeber hat mit den Änderungen des Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrags jedenfalls dafür Sorge ge-

tragen, dass Decoder für digitales Fernsehen über eine offene Schnittstelle verfügen müssen (§ 53 RStV). Außerdem gewährleistet das dreistufige Kabelbelegungsmodell in § 52 RStV Meinungspluralismus. An diese Bestimmungen wäre auch Liberty gebunden gewesen bzw. wird jeder neue Kabeleigentümer gebunden sein. Insofern erscheinen einige von den Protagonisten des öffentlich-rechtlichen und privaten Rundfunks geäußerte Bedenken gegenstandslos.

37. Die seit längerem geplante und von der Monopolkommission begrüßte Veräußerung der Kabel-TV-Netze durch die DTAG²⁶ ist im Berichtszeitraum in Gang gekommen. Es bleibt abzuwarten, ob und wann sie die nötigen Investitionen in das Breitbandkabel tätigen werden, um den erwünschten Infrastrukturwettbewerb zu ermöglichen.

38. Gegenwärtig liegen der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) eine Reihe von Beschwerden von Kabelfernsehkunden in Nordrhein-Westfalen vor. Insbesondere bemängeln die Zuschauer, dass die Kabelgebühren bis zu 30 % gestiegen seien. Gleichzeitig habe sich die Qualität der Übertragungsleistung eher verschlechtert; das von Ish betriebene Fernsehkabel weise häufig Programmausfälle auf, die mitunter erst nach Stunden behoben würden.

Die Beschwerden, die an die RegTP herangetragen werden, fordern im Hinblick auf die teilweise erheblichen Preissteigerungen eine telekommunikationsrechtliche Entgeltregelung für die Kabelrundfunkgebühren im Übertragungsgebiet von Ish. Hierfür ist zu prüfen, ob die Bedingungen für eine Entgeltregulierung nach dem TKG in diesem konkreten Fall erfüllt sind. Das Senden und Empfangen von Bildern und Tönen für die Öffentlichkeit entspricht der Definition einer Telekommunikationsdienstleistung gemäß § 3 Nr. 16 und 19 TKG. Schwieriger ist die Frage zu beantworten, ob Kabelfernsehen einen eigenen Markt bildet und somit der jeweilige Kabelbetreiber in seinem Gebiet ein De-facto Monopol genießt oder ob es Teil eines weiteren Marktes ist, dem auch Satellitenfernsehen angehört. Im ersten Fall wären die Voraussetzungen für das Eingreifen der Entgeltregulierung nach § 23 ff. TKG erfüllt. Unterstellt man jedoch einen gemeinsamen Markt für Kabel- und Satellitenfernsehen, entfällt für den Betreiber des Fernsehkabels die Marktbeherrschung und damit die Voraussetzung für eine Entgeltregulierung nach dem TKG.

Das Bundeskartellamt und die RegTP sind bisher in Anknüpfung an die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH) von einem eigenen Markt für Kabel-TV ausgegangen. Demgegenüber hat sich die Monopolkommission in ihrem Dreizehnten Hauptgutachten dafür ausgesprochen, den relevanten Markt weiter abzugrenzen und auch Satellitenfernsehen einzubeziehen. Die Monopolkommission ist der Meinung, dass die von Kartellamt und RegTP vorgenommene Marktabgrenzung überdacht werden

²⁴ Vergleiche Tz. 454 ff. in Kapitel IV.

²⁵ Vergleiche ARD/ZDF/VPRT: Technische und betriebliche Anforderungen an ein neues Breitband-Kabelverteilnetz in Deutschland, Stellungnahme vom 20. Juni 2001.

²⁶ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 645.

sollte, unter anderem auch deshalb, weil in den neuen Bundesländern Satelliten-TV gegenüber dem Kabel dominiert. Gleichwohl bestehen für Mieter, denen der Mietvertrag die Aufstellung von Satellitenantennen verbietet, erhebliche Barrieren für das Umsteigen auf Satelliten-TV. Unter der Voraussetzung, dass eine weitere Marktabgrenzung zugrunde gelegt wird, spricht sich die Monopolkommission gegen die telekommunikationsrechtliche Entgeltregelung des Breitbandkabels aus.

Verhältnis zwischen Kabelnetzbetreiber und Programmveranstalter

39. Mit dem Verkauf der Kabelnetze durch die DTAG ist ein Systemwechsel zu erwarten. Während bisher die DTAG ohne größere eigene Ansprüche eine Infrastruktur für die Programmanbieter bereitgestellt hat, gleichzeitig aber auch nicht bereit war, in diese Infrastruktur viel zu investieren, werden die neuen Kabelbetreiber der Netzebene 3 voraussichtlich eine aktivere Rolle bei der Zusammenstellung und Bündelung von Inhalten anstreben. Man wird den Netzbetreibern auch zugestehen müssen, dass sie ein berechtigtes Interesse daran haben, ihre Investitionen für den Kauf und Ausbau des Kabelnetzes abzudecken. Dies wird nicht zuletzt auch notwendig sein, um das multimediale Potential des Breitbandkabels tatsächlich umzusetzen.

40. Mit der Gesetzesänderung im Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrag hat eine gewisse Kräfteverschiebung hin zum Netzbetreiber stattgefunden. Die möglichen Interessengegensätze zwischen Kabelnetzbetreiber und Programmveranstalter sind im November 2000 erstmals konkret sichtbar geworden. Dem Kabelnetzbetreiber Primacom wurde gerichtlich untersagt, bestimmte Fernsehkanäle ausschließlich in seinem digitalen Bouquet und nicht gleichzeitig auch analog zu verbreiten, ohne dass dies mit den betroffenen Fernsehsendern ausdrücklich geregelt worden wäre. Die Sender haben ein Interesse daran, das bisherige System beizubehalten, das ihnen erheblichen Einfluss auf das Angebot des Netzbetreibers sichert. Für die Kabelnetzbetreiber bestehen wiederum ökonomische Anreize, eine differenzierte Marketingstrategie zu verfolgen, die das Verhältnis zwischen Erlös pro Kabelanschluss und der Anzahl der Teilnehmer optimiert. Gerade Kabelnetzbetreiber, die auch selbst über attraktive Inhalte verfügen, werden in der Lage sein, für den individuellen Zuschauer passgenaue Programmangebote zu erstellen. Geht man davon aus, dass die Netzbetreiber über eine breite Palette eigener und fremder attraktiver Inhalte verfügen, so können sie daraus differenzierte und individualisierte Bouquets bündeln. Diese haben gegenüber einheitlichen Programmpaketen den Vorteil, dass sie insgesamt ein potentiell breites Publikum erreichen, während ein Einheitsprogrammpaket aufgrund der zunehmend differenzierten Sehgewohnheiten immer weniger Zuschauer erreicht. Den Programmveranstaltern ist es damit möglich, für bestimmte Zielgruppen ein passgenaues Programm zu erstellen. Gleichzeitig ist durch das Dreistufenmodell in Artikel 52 RStV Meinungsvielfalt gewährleistet.

41. Schon im bisher rein öffentlich-rechtlichen System der Kabelbelegung sind Ansätze zur Preisdifferenzierung

entstanden. So hatte die Deutsche Telekom AG dem Programmveranstalter MTV für die unverschlüsselte Verbreitung des Programms in ihren Kabelnetzen Entgelt bezahlt, weil dieses als besonders attraktiv für junge Fernsehzuschauer gilt. Demgegenüber haben Betreiber der Netzebene 4 von dem Pay-TV-Programm Premiere für die Einspeisung in größeren Wohnanlagen ein zusätzliches Entgelt verlangt mit dem Argument, das Programm werde nur von einem Teil der Mieter genutzt. Der Rechtsstreit wurde schließlich vom BGH dahingehend entschieden, dass die Differenzierung zulässig und nicht als Verstoß gegen das Diskriminierungsverbot zu werten ist.

42. Durch den Vierten Rundfunkänderungsstaatsvertrag ist in § 52 RStV eine bewusste Harmonisierung des Rundfunkrechts mit dem Kartellrecht erfolgt, was durchaus als Innovation anzusehen ist. Damit wird auf den sich abzeichnenden Wegfall der Kanalknappheit reagiert und für den Kabelnetzbetreiber ein größerer Spielraum eröffnet, über die Kabelbelegung zu entscheiden. Außerhalb des Must-carry-Bereichs und des Must-carry-minus-Bereichs ist der Betreiber nur noch an die allgemeinen Gesetze, insbesondere das allgemeine Kartellrecht, gebunden. Dies ist insofern zu befürworten, als es dem Umstand Rechnung trägt, dass mit der steigenden Zahl der Frequenzen die Bedeutung der Regulierung der Kabelbelegung sinken wird. Gleichzeitig ist mit der Annäherung von Medien- und Kartellrecht davon auszugehen, dass Konflikte zwischen beiden Bereichen in Zukunft weniger häufig auftreten werden.

Vergabe digitaler Rundfunkfrequenzen

43. Mit der Digitalisierung des terrestrischen Fernsehens geht auch eine umfassende Neuordnung des Frequenzspektrums einher. Dabei stellt sich die Frage, ob das bisherige System der Frequenzvergabe im Wege von Auswahlverfahren beibehalten werden soll. Gegenwärtig entscheiden die Länder im Rahmen der sog. Frequenzoberverwaltung über die Verteilung freier Übertragungskapazitäten zwischen den öffentlich-rechtlichen und den kommerziellen Fernsehveranstaltern. Die Entscheidungskriterien sind gesetzlich festgelegt und orientieren sich am Pluralismusgebot.

Durch verbesserte Kompressionsverfahren benötigen in Zukunft digitale Fernsehkanäle für die gleiche Programmzahl nur etwa ein Viertel des derzeit analog genutzten Frequenzspektrums. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob an der Verteilung von Fernsehfrequenzen durch Auswahlverfahren unter den Bedingungen des Digitalfernsehens festgehalten werden sollte. So sind etwa in die USA seit 1997 Versteigerungen der Rundfunkfrequenzen gesetzlich vorgeschrieben. Für ein Auktionsmodell spricht insbesondere die Transparenz eines solchen Verfahrens, da das finanzielle Höchstgebot unmittelbar ersichtlich und nachprüfbar ist. Gleichzeitig ist dieses Verfahren auch effizient für die Verwaltung, weil es sehr viel zügiger durchzuführen ist als eine notwendigerweise an inhaltlichen Kriterien orientierte Auswahl. Grundsätzlich erhält damit derjenige Bewerber die Lizenz, der ihr die höchste wirtschaftliche Bedeutung zumisst. Andererseits bringen Frequenzauktionen aber auch

manche Nachteile mit sich. So bedeutet der Lizenzerwerb für den Käufer eine erhebliche finanzielle Belastung, zusätzlich zu den notwendigen Investitionen in die Infrastruktur. Dies betrifft zumindest mittelbar auch den Verbraucher, der als Endabnehmer diese Kosten mitträgt. Das Höchstgebot als einziges Auswahlkriterium berücksichtigt darüber hinaus auch keinerlei inhaltliche Aspekte, lässt also bei Rundfunkanbietern insbesondere pluralistische Gesichtspunkte unbeachtet. Vorbehalte gegen Auktionsmodelle lassen sich nach Ansicht der Monopolkommission dadurch ausräumen, dass man der faktisch vorhandenen Zahl der Frequenzen Rechnung trägt und ihr Ausmaß nicht künstlich verknüpft.

44. Die EU-Kommission hat dem Rat für Kultur und Medien am 23. November 2000 ihre Ansichten unter anderem bezüglich der Vergabe digitaler Rundfunkfrequenzen mitgeteilt. Dabei hat sie ausgeführt, dass die Mitgliedstaaten auch in Zukunft in Übereinstimmung mit dem Gemeinschaftsrecht Frequenzbereiche für öffentlich-rechtliche Anbieter reservieren sowie Frequenzen nach legitimen Zielen einer audiovisuellen Politik vergeben können. Im Rahmen derartiger Vorschriften ist dem Netzbetreiber für die „Must-carry“-Verpflichtung eine angemessene Entschädigung zu bezahlen.

45. Nach Beschluss der Bundesregierung vom 17. Dezember 1997 soll der bisherige analoge Empfang bis spätestens 2010 auf digitale Übertragung umgestellt werden. Die RegTP hat am 3. April 2002 Eckpunkte für die telekommunikationsrechtlichen Aspekte der Vergabe digitaler terrestrischer Rundfunkfrequenzen veröffentlicht.²⁷ Vorgesehen ist ein zweistufiges Vergabeverfahren, da in manchen Versorgungsbereichen mit mehr Frequenzanträgen als verfügbaren Frequenzen zu rechnen ist. Die RegTP wird dann Ausschreibungsverfahren mit Anhörungen und einer abschließenden Entscheidung der Präsidentenkammer durchführen. Diese Frequenzuteilungsverfahren werden erst durchgeführt, nachdem die Länder die Versorgungsbereiche für digitalen Rundfunk festgelegt haben. Auch die konkrete Ausgestaltung der Verfahren fällt in den Kompetenzbereich der Länder. Bisher bestimmt lediglich der durch den Fünften Rundfunkänderungsstaatsvertrag eingefügte § 51 a, dass über die Zuweisung digitaler terrestrischer Übertragungskapazitäten nach Landesrecht die Fernsehveranstalter mit denjenigen Programmen vorrangig zu berücksichtigen sind, die gegenwärtig in dem entsprechenden Versorgungsgebiet analog verbreitet werden. Sobald entsprechende Vorgaben der Länder vorliegen, wird die RegTP die Vergabeverfahren anhand der von den Ländern festgelegten Kriterien durchführen. Die Eckpunkte selbst behandeln einerseits technische Aspekte, wie etwa die zur Verfügung stehenden Frequenzbereiche; andererseits legen sie den Ablauf des Ausschreibungsverfahrens fest.

²⁷ Eckpunkte zur Vergabe von Frequenzen für die terrestrische digitale Übertragung von Rundfunk, insbesondere Fernseh Rundfunk, und darüber hinaus Mediendiensten und Telediensten, Amtsblatt der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post, Nr. 6 vom 3. April 2002, S. 499.

Der Fünfte Rundfunkänderungsstaatsvertrag

46. Seit 1. Januar 2001 ist der Fünfte Rundfunkänderungsstaatsvertrag vom 26. September 2000 in Kraft. Es wurden sämtliche DM-Beträge in den rundfunkrechtlichen Staatsverträgen auf Euro umgestellt; die Rundfunkgebühr beträgt nunmehr pro Monat 16,15 €. Damit sind die Beiträge für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk seit 1990 um rund 66 % gestiegen, die Lebenshaltungskosten zogen im gleichen Zeitraum um knapp 25 % an.²⁸ Die Finanzausgleichssumme bis zum 1. Januar 2006 wird auf 1 % des ARD-Nettogebührenaufkommens abgeschmolzen. Ein neu angefügter § 3 Abs. 6 Satz 2 stellt klar, dass Programmankündigungen für jugendgefährdende Sendungen demselben Recht unterliegen wie die Sendung selbst, d. h. muss die Sendung wegen der Ausstrahlung zu einer frühen Tageszeit verschlüsselt ausgestrahlt werden, gilt dies auch für die Sendungsankündigung. Das Recht der Kurzberichterstattung wurde aufgrund der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts vom 17. Februar 1998²⁹ geändert. Für die Kurzberichterstattung über berufsmäßig durchgeführte Veranstaltungen kann der Veranstalter vom Rundfunkunternehmer nunmehr ein „billiges Entgelt“ verlangen (§ 5 Abs. 7 RStV). Aufgehoben wurde ein Werbeverbot für Rundfunkprogramme, die nach dem Landesrecht in einem vereinfachten Zulassungsverfahren eine Erlaubnis erhalten können. Es hatte sich als hinderlich bei der Finanzierung entsprechender Sendungen erwiesen. Mit der neu eingefügten Bestimmung in § 46 a RStV wurde der von Artikel 20 der EG-Fernsehrichtlinie eröffnete Gestaltungsspielraum genutzt, wonach Ausnahmen von den Werbebestimmungen der Richtlinie für regionale und lokale Fernsehveranstalter zulässig sind.

Internetrundfunk und Gebührenpflicht

47. Mit dem Fünften Rundfunkänderungsstaatsvertrag wurde das Moratorium für die Gebührenpflichtigkeit des Internetrundfunks um ein Jahr bis Ende 2004 verlängert. Neben dem Internetrundfunk wird nach der Versteigerung der UMTS-Lizenzen auch der Empfang von Rundfunk mittels Mobiltelefonen der dritten Generation („3G-Handys“) möglich. Grundsätzlich sind Internet-PCs und 3G-Handys als Rundfunkempfangsgeräte zu qualifizieren. Nach dem geltenden Rundfunkgebührenrecht kommt es nämlich nicht auf die tatsächliche Nutzung des Geräts zum Rundfunkempfang, sondern lediglich auf seine abstrakte Eignung an (Vorhaltegebühr). Beim Empfang von Rundfunk über Live-Stream schaltet sich der Empfänger am Computer unmittelbar in ein Fernsehprogramm ein, dass er gleichzeitig via Kabel, Satellit oder terrestrisch empfangen könnte. Für dieses „Fernsehen via Internet“ sind hohe Datenübertragungsraten notwendig, um ein störungsfreies Bild zu gewährleisten. Ausserdem bedarf es einer speziellen Software zum Abspielen des Programms.

²⁸ iwd – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, Jg. 27, Nr. 7 vom 15. Februar 2001, S. 1.

²⁹ BVerfGE 97, 228.

Zwar werden hierbei die Daten auf den Computer heruntergeladen und zwischengespeichert, das Programm selbst kann jedoch mit einer minimalen Zeitverzögerung empfangen werden. Insofern bietet Live-Stream dem Zuschauer keine Möglichkeit der Einflussnahme auf den zeitlichen Ablauf des Programms. Damit sind die Kriterien der Allgemeinheit des Adressatenkreises sowie der rundfunkspezifischen Verbreitung gemäß der Definition von Rundfunk im Sinne des Rundfunkstaatsvertrags erfüllt. Das allgemeine Kommunikationspotential des Internet, insbesondere die Möglichkeit, zeitlich unabhängig auf eine Vielzahl von Programmen zugreifen zu können bzw. interaktiv mit den angebotenen Inhalten zu verfahren, wird durch den Live-Stream gerade nicht realisiert. Der Zuschauer ist, wie beim „klassischen Fernsehen“ auf bestimmte Sendezeiten festgelegt und kann auf das Programm keinen Einfluss nehmen.

Insgesamt verschmilzt auch die Unterscheidung zwischen Verteildiensten (klassischer Rundfunk), Zugriffsdiensten und Abrufdiensten. Beim Internetrundfunk werden die Datenpakete im PC zwischengespeichert und damit aufgezeichnet. Die Darstellung der Inhalte erfolgt aus technischen Gründen zwar etwas zeitverzögert, sie ist gegenüber konventionellen Übertragungswegen aber gleichwertig. Der verfassungsrechtliche Rundfunkbegriff ist weit genug, um Rundfunk als Live-Stream sowie über rundfunktaugliche Telekommunikationsgeräte zu erfassen. Da es nach der herrschenden Rechtsauffassung nicht auf die tatsächliche Nutzung der Geräte, sondern auf ihre Nutzungstauglichkeit ankommt, wäre damit jeder PC mit Internetanschluss und – in Zukunft – jedes entsprechende Handy als Rundfunkempfangsgerät gebührenpflichtig. In der Praxis bedeutet dies eine Ausweitung der Gebührenpflicht insbesondere auf jene, die PCs und Handys zu geschäftlichen Zwecken benutzen. Eine solche Ausweitung ist abzulehnen. Es kann nicht dem ursprünglichen Willen des Gesetzgebers entsprechen, dass nunmehr jedes Gerät, das unter anderem auch noch in einem weiteren Sinn rundfunktauglich ist, der Gebührenpflicht unterstellt wird. Das Problem kann auf Dauer nicht durch ein Gebühren-Moratorium gelöst werden, sondern muss grundsätzlich angegangen werden. Gegenwärtig wird diskutiert, das System der Rundfunkgebührenerhebung auf eine Bürger- oder Haushaltsabgabe umzustellen, womit für private Haushalte das Problem der Gebührenpflicht von PC/Handy entschärft würde. In Anbetracht der mit einer Ermittlung des tatsächlichen Gebrauchs aller rundfunktauglichen Geräte verbundenen Schwierigkeiten befürwortet die Monopolkommission eine solche Umstellung. Die Höhe der Gebühr sollte die effiziente Durchführung des öffentlich-rechtlichen Auftrags gewährleisten.

48. Bezüglich der Online-Aktivitäten des öffentlich-rechtlichen Rundfunks hat die Kommission zur Ermittlung des Finanzbedarfs der Rundfunkanstalten (KEF) die von der ARD geforderten zusätzlichen Finanzmittel von über 100 Mio. € zum Ausbau ihres Internetauftritts abgelehnt. Sie fordert überdies alle öffentlich-rechtlichen Sender auf, ein Konzept mit klaren Kriterien für die Begrenzung und Konzentration auf programmbegleitende Aktivitäten vorzulegen.

Europarechtliche Entwicklungen

49. Mit der Richtlinie 2000/52/EG der Kommission vom 26. Juli 2000 zur Änderung der Richtlinie 80/723/EWG über die Transparenz der finanziellen Beziehungen zwischen den Mitgliedstaaten und den öffentlichen Unternehmen („Transparenzrichtlinie“)³⁰ werden die Mitgliedstaaten verpflichtet, für finanzielle Transparenz in ihren öffentlichen Unternehmen zu sorgen. Erfasst sind sämtliche regionalen und lokalen Ebenen sowie die Gebietskörperschaften. Die Mitgliedstaaten gewährleisten, dass eine getrennte Buchführung Kosten und Erlöse von Tätigkeiten, die im allgemeinen wirtschaftlichen Interesse stehen, klar gegenüber sonstigen Tätigkeiten ausweist. Die Transparenzrichtlinie gilt nicht für Unternehmen mit einem Jahresnettoumsatz von weniger als 40 Mio. €. Getrennte Buchführung ist nicht erforderlich, sofern Entgelte für Dienstleistungen im allgemeinen wirtschaftlichen Interesse für einen angemessenen Zeitraum in einem transparenten, nichtdiskriminierenden Verfahren festgesetzt wurden. Diese Bestimmungen sollen die – bislang weitgehend einzelfallbezogen beantwortete – Frage nach der Vereinbarkeit der Finanzierung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks mit dem Beihilferegime des EGV klären.

50. In den letzten Jahren wurde eine Fülle von Beschwerden europäischer Privatfernseher an die EU-Kommission herangetragen. In den Fällen BBC News 24 und einer Beschwerde eines portugiesischen kommerziellen Rundfunkveranstalters befand die Kommission, dass eine bloße Kostenkompensation öffentlich-rechtlicher Rundfunkanstalten nicht den Beihilfetatbestand in Artikel 87 EGV erfülle. Es mangle an der in dieser Bestimmung geforderten Begünstigung des Gebührenempfängers. Mit seinem Urteil im Verfahren SIC³¹ hat das Gericht erster Instanz (EuG) abweichend vom Standpunkt der Europäischen Kommission nun festgehalten, dass auch eine bloße Kostenerstattung als Beihilfe im Sinne von Artikel 87 EGV zu qualifizieren sei. Das EuG ist damit der Meinung der EU-Kommission nicht gefolgt; allerdings ist die Frage, ob durch die Gebühren lediglich die Kosten der öffentlich-rechtlichen Sender ausgeglichen werden, relevant für die Genehmigung einer Beihilfe.

51. Neben Artikel 87 ist für das öffentlich-rechtliche Fernsehen aber auch Artikel 86 Abs. 2 EGV zu beachten. Dieser enthält eine begrenzte Ausnahme von den Wettbewerbsvorschriften für Unternehmen, denen bestimmte Sonderaufgaben übertragen wurden. Erfasst sind Unternehmen, die mit Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse betraut sind. Für diese sind punktuelle Ausnahmen von den Wettbewerbsbestimmungen gestattet. Die Prüfung der Voraussetzungen für die Anwendung der Ausnahme bedarf einer eingehenden Analyse der Erfordernisse der Aufgabenerfüllung und ihrer Auswirkungen auf die Handlungen der Unternehmen. Durch den Vertrag von Amsterdam wurde überdies Arti-

³⁰ ABl. EG Nr. L 193 vom 29. Juli 2000, S. 75.

³¹ EuG, Urteil vom 5. Oktober 2000, Rs. T-46/97, noch nicht veröffentlicht, abrufbar unter http://curia.eu.int/en_jurisp/index.htm.

kel 16 EGV eingeführt, der die besondere Bedeutung von Leistungen im allgemeinen wirtschaftlichen Interesse (Daseinsvorsorge) hervorhebt.³²

52. Auch die Tätigkeit öffentlich-rechtlicher Fernsehanstalten ist zu den Leistungen der Daseinsvorsorge zu zählen.³³ Eine Grenze findet die Ausnahme der Artikel 86 Abs. 2 EGV, wenn sie die Entwicklung des Handelsverkehrs in einem Ausmaß beeinträchtigt, das dem Interesse der Gemeinschaft zuwiderläuft.

Konvergenz

53. Dem Thema der Medienkonvergenz hat sich die Monopolkommission bereits wiederholt in der Vergangenheit gewidmet.³⁴ Mit zunehmender Austauschbarkeit von Medieninhalten, Übertragungswegen und Endgeräten wird die eindeutige Zuordnung zu einer klassischen Medienkategorie aufgehoben. Mittlerweile gibt es auch erste konkrete Erfahrungen mit der Mediennutzung durch die Rezipienten. So wird inzwischen ein inhaltliches Sendekonzept parallel in Fernsehen und Online verwertet.³⁵ Aus der Nutzung durch die Empfänger lässt sich nun auch konkret auf die Definition gemeinsamer oder getrennter Märkte für verschiedene Medien bzw. bestimmte Programme schließen.

Konzentration

54. Mit dem Dritten Rundfunkänderungsstaatsvertrag war in §§ 25 ff. RStV eine medienrechtliche Konzentrationskontrolle nach dem Zuschaueranteilsmodell eingeführt worden. Die Kommission zur Ermittlung der Konzentration im Medienbereich (KEK) wurde als Organ zur Erfüllung dieser speziellen Konzentrationskontrolle eingerichtet.³⁶ Der Tatbestand der vorherrschenden Meinungsmacht gemäß § 26 Abs. 2 Satz 1 RStV verlangt einen Zuschaueranteil von 30 %. Unter bestimmten Umständen kann vorherrschende Meinungsmacht auch bei einer bloß geringfügigen Unterschreitung dieses Prozentsatzes bestehen. Im Berichtszeitraum wurde beherrschende Meinungsmacht nicht festgestellt. Es bestand nach Zuschaueranteilen ein annäherndes Gleichgewicht zwischen den öffentlich-rechtlichen und den privaten Rundfunkprogrammen.

55. Bundesweites Privاتفernsehen ist nach wie vor durch das Bestehen verschiedener Veranstaltergruppen gekennzeichnet. Diese Gruppen ergeben sich nach den Kriterien des § 28 RStV und sind nicht als Konzerne im aktienrechtlichen Sinn zu verstehen. Demnach sind einem Unternehmen sämtliche Programme zuzurechnen, die es selbst veranstaltet oder die von einem Unternehmen ver-

anstaltet werden, an dem es unmittelbar mit mehr als 25 % beteiligt ist.

56. Seit Jahren sind auf dem deutschen kommerziellen Free-TV-Markt vor allem zwei Sendergruppen von Bedeutung: der Bertelsmann-Konzern mit den Programmen RTL, RTL II, Super RTL und Vox sowie die Kirch-Gruppe mit den Sendern SAT.1, ProSieben, Kabel 1, N24 und DSF. Die Märkte für Free-TV und Fernsehwerbung in Deutschland sind hochkonzentriert; es besteht ein hohes Maß an horizontaler, vertikaler und diagonaler Konzentration.

57. Im Juni 2000 gab die EU-Kommission die Übernahme der britischen Fernsehproduktionsgesellschaft Pearson TV durch die von Bertelsmann und der Groupe Bruxelles Lambert kontrollierten CLT-UFA frei, da es zu keiner nennenswerten Erhöhung der Marktanteile kam.³⁷ Im Mai 2001 genehmigte die EU-Kommission nach dem vereinfachten Verfahren die Übernahme von – neben der bereits bestehenden 30 %igen Beteiligung – weiteren 37 % der RTL-Group durch den Bertelsmann Konzern von der Groupe Bruxelles Lambert.³⁸ Im Gegenzug dazu erhielt Letztere 25,1 % an der Bertelsmann AG.

58. Mit der Verschmelzung von ProSieben und Sat. 1 zur ProSiebenSat.1 Media AG ergeben sich aus wettbewerblicher Sicht keine großen Änderungen. Bereits vor der formellen Fusion haben das Bundeskartellamt, die KEK und die EU-Kommission richtigerweise beide Gruppen aufgrund mehrfacher Verflechtungen als verbundene Unternehmen betrachtet.³⁹ Für den Referenzzeitraum September 1999 bis August 2000 erzielten die der Gruppe zuzurechnenden Programme nach Feststellung der KEK einen Zuschaueranteil von 26,39 %. Allein aus der möglichen verstärkt zentralen Lenkung des neu entstandenen Konzerns könne aber nicht auf eine zusätzliche Beeinträchtigung der Meinungsvielfalt geschlossen werden; die KEK hatte folglich keine Bedenken gegen den Zusammenschluss. Allenfalls kann zukünftig der ohnehin geringe Binnenwettbewerb weiter abnehmen.

Pay-TV

59. Der Vierte Rundfunkänderungsstaatsvertrag sieht in § 53 ausdrücklich vor, dass Decoder nunmehr über zugangsoffene Schnittstellen verfügen, welche Dritten Herstellung und Betrieb eigener Anwendungen erlauben. Dies bedeutet eine Verschärfung gegenüber der bisherigen Verpflichtung, allen Fernsehveranstaltern zu chancengleichen, angemessenen und nichtdiskriminierenden Bedingungen technische Dienste zum Empfang des Fernsehprogramms mittels Decoder anzubieten. Auch für Navigatoren gilt, dass sie die Auswahl der Fernsehprogramme

³² Vergleiche Tz. 95 ff.

³³ Vergleiche Rs. 155/73, Sacchi, Slg. 1974, 407.

³⁴ Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/95, Baden-Baden, Tz. 729 ff.

³⁵ Vergleiche Trepte, S., Baumann, E., Borges, K., „Big Brother“: Unterschiedliche Nutzungsmotive des Fernseh- und Webangebots?, in: Media Perspektiven 12/2000, S. 550 ff.

³⁶ Vergleiche Monopolkommission, Marköffnung umfassend wirklichen, Hauptgutachten 1996/97, Baden-Baden, Tz. 487 ff.

³⁷ Entscheidung vom 29. Juni 2000, COMP/M.1958 Bertelsmann AG/ Groupe Bruxelles Lambert SA/Pearson Television, ABl. EG Nr. C 180 vom 26. Juli 2001, S. 14.

³⁸ Entscheidung vom 11. Mai 2001, COMP/M.2407 Bertelsmann AG/ RTL Group, ABl. EG Nr. C 291 vom 17. Oktober 2001, S. 5.

³⁹ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/99, a. a. O., Tz. 615.

nichtdiskriminierend steuern müssen.⁴⁰ So muss im ersten Nutzungsschritt auf das öffentlich-rechtliche und das kommerzielle Programmangebot gleichgewichtig hingewiesen werden. Auch die Dienste zur Bündelung und Vermarktung von Programmen sind erstmals in § 53 RStV geregelt. Demnach darf ein Anbieter, der bei der Bündelung und Vermarktung von Programmen eine marktbeherrschende Stellung innehat, andere Anbieter, die den entsprechenden Dienst nachfragen, nicht unbillig behindern oder diskriminieren. Hier hat der Gesetzgeber das Diskriminierungsverbot von § 20 GWB bzw. § 33 TKG rundfunkspezifisch ausgeformt. Bei dauernden Verstößen gegen § 53 RStV kann die zuständige Landesmedienanstalt mit Bescheid Auflagen vorsehen oder den Dienst vollständig untersagen.

60. Für das Pay-TV ist nach wie vor die von der Kirch-Gruppe beherrschte Premiere Medien GmbH & Co. KG der einzige Anbieter in Deutschland. Zur Zeit hält die von Rupert Murdoch kontrollierte BSkyB Group 22,03 % an Kirch Pay-TV. Die EU-Kommission hatte mit ihrer Entscheidung vom 21. März 2000⁴¹ die Übernahme von 24 % der Anteile von Kirch Pay-TV durch BSkyB unter Auflagen genehmigt. Im Gegenzug erwarb Kirch 4,3 % an BSkyB. Die Auflagen sahen vor, dass konkurrierende Plattformanbieter Zugang zu Kirchs Pay-TV-Diensten erhalten und in Zukunft MHP das Standard-Betriebssystem der d-box wird. Gegen diese Entscheidung erhob die ARD Klage beim Gericht erster Instanz, die zur Zeit anhängig ist.⁴²

Ordnungspolitische Aspekte der Fernsehrechtevermarktung

61. Am 8. April 2002 hat die mit etwa 6,5 Mrd. € verschuldete KirchMedia beim Amtsgericht München einen Insolvenzantrag in Eigenverwaltung gestellt. Anfang Mai 2002 folgte ein Insolvenzantrag der Kirch Pay-TV. Im Zuge des Insolvenzverfahrens werden die Gläubigerbanken eine Auffanggesellschaft gründen, die das Tagesgeschäft der KirchMedia zumindest in Teilen weiterführt. Schon im Vorfeld der Insolvenz hatte eine lebhafte öffentliche Diskussion über ihre Ursachen und die zu erwartenden Auswirkungen einer potentiellen Übernahme des Unternehmens oder von Teilbereichen durch ausländische Medienunternehmen stattgefunden. Über die weitere Entwicklung der Mediengruppe kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt nur gemutmaßt werden. Die Monopolkommission vertritt jedoch grundsätzlich die Ansicht, dass bei einer Konsolidierung der Kirch-Gruppe sowie allenfalls anstehenden Verkäufen einzelner Unternehmenszweige der bereits bestehende hohe Konzentrationsgrad auf dem deutschen Medienmarkt berücksichtigt werden muss. Etwaige nun auf diesen Markt drängende Interessenten, auch solche aus dem Ausland, sollten daher nicht von vornherein ausgeschlossen werden.

Zu KirchMedia gehört neben dem Filmrechtehandel und der Filmproduktionsgesellschaft TaurusProduktion insbesondere auch der Handel mit Sportrechten. Der Film- und Sportrechtehandel werden häufig als das „gesunde Kerngeschäft“ der KirchMedia bezeichnet. Vor Stellung des Insolvenzantrags wurden die mit etwa 2 Mrd. € bezifferten Rechte an der Rundfunkausstrahlung der Fußball-WM auf die Gesellschaft Kirch Sport in der Schweiz übertragen. Damit sollte erreicht werden, dass die Lizenzen in der Verfügung von Kirch verbleiben und nicht in die Konkursmasse fallen. Für die Ausstrahlungsrechte an der Fußballbundesliga bezahlte die Kirch-Gruppe zuletzt mehr als 350 Mio. € pro Saison. Die Auswirkungen der Insolvenz der Muttergesellschaft KirchMedia auf die anderen Teile der Kirch-Gruppe ist noch nicht abzuschätzen, da die vielfachen Verflechtungen und In-sich-Geschäfte von der Insolvenzverwaltung erst gesichtet werden müssen. Es wird jedoch teilweise erwartet, dass die Zahlungen für diese Rundfunkrechte an die Fußballvereine verringert werden bzw. zeitweise ganz entfallen. Selbst wenn der Sportrechtehandel gegebenenfalls von einem neuen Eigentümer weiter betrieben werden sollte, ist doch mit einer Übergangsphase der Unsicherheit zu rechnen.

62. In diesem Zusammenhang soll noch einmal auf die Ausführungen hingewiesen werden, die die Monopolkommission in ihrem Zwölften Hauptgutachten anlässlich der durch die GWB-Novelle eingefügten Bereichsausnahme für den Sport gemacht hat.⁴³ Der neue § 31 GWB normiert, dass das Kartellverbot in § 1 GWB keine Anwendung findet auf die zentrale Vermarktung von Rechten an der Fernsehübertragung satzungsgemäß durchgeführter sportlicher Wettbewerbe durch Sportverbände. Die Monopolkommission hat diese dem Wettbewerbsprinzip widersprechende Sonderregelung kritisiert und darauf hingewiesen, dass aufgrund der zunehmenden Kommerzialisierung des Profisports der wirtschaftliche Wettbewerb auf den betroffenen Märkten zu schützen ist. Das legitime Ziel der Vereine, einen ausreichenden Finanzausgleich zwischen wirtschaftlich verschieden starken Clubs zu erreichen, hätte auch durch eine kartellrechtsneutrale Lösung erzielt werden können.

Die Monopolkommission hat insbesondere auch auf die Gefahr der Verstärkung konzentrativer Tendenzen auf dem Fernsehmarkt hingewiesen.⁴⁴ Einer kollektiven Vermarktung auf Seiten der Fußballverbände steht vielfach exklusiver Rechteerwerb durch die Rechteagenturen gegenüber. Unter diesen Marktbedingungen ist die Aufrechterhaltung von Wettbewerb um Übertragungsrechte häufig auf den Zeitpunkt der Rechteakquisition beschränkt. Mehr Wettbewerb bei der Vermarktung von Übertragungsrechten würde eine Verbesserung der Marktzugangs für kleinere Rechteagenturen und Fernsehveranstalter bedeuten und der fortschreitenden Verknappung und Verteuerung der Übertragungsrechte entgegenwirken.

⁴⁰ Hiervon nicht erfasst sind elektronische Programmführer (Electronic Program Guide, EPG).

⁴¹ IV/M.0037 BSkyB/Kirch Pay TV, ABl. EG Nr. C110 vom 15. April 2000, S. 45.

⁴² Rs. T-158/00, ABl. C 247 vom 26. August 2000, S. 32.

⁴³ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/97, a. a. O., Tz. 101.

⁴⁴ Ebenda.

63. Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen um die Kirch-Gruppe hält es die Monopolkommission für notwendig, ihre Vorbehalte gegenüber einer Bereichsausnahme für die Vermarktung von Sportrechten zu erneuern. § 31 GWB sollte entfallen. Seine negativen Auswirkungen sind inzwischen hinlänglich deutlich geworden. Dem gesetzlich abgesegneten Vermarktungskartell der Vereine steht auf der Marktgegensseite die Kirch-Gruppe als Defacto-Monopolist gegenüber. Mit ihrer Insolvenz ist das gesamte System der Vermarktung in Frage gestellt. Insbesondere ist ungewiss, ob und wie die Ansprüche der Vereine durch Kirch bedient werden, so dass das erklärte Ziel des § 31 GWB, nämlich insbesondere auch kleineren Vereinen sichere Einnahmequellen zu verschaffen, nicht erreicht wurde. Das Vermarktungskartell hat vielmehr dazu geführt, dass den Fußballverbänden Spielräume eröffnet wurden, die Präferenzen ihrer Zuschauer zu missachten. So wurde die Erstausstrahlung von Bundesligaspielen auf einen Termin nach 20 Uhr verlegt. Gleichzeitig hat die Zentralvermarktung von Übertragungsrechten zu einem spürbaren Anstieg der Gehälter besonders leistungsstarker Fußballspieler geführt, während der Breitensport und die Nachwuchsarbeit weniger als angenommen profitieren konnten. Die Insolvenz von Kirch ist nicht zuletzt ein Indiz dafür, dass die Preise für Sportübertragungsrechte durch die Konzentration auf beiden Marktseiten ein Niveau erreicht haben, auf dem sie durch die Einnahmen aus den entsprechenden Rundfunksendungen nicht mehr gedeckt werden können. In einem von Wettbewerb gekennzeichneten Verwertungsmarkt könnten die Rundfunkveranstalter auf andere Rechteanbieter ausweichen und wären nicht ausschließlich auf ein Unternehmen angewiesen.

4. Die Novelle des Energiewirtschaftsgesetzes vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklung

64. Der Deutsche Bundestag hat kürzlich das Erste Gesetz zur Änderung des Gesetzes zur Neuordnung des Energiewirtschaftsgesetzes beschlossen. Es dient der Umsetzung der EG-Richtlinie 98/30/EG betreffend gemeinsame Vorschriften für den Erdgasbinnenmarkt, geht freilich zum Teil darüber hinaus und sieht in zwei Punkten Regelungen vor, die auf erhebliche wettbewerbspolitische und europarechtliche Bedenken stoßen. Diese betreffen eine Einschränkung der Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und die Ausgestaltung von sog. „Reziprozitätsklauseln“ für die nationale Markttöffnung in der Energiewirtschaft.

Missbrauchsaufsicht

65. Nach dem Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) haben die Betreiber von Stromversorgungsnetzen und – in der jetzt beschlossenen Neufassung – auch von Gasversorgungsnetzen diese Netze anderen Unternehmen nach den Prinzipien des verhandelten Netzzugangs zur Verfügung zu stellen. Die Zugangsbedingungen dürfen dabei nicht ungünstiger sein als die, die für verbundene Unternehmen des eigenen Konzerns gelten. Zusätzlich wird in der jetzt beschlossenen Neufassung des Gesetzes gefordert, dass

die Zugangsbedingungen „guter fachlicher Praxis“ entsprechen. Solche „Bedingungen guter fachlicher Praxis“ dienen ... der Gewährleistung wirksamen Wettbewerbs.“ Wenn die Netzbetreiber die jeweilige Verbändevereinbarung einhalten, wird bis Ende 2003 vermutet, dass die entsprechenden Zugangsverträge den Bedingungen „guter fachlicher Praxis“ entsprechen, folglich also wirksamem Wettbewerb dienen. Die wettbewerbsrechtliche Missbrauchskontrolle über marktbeherrschende Unternehmen (§§ 19 Abs. 4 und 20 Abs. 1 GWB), die bislang ohne Einschränkung „unberührt blieb“, soll in Zukunft nur noch „im übrigen ... unberührt“ bleiben, vgl. näher die §§ 6 Abs. 1 und 6 a Abs. 2 EnWG, jeweils Satz 6.

66. Was die neuen Texte genau bedeuten, wird nicht völlig klar. Die Regierungsfractionen gehen in ihrer Auslegung sehr weit: Wenn die wettbewerbsrechtliche Missbrauchskontrolle nun nur noch „im übrigen ... unberührt“ bleibe, so wird nach der Gesetzesbegründung damit klargestellt, „dass die Vermutung guter fachlicher Praxis in aller Regel einen möglichen Missbrauchsvorwurf im Sinne des § 19 Abs. 4 und des § 20 Abs. 1 und 2 GWB entkräftet.“ Nur „jenseits der Reichweite der normkonkretisierenden Wirkung der Verbändevereinbarung bleiben die kartellrechtlichen Missbrauchsregeln unberührt.“ Beabsichtigt ist also eine deutliche Einschränkung der Missbrauchsaufsicht. Dies folgt auch aus den Worten von Bundeswirtschaftsminister Müller im Bundestag: „Diejenigen, die sich an die mühsam ausgehandelte Verbändevereinbarung halten, sollen auch etwas davon haben.“

67. Die Monopolkommission kann eine derart weit reichende Bedeutung in dem verabschiedeten Gesetzestext nicht erkennen. Auch wenn eine gesetzliche Vermutung dafür spricht, dass die Verbändevereinbarungen „gute fachliche Praxis“ wiedergeben, so bleibt gleichwohl im Dunkeln, was daraus folgt. Dass „gute fachliche Praxis“ der Gewährleistung wirksamen Wettbewerbs dient, heißt noch nicht, dass die Missbrauchsmöglichkeiten der Netzhinhaber wirkungsvoll beschränkt werden. Zum Beispiel regeln die Verbändevereinbarungen nicht die Höhe der Netznutzungsgebühren, sondern überlassen diese der Vertragsgestaltung durch die beteiligten Parteien. Unangemessen hohe Netznutzungsgebühren behindern die Wettbewerbsmöglichkeiten anderer Unternehmen in den Strom- und Gasmärkten. Wenn etwa ein vertikal integrierter Energieversorger, der neben dem Netzbetrieb auch Kunden beliefert, seine Fix- und Gemeinkosten aus dem wettbewerbslichen Bereich voll dem Netz zuschlägt, so kann er für die Strom- oder Gaslieferung selbst relativ niedrige Preise verlangen und im Übrigen sein Netzmonopol ausnutzen. Die Folge einer solchen Quersubventionierung ist zwangsläufig eine Verdrängung von Wettbewerbern bei der Belieferung von Endkunden. Nach Auffassung der Monopolkommission muss das Bundeskartellamt die Möglichkeit haben, einen solchen Preishöhenmissbrauch nach den Vorschriften der §§ 19 Abs. 4 und 20 Abs. 1 und 2 GWB zu verfolgen. Die Neuformulierung des § 6 Abs. 1 EnWG sowie der neue § 6 a Abs. 2 EnWG, jeweils Satz 6, stehen dem nicht entgegen, zumal § 130 Abs. 3 GWB nach wie vor ohne jede Einschränkung die Anwendung der §§ 19 Abs. 4 und 20 Abs. 1 und 2 GWB im Bereich der Energiewirtschaft vorsieht.

68. Ohne die jetzt beschlossene Gesetzesänderung bezöge sich die Missbrauchskontrolle auch auf die Regelungen der Verbändevereinbarung. So würde die Kartellbehörde prüfen, ob bestimmte Elemente der Vereinbarung, die bei abstrakter Betrachtung angemessen erscheinen, im Lichte des konkret zu entscheidenden Falles vielleicht doch diskriminierende Wirkung haben. Diese Prüfung soll den Kartellbehörden nach der Gesetzesbegründung dadurch abgeschnitten werden, dass eine gesetzliche Vermutung den Verbändevereinbarungen bis Ende 2003 die Eigenschaften „guter fachlicher Praxis“ attestiert, die wirksamem Wettbewerb dienen und die Voraussetzungen für die missbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung beseitigen. Die Monopolkommission hält es für höchst bedenklich, dass eine genuine Aufgabe der einzel-fallbezogenen Rechtsanwendung den Kartellbehörden durch eine pauschale gesetzliche Vermutung aus der Hand genommen wird. Dies ist mit traditionellen Grundsätzen der Gewaltenteilung zwischen Legislative und Exekutive nur vereinbar, wenn man die gesetzlichen Vermutungen gemäß § 6 Abs. 1 Satz 4 und § 6 a Abs. 1 Satz 4 EnWG für widerlegbar hält. Danach werden die Kartellbehörden also auch in Zukunft in der Lage sein, im Einzelfall Regelungen der Verbändevereinbarungen als missbräuchlich außer Betracht zu lassen, müssen die Verbändevereinbarungen jedoch im Regelfall anerkennen.

69. Die vorstehenden Bedenken wiegen um so schwerer, als die Verbändevereinbarung Gas erhebliche diskriminatorische Elemente enthält, die neue Anbieter faktisch schlechter behandeln als die etablierten Anbieter mit eigenem Netz. Dies betrifft z. B. die Entfernungsabhängigkeit der Tarife auf der Ferngasstufe, durch die die Wettbewerber nach wie vor keinen Anteil an den Vorteilen haben, die sich z. B. für den Netzbetreiber ergeben, wenn die von den Wettbewerbern kontrahierten Gasströme keine physischen Gasströme auslösen, sondern lediglich den Bedarf an physischen Gasströmen in entgegengesetzter Richtung reduzieren. In der Diskussion stehen weiterhin fortbestehende diskriminatorische Elemente in den Bereichen Kapazitätszuteilung, Engpassmanagement, Speichernutzung, Bilanzausgleich usw. Die Missbräuchlichkeit der in der Verbändevereinbarung getroffenen Regelungen muss im Rahmen der einzel-fallbezogenen Rechtsanwendung durch die Kartellbehörden geprüft werden können.

70. Die vorstehenden Ausführungen werden auch durch gemeinschaftsrechtliche Überlegungen untermauert. Sowohl die Richtlinie 96/92/EG zum Elektrizitätsbinnenmarkt als auch die Richtlinie 98/30/EG zum Erdgasbinnenmarkt heben an zahlreichen Stellen die Notwendigkeit des diskriminierungsfreien Netzzugangs hervor. In ihrem jeweiligen Artikel 22 betonen sie außerdem das Ziel, den Missbrauch marktbeherrschender Stellungen zum Nachteil der Verbraucher und Verdrängungspraktiken zu verhindern. Ausdrücklich werden die Mitgliedstaaten aufgefordert, Mechanismen zu schaffen, die den Bestimmungen des Artikel 86 EGV (jetzt: Artikel 82) Rechnung tragen. Diese Verpflichtungen gelten nicht nur für den grenzüberschreitenden Handel, sondern – wie die beiden Richtlinien als solche – für den gesamten Binnenmarkt einschließlich der innerstaatlichen Transaktionen. Ein Mitgliedstaat, der vor diesem Hinter-

grund den Anwendungsbereich der Missbrauchskontrolle nach nationalem Wettbewerbsrecht reduziert, handelt den beiden Richtlinien zuwider.

Der Hinweis der Richtlinien auf Artikel 86 EGV verdeutlicht im Übrigen, dass eine solche Reduktion der nationalen Missbrauchskontrolle im Allgemeinen nichts fruchten wird, weil die Missbrauchskontrolle nach europäischem Recht in ihrem Anwendungsbereich ohnehin zu beachten und durchzuführen ist.

Reziprozität

71. Das neue Gesetz wird Elektrizitätsversorgungsunternehmen bis Ende 2006 das Recht einräumen, den Netzzugang abzulehnen für Elektrizität, die aus einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union oder von einem dort ansässigen Unternehmen geliefert werden soll, wenn ein entsprechender Abnehmer in diesem Staat nicht ebenfalls durch Dritte beliefert werden kann; die Beweislast für die Herkunft des Stroms liegt bei den Petenten. Diese Regelung verschärft eine frühere, allgemeiner gehaltene Vorschrift. Ein Ungleichgewicht bei der Öffnung der jeweiligen nationalen Elektrizitätsmärkte soll vermieden werden oder – anders ausgedrückt – die Reziprozität der Marköffnung gewährleistet werden. Eine entsprechende Regelung für die Gasmärkte ist aus dem Regierungsentwurf herausgestrichen worden; der Wirtschaftsausschuss des Bundestages hielt sie für entbehrlich, da Deutschland 80 % seines Erdgases importiert und keine nennenswerten Exporte in diesem Bereich tätigt.

72. Noch vor einer grundsätzlichen Bewertung des Reziprozitätsprinzips ist die Regelung der Beweislast für die Herkunft des Stroms zu kritisieren. Diese Regelung kann auch zur Behinderung des Wettbewerbs zwischen inländischen Unternehmen benutzt werden. Aufgrund der physischen Eigenschaften von Strom ist es nicht möglich, etwaige „Stromflüsse“ im Einzelnen zu verfolgen. Wenn ein beliebiges inländisches Unternehmen ein Durchleitungsbegehren stellt, ist daher im Einzelfall nicht zu belegen, „wo der betreffende Strom herkommt“. Für ein Unternehmen, das grundsätzlich nur auf inländische Stromerzeugung zurückgriffe, wäre das kein Problem. Für ein Unternehmen, das auf ausländische wie auf inländische Stromerzeugung zurückgreift, ist jedoch nicht ersichtlich, wie die Herkunft des – für das betreffende Durchleitungsbegehren relevanten – Stroms nachgewiesen werden soll. Diese Schwierigkeit betrifft insbesondere Energiehändler, aber auch die Tochtergesellschaft eines ausländischen Energieerzeugers wie etwa EnBW, sofern es nicht gänzlich auf Stromlieferungen der ausländischen Muttergesellschaft verzichtet. Die hier getroffene Beweislastregelung ist geeignet, die Fähigkeit eines solchen Unternehmens zum Durchleitungswettbewerb – mit eigenem in Deutschland produziertem Strom ebenso wie mit Strom der ausländischen Muttergesellschaft – gründlich zu untergraben.

73. Die Monopolkommission hält die Durchsetzung der Reziprozität für verfehlt. Die Annahme, durch einen Reziprozitätsvorbehalt könnten andere Mitgliedstaaten zur Öffnung ihrer Märkte veranlasst werden, setzt voraus, dass deren Elektrizitätsversorgungsunternehmen die Ge-

winne aus der Belieferung des deutschen Marktes höher einschätzen als die Einbußen, die sie aufgrund der Öffnung ihres Heimatmarktes erwarten müssen. Nur dann werden sie nämlich ihren Einfluss geltend machen, um Regierung und Gesetzgeber in ihrem Staat zur Lockerung des dortigen Monopols zu veranlassen. Dass ein ausländischer Monopolist entsprechend dem beschriebenen Kalkül unter Verzicht auf die Alleinstellung im eigenen Land auf Gewinne aus dem Export nach Deutschland setzt, ist freilich alles andere als wahrscheinlich und entspricht nicht der Erfahrung auf anderen Märkten. Daher kann die Reziprozitätsklausel auch keine Öffnung fremder Märkte bewirken, sondern nur die des eigenen Marktes verhindern.

74. Volkswirtschaftlich ist die Reziprozitätsklausel von Nachteil, weil sie die Kostenersparnis deutscher Abnehmer ausländischen Stroms außer Betracht lässt. Der Zugang deutscher Unternehmen zu ausländischen Stromlieferanten kann die Energiekosten in manchen Branchen spürbar senken; er führt damit zu Effizienzgewinnen, die sich auch in einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen mit hohem Energiekostenanteil niederschlagen. Diese Vorteile werden durch ein recht archaisches Gegenseitigkeitsdenken ausgeblendet, das nur die Interessen der Anbieter und nicht die der Verbraucher berücksichtigt.

75. Mit der Reziprozitätsklausel füllt das Gesetz eine entsprechende Regelung in Artikel 19 Abs. 5 der Richtlinie 96/92/EG über den Elektrizitätsbinnenmarkt aus. Während allerdings das deutsche Gesetz die Netzbetreiber ausdrücklich zur Verweigerung des Zugangs ermächtigt, schließt die EG-Richtlinie eine solche Verweigerung umgekehrt lediglich für den Fall aus, dass ein Abnehmer in beiden beteiligten Mitgliedstaaten im Wege der Durchleitung beliefert werden könnte. Für den Fall, dass nur einer der beiden Mitgliedstaaten die Durchleitung erlaubt, ist in der Richtlinie nur vorgesehen, dass die Europäische Kommission dem Netzbetreiber die Durchleitung unter gewissen Voraussetzungen vorschreiben kann. Eine ausdrückliche Ermächtigung zur Verweigerung der Durchleitung ist in der Richtlinie für diesen Fall dagegen aus gutem Grund nicht enthalten, weil sie gegen europäisches Primärrecht verstieße. Wie der Europäische Gerichtshof wiederholt festgestellt hat, kann ein Mitgliedstaat die Erfüllung seiner Pflichten, z. B. die Durchsetzung der Verkehrsfreiheiten, gerade nicht mit der Begründung ablehnen, dass ein anderer Mitgliedstaat seiner entsprechenden Verpflichtung auch nicht nachkomme.

76. Diese Zusammenhänge hat der Bundestag verkannt, indem er Netzbetreibern expressis verbis die Verweigerung der Durchleitung aus Gründen der Reziprozität gestattete. Er hätte dieses Recht nicht verleihen dürfen, hätte es aber jedenfalls unter den Vorbehalt einer Durchleitungsentscheidung der Europäischen Kommission stellen müssen. Der entsprechende Vorbehalt in Artikel 19 Abs. 5 der EG-Richtlinie ist im deutschen Recht nicht umgesetzt worden, so dass Zugangspetenten aus dem deutschen Gesetz nicht entnehmen können, dass sie ihr Interesse an der Durchleitung mit Hilfe der Europäischen Kommission verfolgen und möglicherweise durchsetzen können.

Wettbewerbspolitische Beurteilung im Rahmen der aktuellen Entwicklung der Energiemärkte

77. Die Monopolkommission beobachtet die Entwicklung der Energiemärkte mit großer Sorge. Sie sieht ein erhebliches Risiko darin, dass die Anfangserfolge der Liberalisierung durch aktuelle Entwicklungen zunichte gemacht werden. Dieses Risiko wird durch die Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes vergrößert.

Die hier relevanten Aspekte der aktuellen Entwicklung werden in den Ausführungen zur Missbrauchsaufsicht und zur Fusionskontrolle in Kapitel IV dieses Hauptgutachtens sowie im Rahmen eines Sonderkapitels zur Netzzugangsproblematik bei wesentlichen Einrichtungen im Detail diskutiert. Für die Entwicklung in den Energiemärkten insgesamt ergibt sich folgendes Bild:

- Auf den Strommärkten funktioniert die Durchleitung nach der Verbändevereinbarung II+ in dem Sinn reibungslos, dass explizit diskriminatorische Elemente wie eine Verweigerung des Netzzugangs allenfalls noch eine untergeordnete Rolle spielen. Erhebliche Wettbewerbsbehinderungen ergeben sich jedoch daraus, dass die Durchleitungsentgelte sehr hoch sind und im europäischen Vergleich mit an der Spitze liegen.⁴⁵ Es wird vermutet, dass vertikal integrierte Netzbetreiber ihre unternehmensweiten fixen Kosten und Gemeinkosten inzwischen weitgehend über Durchleitungsentgelte abdecken.⁴⁶
- Die Bemühungen des Bundeskartellamtes, überhöhte Durchleitungsentgelte im Rahmen der Missbrauchsaufsicht zu ahnden, werden durch konzeptionelle und verfahrensmäßige Schwierigkeiten behindert: Nach welchen Maßstäben ist die nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 geforderte Angemessenheit des Preises zu beurteilen? Welche Rolle spielen Preise auf Vergleichsmärkten, wenn diese Märkte ihrerseits nicht wettbewerbslich organisiert sind? Welche Möglichkeiten hat das Bundeskartellamt, sich explizit auf Kostendaten der Netzbetreiber zu stützen?⁴⁷
- Durch die Zusammenschlüsse VEBA/VIAG und RWE/VEW hat die horizontale Konzentration auf den Strommärkten drastisch zugenommen.⁴⁸

⁴⁵ Vergleiche Kommission der Europäischen Gemeinschaften, SEK(2001) 1957, Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen, Erster Bericht über die Verwirklichung des Elektrizitäts- und Erdgasbinnenmarktes, Brüssel 2001, S. 5.

⁴⁶ Vergleiche Brunekreeft, G., Regulation and third-party-discrimination in the German electricity supply industry, in: European Journal of Law and Economics, Vol. 13, 2002, S. 203 ff.

⁴⁷ Vergleiche Tz. 740 ff. in Kapitel VI.

⁴⁸ So stieg der Herfindahl-Index von 1 600 auf 2 525 und der CR₂ von 0,477 auf 0,660 bzw. der CR₄ von 0,680 auf 0,896; vgl. Brunekreeft, G., Regulation and competition policy in the electricity market: Economic analysis and German experience, Habilitation Universität Freiburg 2002 (erscheint demnächst), S. 205. Zur marktbeherrschenden Position des Dyopols E.ON und RWE vgl. auch Monopolkommission, Zusammenschlussvorhaben der E.ON AG mit der Gelsenberg AG und der E.ON AG mit der Bergemann GmbH, Sondergutachten 34, Bonn 2002, Tz. 52 ff.

- Darüber hinaus haben insbesondere E.ON und RWE sich in großem Stil bei lokalen Energieversorgern, Stadtwerken etc. eingekauft. Diese vertikale Vorwärtsintegration bewirkt einen Marktverschluss, da die entsprechenden Versorger den Strom, den sie nicht selbst erzeugen, im Normalfall bei der jeweiligen Mutter beziehen. Dieser Marktverschlusseffekt kann schon bei Beteiligungen unterhalb der kartellrechtlich relevanten Schwellen eintreten, wenn der betreffende Konzern über die Vertretung im Aufsichtsrat maßgeblichen Einfluss auf die Ausgestaltung der Beschaffungsbeziehungen bekommt.⁴⁹
- Seit Mitte 2001 legen die Dyopolisten E.ON und RWE Kraftwerkskapazitäten still und reduzieren die effektiv auf den Markt drückenden Angebote.
- Für die Gasmärkte zeigt sich ein noch düsteres Bild, da aufgrund der Defizite der Verbändevereinbarung der Durchleitungswettbewerb bisher nur eine marginale Rolle spielt und im Übrigen Ruhrgas als mit Abstand führender Gasimporteur die Großhandelsmärkte beherrscht. Im Falle einer Fusion E.ON/Ruhrgas wäre auch hier mit weiteren Marktverschlusseffekten durch zunehmende vertikale Integration zu rechnen.⁵⁰
- Grenzüberschreitender Wettbewerb im Rahmen der Europäischen Union spielt bislang nur eine untergeordnete Rolle, da im Strombereich die Kuppelkapazitäten an den Grenzen beschränkt sind und im Gasbereich die Intransparenz der Durchleitungsbedingungen einem solchen Wettbewerb entgegenwirkt.⁵¹

78. Die vorstehend beschriebenen Entwicklungen veranlassen Marktbeobachter zu der Einschätzung: Undurchsichtigkeit der Märkte, das Fehlen der für die Durchsetzung von Wettbewerbspreisen erforderlichen Information und Regulierungsgewalt sowie horizontale und vertikale Integration können zurück zum alten deutschen Gleichgewicht führen – sicher, aber sehr teuer.⁵² Die Auswirkungen der Entwicklung auf die Marktergebnisse sind seit einiger Zeit zu spüren. Waren die Strompreise, insbesondere für Industriekunden, nach der Liberalisierung zunächst deutlich gesunken, so ist seit Anfang 2001 wieder ein deutlicher Anstieg zu beobachten. Nach Schätzungen der Europäischen Kommission lagen die – um Steuereffekte bereinigten – deutschen Strom- und Gaspreise schon Mitte 2001 deutlich über dem europäischen Durchschnitt. Bei den Strompreisen für kleinere Unternehmen liegt Deutschland überhaupt an der Spitze, bei den meisten anderen Kategorien an zweiter oder dritter Stelle. Die seitherige Entwicklung scheint diese Tendenz zu verstärken; insofern ist die Befürchtung nicht abwegig, dass hohe Energiepreise schon bald wieder als negativer

Standortfaktor die deutsche Wirtschaftsentwicklung beeinträchtigen können.

79. In ihrem Sonderkapitel zur Problematik des Netzzugangs als Voraussetzung des Wettbewerbs in den nachgelagerten Märkten kommt die Monopolkommission zu dem Schluss, dass die Sicherung des Netzzugangs durch die kartellrechtliche Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB grundsätzliche Schwierigkeiten aufweist. Der Ex-post-Charakter der Aufsicht schafft Spielraum für Verfahrensverzögerungen, die die Wirkung der Aufsicht aufheben können; die Beweislast des Bundeskartellamtes hinsichtlich der „Angemessenheit“ der Preise ist kaum zu erfüllen, wenn dem Amt die erforderliche Informationsgrundlage fehlt. Schließlich bietet die Ex-post-Missbrauchsaufsicht auch nicht die Flexibilität hinsichtlich der Zurechnung von Fixkosten und Gemeinkosten, die aus Erwägungen volkswirtschaftlicher Effizienz erforderlich wäre. Diese Schwierigkeiten, denen das Bundeskartellamt in den Verfahren über die Höhe der Netzdurchleitungsgebühren teilweise schon begegnet ist, veranlassen die Monopolkommission zu der Empfehlung, die Ex-post-Missbrauchsaufsicht in bestimmten Sektoren durch eine Ex-ante-Regulierung des Zugangs zu Netzen und anderen Infrastruktureinrichtungen zu ersetzen. Dies erscheint der Monopolkommission insbesondere für die Sektoren geraten, in denen der Charakter des Netzes als natürliches und nicht bestreitbares Monopol auf absehbare Zeit erhalten bleibt, in denen ferner das Zugangsproblem nicht nur in einzelnen Fällen, sondern systematisch immer wieder auftritt und von zentraler Bedeutung für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in den nachgelagerten Märkten ist.

80. Auch wenn man, wie die Monopolkommission, der Auffassung ist, dass die Neufassung des Energiewirtschaftsgesetzes weniger weit führt, als die Gesetzesbegründung erwarten lassen könnte, muss man befürchten, dass die Missbrauchsaufsicht des Bundeskartellamtes durch diese Gesetzesänderung geschwächt wird. Wenn die Missbrauchsaufsicht nach §§ 19 Abs. 4 Nr. 4 und 20 Abs. 1 und 2 GWB nach dem neuen Gesetzestext nur noch „im übrigen ... unberührt“ bleibt, ergibt sich im konkreten Verfahren die Frage nach der Abgrenzung dieses „im übrigen“. Diese Frage ist um so heikler, als die Formulierung von der Vermutung „guter fachlicher Praxis“, auf die hier Bezug genommen wird, als solche unklar ist. Unklar ist auch die in der Begründung der Regierungsfractionen genannte „Reichweite der normkonkretisierenden Wirkung der Verbändevereinbarung“, zumal die Verbändevereinbarungen selbst, wie erwähnt, wesentliche Aspekte der Durchleitungsverträge nicht regeln, sondern den Parteien überlassen. Die hier entstandenen Abgrenzungsprobleme schaffen Rechtsunsicherheit und belasten die Verfahren der Missbrauchsaufsicht. Die Wirksamkeit der Missbrauchsaufsicht als Ex-post-Eingriff hängt aber wesentlich davon ab, dass die Verfahren reibungslos durchgeführt werden können und die Betroffenen nicht die Möglichkeit haben, durch Verfahrensverzögerungen vor dem Bundeskartellamt oder den Gerichten beliebigen den Zeitpunkt hinauszuschieben, zu dem der betreffende Missbrauch abgestellt wird. Diesbezüglich wirkt die Gesetzes-

⁴⁹ Vergleiche Monopolkommission, Sondergutachten 34, a. a. O., Tz. 104.

⁵⁰ Monopolkommission, Sondergutachten 34, a. a. O.

⁵¹ Vergleiche ebenda, Tz. 116 ff.

⁵² Vergleiche Newbery, D., Problems of liberalizing the electricity industry, in: European Economic Review, Vol. 46, 2002, S. 919 ff., hier: S. 925.

novellierung kontraproduktiv und verstärkt die Sorge um die wettbewerbspolitische Entwicklung der deutschen Energiewirtschaft.

5. Die Reform des europäischen Kartellverfahrensrechts

81. Schon seit einiger Zeit stehen die Durchführungsvorschriften zu den Artikeln 81 und 82 EGV im Mittelpunkt der Diskussion um die Reform des europäischen Wettbewerbsrechts. Nach dem 1999 vorgelegten Weißbuch veröffentlichte die Europäische Kommission am 27. September 2000 einen Entwurf für die Novellierung der bisherigen VO 17/62.⁵³ Darin schlägt sie wie schon im Weißbuch einen Übergang vom präventiven Anmelde- und Erlaubnissystem zu einem dezentral organisierten Legalausnahmesystem vor. Die Aufgabe des Präventionsprinzips will die Europäische Kommission durch eine Stärkung der nachträglichen Kontrolle von Wettbewerbsbeschränkungen ausgleichen. Entsprechende Verfahren sollen in erster Linie auf der Grundlage von Beschwerden Dritter eingeleitet werden. Damit gewinnt die Privatinitiative bei der Durchsetzung des Wettbewerbsschutzes besonderes Gewicht. Daneben beabsichtigt die Europäische Kommission, ihr gesetzlich verankertes Freistellungsmonopol zugunsten einer verstärkten dezentralen Rechtsanwendung aufzugeben. Nationale Behörden und Gerichte sollen vermehrt Entscheidungskompetenzen erhalten und in die Lage versetzt werden, die Bestimmung des Artikel 81 EGV in seiner Gesamtheit, also neben Artikel 81 Abs. 1 und 2 auch den in Abs. 3 statuierten Freistellungstatbestand, anzuwenden.

82. Die Pläne der Europäischen Kommission zur Reform des europäischen Kartellverfahrensrechts waren im Berichtszeitraum erneut Gegenstand eines Sondergutachtens der Monopolkommission.⁵⁴ Die Monopolkommission hat bereits 1999 fundamentale wettbewerbspolitische Schwächen des geplanten Systems aufgedeckt und erhebliche Zweifel an der rechtlichen Zulässigkeit des Vorhabens geäußert.⁵⁵ Diese grundsätzlichen Bedenken gegen den Übergang zum Legalausnahmesystem bestehen auch nach Vorlage des Verordnungsentwurfs im September 2000 weiter. Nach Auffassung der Monopolkommission berücksichtigt der Entwurf der Europäischen Kommission außerdem zu wenig, dass aus der Einführung eines dezentral organisierten Legalausnahmesystems eine Vielzahl von Folgeproblemen erwächst. Diese betreffen in erster Linie das Verhältnis von gemeinschaftlichem und nationalem Wettbewerbsrecht, die Rolle von Privatinitiative und Zivilgerichten bei der Verfolgung von Wettbewerbsverstößen sowie die Verteilung der Kompetenzen sowohl zwischen Europäischer Kommission und inner-

staatlichen Wettbewerbsbehörden als auch auf der Ebene der Mitgliedstaaten untereinander.

Verdrängung des nationalen Wettbewerbsrechts

83. Artikel 3 des Verordnungsentwurfs (VOE) sieht den Ausschluss des nationalen Rechts in sämtlichen Fällen der Zwischenstaatlichkeit vor. Die nationalen Vorschriften zu Kartellvereinbarungen und zum Missbrauch marktbeherrschender Stellungen verlieren damit weitgehend ihre Bedeutung. Die Europäische Kommission verfolgt mit dieser Maßnahme nach eigenen Bekundungen mehrere Ziele, vornehmlich die Herstellung eines „level playing field“ innerhalb der Europäischen Union, die Vermeidung von Parallelverfahren sowie eine erhöhte Durchschlagskraft des gemeinschaftlichen Wettbewerbsrechts.

84. Wie die Monopolkommission in ihrem Sondergutachten ausführlich begründet hat, stellt die Verdrängung nationaler Wettbewerbsbestimmungen kein geeignetes Mittel zur Erreichung der von der Europäischen Kommission verfolgten Ziele dar. Ein „level playing field“ lässt sich allein mit der dezentralen Anwendung des Gemeinschaftsrechts nicht garantieren. Die Kohärenz wettbewerbsrechtlicher Entscheidungen hängt vielmehr in weitem Maße von dem wettbewerbspolitischen Vorverständnis der Mitgliedstaaten ab, das immer noch erheblich differiert. Zusätzlich erschweren abweichende innerstaatliche Verfahrensvorschriften die Sicherstellung einheitlicher Entscheidungen. Das Vorhaben der Europäischen Kommission kann sich zudem nur auf die Zahl zeitgleich stattfindender Parallelverfahren auswirken, die sukzessive Durchführung von gleichgelagerten Verfahren bleibt davon hingegen unberührt. Eine Verbesserung des Wettbewerbsschutzes ist zumindest aus deutscher Sicht mit dem Ausschluss der nationalen Vorschriften nicht verbunden. Hiergegen spricht schon der Umstand, dass laut Verordnungsentwurf auch strengeres nationales Recht den europäischen Bestimmungen weichen soll. Außerdem sind nationale Wettbewerbsgesetze zum Teil wesentlich differenzierter ausgestaltet als die gemeinschaftlichen Vorschriften und an die Besonderheiten des jeweiligen Mitgliedstaates angepasst. Eine lange behördliche und gerichtliche Entscheidungspraxis hat jedenfalls in Deutschland ein Maß an Rechtssicherheit geschaffen, dass bei Anwendung des europäischen Wettbewerbsrechts nicht erreicht wird. Die Rechtsunsicherheit wird durch den zwingenden Ausschluss des nationalen Rechts noch erhöht, weil Abgrenzungsprobleme aufgrund der Zwischenstaatlichkeitsklausel künftig vermehrt zur Aufhebung von wettbewerbsrechtlichen Entscheidungen führen dürften. Daneben gehen mit der ausschließlichen Anwendung des gemeinschaftlichen Rechts wesentliche Impulse seitens der Mitgliedstaaten für eine Fortentwicklung der europäischen Wettbewerbsregeln verloren.

85. Schon relativ bald nach Veröffentlichung des Verordnungsentwurfs zeichnete sich aufgrund des massiven Widerstands einiger Mitgliedstaaten ab, dass sich der Ausschluss des nationalen Wettbewerbsrechts jedenfalls in seiner Gänze nicht durchsetzen lassen würde. Nach dem derzeitigen Stand der Beratungen soll Artikel 82 EGV vom dem Ausschließlichkeitsgebot ausgenommen werden. Europäisches und nationales Recht bleiben insoweit

⁵³ Vorschlag für eine Verordnung des Rates zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 EG-Vertrag niedergelegten Wettbewerbsregeln, KOM(2000) 582 endg.

⁵⁴ Vergleiche Monopolkommission, Folgeprobleme der europäischen Kartellverfahrensreform, Sondergutachten 32, Baden-Baden 2001.

⁵⁵ Vergleiche Monopolkommission, Kartellpolitische Wende in der Europäischen Union?, Sondergutachten 28, Baden-Baden 1999.

nebeneinander anwendbar, wobei die mitgliedstaatlichen Behörden einer Pflicht zur Anwendung des gemeinschaftlichen Rechts unterliegen, sofern die Voraussetzungen des Artikel 82 EGV erfüllt sind. Dies entspricht einem Vorschlag der Monopolkommission, wonach das Gemeinschaftsrecht als eine Art Mindeststandard dienen sollte, das von den nationalen Wettbewerbsbehörden beim Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen angewendet werden muss. Auf diese Weise wird die Anwendung des europäischen Wettbewerbsrechts in der gesamten Gemeinschaft sichergestellt und eine Beurteilung von Wettbewerbsbeschränkungen lediglich nach weniger stringentem nationalem Recht verhindert.

86. In Bezug auf Artikel 81 EGV und das entsprechende nationale Recht ist hingegen bis heute nicht davon auszugehen, dass die Europäische Kommission von ihrem in dem Verordnungsentwurf eingeschlagenen Weg abweichen wird. Soweit ersichtlich betreffen zwischenzeitlich vorgenommene Änderungen lediglich den Wortlaut des Artikel 3 VOE, ohne in der Sache eine Neuausrichtung zu bewirken. Zur Diskussion steht derzeit eine Formulierung, wonach mitgliedstaatliches Recht parallel anwendbar ist, aber Artikel 81 EGV in seiner Gänze den maßgeblichen Standard statuiert, der nicht überschritten werden darf. Es sind indes keine Gründe erkennbar, die eine unterschiedliche Behandlung von Artikel 81 EGV einerseits und Artikel 82 EGV andererseits rechtfertigen. Auch hinsichtlich der Bestimmung des Artikel 81 EGV erweist es sich vielmehr als sachgerecht, die parallele Anwendung innerstaatlichen Rechts zuzulassen und die mitgliedstaatlichen Behörden gleichzeitig zur Anwendung des Gemeinschaftsrechts zu verpflichten. Auf diese Weise würde die Heranziehung von Artikel 81 EGV durch die nationalen Wettbewerbsbehörden gefördert und ein einheitlicher Mindeststandard in der Gemeinschaft etabliert, der innerstaatlichen Entwicklungen und Besonderheiten den notwendigen Raum ließe. Nur ein solches Vorgehen wird im Übrigen den Grundsätzen der Verhältnismäßigkeit und Subsidiarität gerecht.

87. Andernfalls steht zu befürchten, dass der Verordnungsentwurf, soweit er den Ausschluss des nationalen Wettbewerbsrechts statuiert, als Hebel einer Angleichung nationaler Besonderheiten instrumentalisiert wird. Mit der strikten Anbindung an die Artikel 81 und 82 EGV würde der Druck auf die nationalen Wettbewerbsbehörden erhöht, sich auch an die hierzu ergangenen europäischen Bekanntmachungen und Leitlinien anzupassen. Dies muss angesichts der sich derzeit abzeichnenden Entwicklung des europäischen Wettbewerbsrechts weg von einer strikten rechtlichen Einbindung hin zu weiten Beurteilungsspielräumen der Europäischen Kommission äußerst bedenklich stimmen. Um so deutlicher erscheint die Notwendigkeit, einer solchen Entwicklung ein eigenständiges, in erster Linie an rechtlichen Kriterien ausgerichtetes Wettbewerbsrecht auf nationaler Ebene als Gegengewicht gegenüber zu stellen. Insofern wird der Bundesregierung dringend empfohlen, im Gesetzgebungsprozess weiterhin nachdrücklich das Ziel der parallelen Anwendbarkeit von europäischem und nationalem Wettbewerbsrecht zu verfolgen.

Private Durchsetzung des Wettbewerbsrechts

88. Die Europäische Kommission will künftig jedenfalls einen Teil ihrer Aufgaben auf die Opfer von Wettbewerbsbeschränkungen und die nationalen Zivilgerichte verlagern. Sie hat es indes bis zum jetzigen Zeitpunkt unterlassen, begleitende Maßnahmen in ihr Reformprojekt aufzunehmen, die den Erfolg einer privaten Durchsetzung des Wettbewerbsrechts sicherstellen. In der Vergangenheit herrschte jedenfalls im kontinentaleuropäischen Raum starke Zurückhaltung bei der privaten Verfolgung von Wettbewerbsbeschränkungen im Wege von Unterlassungs- oder Schadenersatzklagen. Bislang ist kein einziger Fall bekannt, in dem Kartellopfen effektiv Schadenersatz zugesprochen wurde. Die Gründe hierfür sind sowohl im nationalen Verfahrensrecht als auch im materiellen Recht zu suchen. Beispielhaft genannt seien hier nur der im deutschen Zivilprozess geltende Beibringungsgrundsatz mit den damit verbundenen Informationsproblemen für Kartellopfen und die Beweislastverteilung. Daneben fehlen die materiellen Anreize, einen kostspieligen und langwierigen Schadenersatzprozess mit ungewissem Ausgang anzustrengen.

89. In gewissem Umfang könnten eine Verpflichtung der Europäischen Kommission zur Informationsübermittlung auf Antrag nationaler Gerichte sowie die Einführung angemessener Beweiserleichterungen zugunsten von Kartellopfen Abhilfe schaffen. Außerdem ist an die Möglichkeit erhöhter Schadenersatzansprüche nach dem Vorbild der US-amerikanischen treble damages zu denken. Positiv würde sich ferner die Konzentration wettbewerbsrechtlicher Kompetenzen bei einzelnen Gerichten auswirken. Die Europäische Kommission hat sich soweit ersichtlich noch nicht mit den geschilderten rechtlichen Rahmenbedingungen auseinandergesetzt. Beim Wegfall der präventiven behördlichen Kontrolle sind entsprechende Maßnahmen aber unerlässlich, wenn die private Durchsetzung der Wettbewerbsregeln die ihr zugedachte zentrale Rolle beim Schutz des Wettbewerbs ausfüllen soll.

Kompetenzverteilung

90. Die dezentrale Anwendung der europäischen Wettbewerbsregeln ist ein Kernstück des vorgelegten Verordnungsvorschlags. Allerdings lässt der Verordnungsentwurf offen, nach welchen Kriterien und Verfahren der Europäischen Kommission einerseits und den mitgliedstaatlichen Wettbewerbsbehörden andererseits Kompetenzen zugeordnet werden sollen. Ein formalisiertes Verfahren steht selbst für Streitfälle nicht zur Verfügung. Zwischenzeitlich hat die Europäische Kommission ihr Vorhaben bekräftigt, keine Kriterien zur Kompetenzverteilung in den Verordnungstext aufzunehmen. Die Einführung formeller und justitierbarer Kriterien sei nicht notwendig, vielmehr wird ein gewisses politisches Einverständnis über die Zuständigkeitsbereiche von Europäischer Kommission und Mitgliedstaaten für ausreichend gehalten. Eine rechtliche Bindung an festgelegte Kriterien lehnt die Europäische Kommission mit der Begründung ab, sie schade der notwendigen Flexibilität bei der Fallverteilung. Außerdem könnten betroffene Unternehmen und Mitgliedstaaten bei der Festlegung konkreter Maßstäbe im

Rechtsweg gegen die jeweils vorgenommene Fallverteilung vorgehen, was zu einer unerwünschten Verlängerung und Komplizierung der Wettbewerbsverfahren führen könnte. Auch eine vor kurzem erarbeitete Gemeinsame Erklärung von Rat und Kommission enthält insoweit keine wesentliche Neuorientierung. Die Kompetenzabgrenzung bleibt vage, eindeutige Verantwortungsbereiche werden nicht festgelegt, eine rechtliche Bindung wird ausdrücklich ausgeschlossen.

91. Nach Auffassung der Monopolkommission wird mit dem Wegfall der ausschließlichen Zuständigkeit der Europäischen Kommission und dem geplanten Aufbau eines Behördennetzwerks zwischen den europäischen und mitgliedstaatlichen Wettbewerbsbehörden die Einführung einer konkreten Zuständigkeitsregelung unerlässlich. Dies resultiert schon aus dem allgemein anerkannten Recht auf geordnete Verwaltung, das die europäischen Gerichte bereits in anderem Zusammenhang herangezogen haben.⁵⁶ Auch das Prinzip der Rechtsstaatlichkeit gebietet es, die Verantwortungsbereiche verschiedener Behörden im Vorhinein festzulegen, damit betroffene Bürger und Unternehmen erkennen können, welche Institution im Einzelfall zuständig ist. Die Rechtmäßigkeit eines behördlicherseits erlassenen Verwaltungsaktes hängt unzweifelhaft auch davon ab, dass er von der zuständigen Behörde erlassen worden ist. Damit unvereinbar ist ein Vorgehen, das die Zuständigkeitsfrage einfach offen lässt. Die Vorstellung der Europäischen Kommission, das bloße Weglassen von konkreten Zuständigkeitskriterien verhindere eine mögliche Klageerhebung, ist jedenfalls nicht nachvollziehbar. Gerade das Gegenteil dürfte der Fall sein. Solange justitiable Kriterien nicht gesetzlich festgelegt sind, werden Betroffene die Gerichte vermehrt anrufen, damit diese im Einzelfall eine angemessene Regelung treffen. Das Ziel, gerichtliche Auseinandersetzungen und damit eine Verlängerung von Wettbewerbsverfahren zu vermeiden, wird also durch das Vorgehen der Kommission geradezu konterkariert.

92. Darüber hinaus genügt es nicht, den Verteilungsmodus in einer Bekanntmachung der Europäischen Kommission niederzulegen. Diese entfaltet keine rechtliche Bindungswirkung auf Seiten der Mitgliedstaaten und ist nicht imstande, nationale Zuständigkeitsvorschriften außer Kraft zu setzen. Eine Bekanntmachung allein kann daher die reibungslose Kompetenzverteilung nicht gewährleisten. Vielmehr sind justitiable Kriterien in die Verordnung selbst aufzunehmen, die sowohl für die Europäische Kommission als auch für die Mitgliedstaaten rechtlich verpflichtend wirken. Dabei ist entgegen der Auffassung der Europäischen Kommission in Kauf zu nehmen, dass sich nach ersten praktischen Erfahrungen mit den aufgestellten Maßstäben ein gewisser Gesetzesänderungsbedarf ergeben kann. Dies entspricht einem ganz normalen Prozess und wird bei anderen Gesetzesmaterien als selbstverständlich einkalkuliert. In diesem Zusammenhang sei nur auf die Bestimmungen von Arti-

kel 1 Abs. 3 FKVO a. F. sowie Artikel 1 Abs. 4 FKVO n. F. verwiesen, die eine regelmäßige Überprüfung der Umsatzschwellen und damit der Zuständigkeitsverteilung zwischen Europäischer Kommission und mitgliedstaatlichen Wettbewerbsbehörden im Rahmen der Fusionskontrolle ausdrücklich vorschreiben.

93. Insgesamt fällt auf, dass die Europäische Kommission immer wieder versucht, rechtliche Defizite des Verordnungsentwurfs wie insbesondere den Mangel an Bestimmtheit mit dem Begriff der Flexibilität zu rechtfertigen. Dass Flexibilisierung Machtspielräume schafft und das gerade für die Europäische Kommission, ist die zwangsläufige Folge. Dazu trägt die beabsichtigte verstärkte Betonung wirtschaftlicher Aspekte bei der Beurteilung von Wettbewerbsbeschränkungen zusätzlich bei. Unvermeidlich resultieren daraus langfristige, erhebliche Rechtsunsicherheiten, die zu einer vermehrten Inanspruchnahme der Gerichte führen werden.

Das Ausmaß der Rechtsunsicherheit wird noch erhöht durch weitere Zweifel an der Zulässigkeit des Verordnungsvorschlags. Diese reichen von der Grundsatzfrage, ob das Anmelde- und Erlaubnisssystem überhaupt im Verordnungsweg abgeschafft werden darf, über mögliche Defizite hinsichtlich der Prinzipien von Verhältnismäßigkeit und Subsidiarität bis hin zu Verstößen gegen das allgemein anerkannte Rechtsstaatsprinzip. Die Pflicht der Unternehmen zur Selbsteinschätzung sowie der mangelnde Anspruch auf eine behördliche Stellungnahme werden die Vorhersehbarkeit von wettbewerbsrechtlichen Entscheidungen künftig weiter verringern.

94. Die Monopolkommission bekräftigt ihre im Sondergutachten 32 ausgesprochenen Empfehlungen. Insbesondere kommt auch im Bereich des Artikel 81 EGV eine Verdrängung des nationalen Rechts für sämtliche Fälle mit zwischenstaatlichen Wirkungen nicht in Betracht. Es bietet sich vielmehr an, Artikel 81 EGV wie auch Artikel 82 EGV als obligatorisch anzuwendenden Mindeststandard zu statuieren, der durch strengeres nationales Wettbewerbsrecht ergänzt werden kann. Damit die Verstärkung der Privatklagetätigkeit kein bloßes Wunschdenken bleibt, sind verfahrens- und materielle rechtliche Änderungen wie Informationspflichten, Beweiserleichterungen und die Möglichkeit vermehrten Schadenersatzes einzuführen. Für die Kompetenzverteilung müssen rechtsverbindliche Kriterien und Streitbeilegungsmechanismen aufgestellt werden, die sowohl die Europäische Kommission als auch die innerstaatlichen Behörden binden. Die notwendige Flexibilität kann im Wege von Ausnahmenvorschriften sichergestellt werden. Zugunsten eines angemessenen Grades an Rechtssicherheit im Rahmen eines dezentralen Systems sollte die Europäische Kommission zu einer rechtlich orientierten Betrachtungsweise zurückkehren.

Die Bundesregierung sollte den Erlass einer neuen Verordnung erst dann akzeptieren, wenn angemessene Lösungen für die Schwerpunkte des Reformprojekts – das Verhältnis zwischen europäischen und nationalen Wettbewerbsregeln, die Zuständigkeitsverteilung und die Wahrung der Rechtseinheit – bereitstehen. Gegebenenfalls

⁵⁶ Vergleiche jüngst EuG, Urteil vom 30. Januar 2002 – Rs. T-54/99, in: Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, Jg. 13, 2002, S. 186 ff.

sollte die Bundesregierung eine Klage nach Artikel 230 EGV vor dem Europäischen Gerichtshof in Erwägung ziehen. Angesichts der erheblichen Zweifel an der rechtlichen Zulässigkeit des Verordnungsvorschlags insgesamt ließe sich eine solche Klage gut begründen.

6. „Daseinsvorsorge“ im europäischen Binnenmarkt

Einleitung und Begriff

95. In den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, darunter auch in der Bundesrepublik Deutschland, werden seit einiger Zeit Vorschläge diskutiert, die eine weitgehende Entscheidungsfreiheit der Mitgliedstaaten zur Privilegierung einzelner Branchen begründen würden. Der Bereich der „öffentlichen Dienste“ soll ausgedehnt und nicht mehr auf die Unternehmen der traditionell staatlich regulierten Versorgungswirtschaft beschränkt sein. Schon bisher bestand die Möglichkeit, bestimmte Bereiche als im allgemeinen wirtschaftlichen Interesse liegend teilweise aus den Bestimmungen des EG-Vertrages auszunehmen. Allerdings lag die Kompetenz der Prüfung der Verhältnismäßigkeit bislang überwiegend bei den Gemeinschaftsinstitutionen. Zur Diskussion steht nun eine mögliche Ausdehnung dieser Bereiche und eine Kompetenzverschiebung derart, dass die Mitgliedstaaten selbst über die Verhältnismäßigkeit entscheiden. Dies geht insbesondere aus Vorschlägen der französischen Regierung hervor.

Gerechtfertigt werden diese Vorstöße, die die Grundlagen der europäischen Verträge teilweise in Frage stellen, mit der Notwendigkeit des „territorialen und sozialen Zusammenhalts“. Nach Meinung des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie handelt es sich hierbei jedoch vielmehr um den Versuch, durch protektionistische Maßnahmen kurzfristige Vorteile für einzelne Wirtschaftsstandorte zu erzielen⁵⁷ bzw. Souveränitätsrechte auf die Mitgliedstaaten zurückzuführen. Die Monopolkommission teilt die Vorbehalte des Wissenschaftlichen Beirats, insbesondere im Hinblick auf die Gefahren für den Wettbewerb, die von der derzeit noch nicht näher bestimmten umfassenden Privilegierung „öffentlicher Dienste“ ausgehen. Derartige Maßnahmen sind geeignet, den Wettbewerb zulasten der Verbraucher in der Gemeinschaft negativ zu beeinflussen. Sie stellen außerdem die Grundlagen der europäischen Verträge zum Teil in Frage.

96. In den verschiedenen Dokumenten der europäischen Institutionen und in der öffentlichen Diskussion werden Dienste, die im „allgemeinen Interesse“ erbracht werden, unterschiedlich bezeichnet. So ist in deutschen Texten häufig von „Leistungen der Daseinsvorsorge“ die Rede oder es finden sich Ausdrücke wie „öffentliche Dienste“ oder „gemeinwohlorientierte Dienste“. Die direkte Übersetzung von Dokumenten der europäischen Institutionen aus anderen Sprachen trifft am ehesten der Begriff des

„Allgemeininteresses“ („services in the general interest“, „services d'intérêt général“); Artikel 86 Abs. 2 EGV spricht von „öffentlichen Diensten“. Ungeachtet der begrifflichen Unschärfe ist damit in allen Fällen im Wesentlichen das Gleiche gemeint. Es handelt sich dabei um Dienste, die von der öffentlichen Verwaltung oder in ihrem Auftrag durch Dritte nicht-wettbewerblich erbracht werden. Darunter fallen traditionell Wasserwirtschaft, Post und Energie, Hafendienstleistungen, Abfallentsorgung, Luftverkehr oder Alterssicherung. Seit einiger Zeit plädieren manche Mitgliedstaaten dafür, den Bereich der „öffentlichen Dienste“ weiter auszudehnen und der Entscheidungsautonomie der nationalen Behörden zu unterstellen. Diese Forderungen wurden zunächst vom Europäischen Zentralverband der öffentlichen Wirtschaft (CEEP) erhoben. Die Forderung nach einer Bereichsausnahme für öffentliche Dienste ist als Reaktion auf die Liberalisierungserwägungen auf EU-Ebene zu verstehen. Gleichzeitig erhält diese Forderung aufgrund der Skepsis gegenüber einem befürchteten Souveränitätsverlust der Mitgliedstaaten besondere Dynamik.

97. In der öffentlichen Diskussion in Deutschland wird vorwiegend der Begriff der „Daseinsvorsorge“ gebraucht. Dieser Ausdruck wurde erstmalig in den dreißiger Jahren geprägt.⁵⁸ Er suggeriert die Notwendigkeit staatlicher Fürsorge für die Versorgung mit elementaren Lebensgütern und ist insofern ideologisch überfrachtet, als von einer Vorsorge die Rede ist. Es wird der Eindruck erweckt, als genüge eine bloße Gewährleistung von Mindeststandards der Versorgung nicht. Vielmehr wird den Marktkräften in einem Ausmaß misstraut, dass der Staat sich nicht auf den Ausgleich von Marktversagen beschränkt, sondern viele Bereiche in ihrer Gesamtheit einem staatlichen Versorgungsmonopol unterstellt. Die Notwendigkeit, öffentliche Dienste anzubieten, wird implizit unterstellt, ohne dass zuvor ein hinreichend konkreter Nachweis des Marktversagens erbracht worden wäre. In dem Glauben an die umfassende Verantwortung des Staates anstelle einer vorrangigen Entfaltung der Märkte transportiert der Begriff der Daseinsvorsorge das wirtschaftspolitische Denken der Zeit, aus der er stammt. Den Grundsätzen einer marktorientierten Wirtschaftsverfassung, wie sie sich aus dem geltenden nationalen und europäischen Recht ergeben, ist eine derartig umfassend verstandene Daseinsvorsorge diametral entgegengesetzt. Die Monopolkommission verkennt nicht, dass es Leistungen gibt, die unter Wettbewerbsbedingungen nicht oder nicht ausreichend erbracht werden. Allerdings ist es abzulehnen, einer Leistung übergeordnete politische Werte zuzuschreiben in der

⁵⁷ Vergleiche Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, „Daseinsvorsorge“ im europäischen Binnenmarkt, 12. Januar 2002, hier: S. 3.

⁵⁸ Der Begriff wurde eingeführt durch den Staatsrechtler Ernst Forstthoff in seiner Schrift „Die Verwaltung als Leistungsträger“ (1938). Darin kritisiert der Autor, dass die Verwaltungsrechtswissenschaft noch immer am Leitbild der Eingriffsverwaltung orientiert sei, während in der Realität mehr als 50 % des Sozialprodukts durch die öffentliche Hand erwirtschaftet würde. In der Verwendung von Forstthoff setzt der Begriff der Daseinsvorsorge politische Entscheidungen des Staates voraus, ohne für jeden einzelnen Sektor die staatliche Verantwortung zu begründen. Die Begriffsverwendung ist insofern deskriptiv, eine Analyse über die Erforderlichkeit und den zu rechtfertigenden Umfang der staatlichen Intervention findet nicht statt.

Absicht, sie der Disziplin der Märkte zu entziehen. Dem Staat kommt lediglich die Aufgabe zu, eine „Nachsorge“ dort zu betreiben, wo Markt und Wettbewerb versagt haben. Dem entspricht beispielsweise das Konzept des Universaldienstes in der Telekommunikation oder die Gewährleistungspflicht des Bundes nach dem Grundgesetz im Eisenbahnsektor.

Europäischer Rechtsrahmen

Artikel 86 EGV

98. Die Diskussion um das „Allgemeininteresse“ eröffnet ein zusätzliches Spannungsfeld zwischen nationalen und supranationalen Interessen auf dem europäischen Binnenmarkt. Leistungen, die nach Prinzipien des EG-Vertrages⁵⁹ im Wettbewerb erbracht werden, sind damit gleichzeitig mitgliedstaatlicher Einflussnahme entzogen. Gerade mit voranschreitender Liberalisierung wird dies in manchen Mitgliedstaaten als unbilliger Eingriff in staatliche Souveränität und als Verlust von Einflussmöglichkeit gewertet. Die Mitgliedstaaten, einschließlich der Bundesländer, sind bei der Erbringung von Leistungen im Allgemeininteresse jedoch an europäisches Recht gebunden. Es gehört gerade zu den Errungenschaften der gemeinsamen Wirtschaftsordnung, dass es – außer für Verkehr und Landwirtschaft – keine sektorspezifischen Sonderregelungen gibt. Für Unternehmen, die mit Leistungen im Allgemeininteresse betraut wurden, gilt die Ausnahme des Artikel 86 Abs. 2 EGV:

„Für Unternehmen, die mit Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse betraut sind oder den Charakter eines Finanzmonopols haben, gelten die Vorschriften dieses Vertrags, insbesondere die Wettbewerbsvorschriften, soweit die Anwendung dieser Vorschriften nicht die Erfüllung der ihnen übertragenen besonderen Aufgabe rechtlich oder tatsächlich verhindert. Die Entwicklung des Handelsverkehrs darf nicht in einem Ausmaß beeinträchtigt werden, das dem Interesse der Gemeinschaft zuwiderläuft.“

99. Nach der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes ist diese Bestimmung eng auszulegen. Das Gemeinschaftsrecht tritt nur dann zurück, wenn seine Anwendung die Erfüllung der den genannten Unternehmen übertragenen Aufgaben vereitelt. Sie eröffnet zwar die Möglichkeit, Wettbewerb und Gemeinwohl aufgaben im Sinne des Prinzips der Verhältnismäßigkeit gegeneinander abzuwägen, allerdings nur in dem Umfang, wie diese Sonderaufgabe durch Wettbewerb verhindert und nicht nur behindert wird. Die Monopolkommission spricht sich dafür aus, dass die Prüfung der Verhältnismäßigkeit einer staatlichen Maßnahme in der Kompetenz der europäischen Institutionen verbleibt und nicht auf die Mitgliedstaaten übergeht.

Artikel 86 Abs. 2 EGV ist nur anwendbar, wenn es sich um wirtschaftliche Aktivitäten⁶⁰ handelt. Die staatliche Maßnahme muss des Weiteren geeignet und erforderlich sein, um den staatlichen Zweck zu erfüllen. Der EG-Vertrag selbst enthält keine Präferenz für öffentliche oder private Unternehmen. Vielmehr folgt aus Artikel 295 EGV, dass die Eigentumsordnung in den Mitgliedstaaten vom Vertrag unberührt bleibt. Von dieser Bestimmung sind auch Unternehmen im öffentlichen Eigentum erfasst. Für Artikel 86 Abs. 2 EGV gilt außerdem der allgemeine Grundsatz der Verhältnismäßigkeit. Dieser Grundsatz des Gemeinschaftsrechts führt eine allgemeine Zweck-Mittel-Relation in die Analyse ein. Demnach ist die staatliche Maßnahme nur gerechtfertigt, soweit keine anderen – Wettbewerb und Binnenmarkt weniger einschränkenden – Mittel zur Erreichung des Zieles in Betracht kommen.

100. Artikel 86 Abs. 2 EGV steht in einem systematischen Zusammenhang mit den Grundfreiheiten und Wettbewerbsregeln des Vertrags. Die Grundfreiheiten entziehen den Mitgliedstaaten die Befugnis, in den grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr einzugreifen. Es ist deshalb nur folgerichtig, dass durch Artikel 86 EGV den Mitgliedstaaten ebenfalls untersagt ist, durch einen „Umweg“ über öffentliche Unternehmen oder durch die Betrauung bestimmter Unternehmen mit besonderen Rechten den grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr im nationalen Eigeninteresse zu behindern. Durch ein System offener Märkte sollen die Unternehmen in die Lage versetzt werden, ungehindert am Wettbewerb auf dem Binnenmarkt teilzunehmen. Das Verbot einer marktbeherrschenden Stellung (Artikel 82 EGV) sowie das Verbot kollusiven Verhaltens (Artikel 81 EGV) sollen verhindern, dass private Unternehmen den Wettbewerb beschränken.

Grundfreiheiten und Wettbewerbsregeln haben verschiedene Adressaten, nämlich einerseits die Mitgliedstaaten als Hoheitsträger, andererseits die Unternehmen als Privatrechtssubjekte. Zusammen bilden sie ein Gesamtsystem, an dessen Schnittpunkt sich Artikel 86 Abs. 2 EGV als Ausnahmetatbestand einfügt, der die mittelbare oder unmittelbare Tätigkeit des Mitgliedstaates als Unternehmer regelt. Die Grenze für diese Tätigkeit bildet in jedem Fall das gemeinschaftsrechtliche Gebot der Nichtbehinderung des grenzüberschreitenden Handelsverkehrs. Nach dem Wortlaut des Artikel 86 Abs. 2 EGV darf dieser durch öffentliche oder betraute Unternehmen nicht in einem Ausmaß beeinträchtigt werden, das dem Interesse „der Gemeinschaft“ zuwiderläuft.

Artikel 87 EGV

101. Der Begriff der staatlichen Beihilfe in Artikel 87 EGV ist weit gefasst. Alle Begünstigungen von Unternehmen oder Produktionszweigen können Beihilfen im

⁵⁹ Artikel 4 Abs. 1 EGV normiert den Grundsatz der offenen Marktwirtschaft. Gemäß Artikel 2 EGV gehört eine Wirtschaftspolitik, die die gemeinschaftlich zwingenden Regeln des Binnenmarktes und des Wettbewerbs beachtet, zu den fortdauernden Aufgaben der Gemeinschaft. Die durch den Binnenmarkt geschaffenen subjektive Rechte der Bürger auf Handlungsfreiheit zählen auch zu den „gemeinsamen Werten“ (Artikel 16 EGV) der Union.

⁶⁰ Die Definition der „wirtschaftlichen Tätigkeit“ folgt im Wesentlichen denselben Kriterien wie die Abgrenzung des Unternehmensbegriffs im Wettbewerbsrecht. Jede Teilnahme am Wirtschaftsverkehr ist erfasst, auf eine Absicht zur Gewinnerzielung kommt es nicht an.

Sinne des Vertrages darstellen. Bei Zuwendungen an öffentliche Unternehmen kommt es darauf an, ob ein privater Gesellschafter in einer gleichartigen Situation ebenfalls diese Investition getätigt hätte. Beihilfen, die über bestimmten Schwellenwerten liegen, sind der EU-Kommission zu notifizieren. Finanzielle staatliche Leistungen an Unternehmen, die Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse erbringen, sind von den Gerichten der Gemeinschaft als Beihilfen im Sinne von Artikel 87 EGV qualifiziert worden.⁶¹

Zur Beurteilung einer Maßnahme als Beihilfe im Sinne des Artikel 87 EGV ist eine Gesamtbetrachtung der ökonomischen Bedingungen nötig. Es muss sich um eine wirtschaftliche Tätigkeit handeln. Auf eine Gewinnerzielungsabsicht kommt es bei der Qualifizierung der Tätigkeit nicht an. Auch eine Zweckbindung der betrauten Träger vermag nicht zu verhindern, dass das öffentliche oder betraute Unternehmen im Wettbewerb steht und die Wettbewerbsregeln Anwendung finden. Ausgeschlossen sind lediglich Handlungen in Ausübung hoheitlicher Gewalt (Artikel 45 EGV).

Nach der Rechtsprechung ist bei der Qualifizierung einer staatlichen Unterstützungsmaßnahme nicht auf ihren Zweck, sondern auf ihre Wirkung abzustellen. Dies ergibt sich schon aus der Tatsache, dass in den verschiedenen Mitgliedstaaten unterschiedliche Begriffsdefinitionen von Beihilfen bestehen und das Gemeinschaftsrecht nicht alle diese Tatbestände erschöpfend anführen kann. Als Beihilfe gilt jeder Einsatz, den ein vergleichbarer privater Investor nicht getätigt hätte („market-investor-test“).⁶²

Für Unternehmen, die einerseits öffentliche Dienste anbieten und andererseits Leistungen, die im Wettbewerb mit anderen Unternehmen erbracht werden, ist außerdem eine Quersubventionierung zugunsten von Wettbewerbsbereichen unzulässig.

Die Höhe der staatlichen Unterstützung spielt für die Qualifikation der Leistung als Beihilfe keine Rolle. Auch eine bloße Kostenkompensation stellt eine Beihilfe nach Artikel 87 EGV dar. Allerdings ist die Höhe der Zuwendung auf der Rechtfertigungsebene relevant. Eine Beihilfe ist gerechtfertigt, wenn sie nur die Mehrkosten ausgleicht, die mit der Erbringung einer Dienstleistung von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse für das betraute Unternehmen verbunden sind.

Artikel 16 EGV

102. Durch den Vertrag von Maastricht wurde ein neuer Artikel 16 in den Vertrag eingefügt. Die Bestimmung betont den Stellenwert der Dienste von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse und ihre Bedeutung für den sozialen und territorialen Zusammenhalt. Die Gemeinschaft und die Mitgliedstaaten tragen „im Rahmen ihrer jeweili-

gen Befugnisse im Anwendungsbereich dieses Vertrages dafür Sorge, dass die Grundsätze und Bedingungen für das Funktionieren dieser Dienste so gestaltet sind, dass sie ihren Aufgaben nachkommen können“. Die Verantwortung für das Funktionieren öffentlicher Dienste, die früher allein bei den Mitgliedstaaten lag, wird damit also auch der Europäischen Gemeinschaft übertragen. Darüber hinaus ist die genaue Bedeutung von Artikel 16 umstritten. Von manchen Mitgliedstaaten war wohl eine Bereichsausnahme angestrebt worden, dagegen spricht jedoch der Wortlaut des Artikel 16 EGV, der expressis verbis die Artikel 73, 86 und 87 EGV unberührt lässt. Die Bundesregierung fordert Autonomie in der Entscheidung über öffentliche Dienste, ohne jedoch eine Änderung des Vertrages zu verlangen.⁶³

Beurteilung der aktuellen Entwicklung

103. Die Mitgliedstaaten haben sich auf verschiedenen Treffen des Europäischen Rates (Nizza 2001, Stockholm 2001) gegen eine umfassende und zügige Marktliberalisierung in den Bereichen Post und Energie gewandt. Vielmehr haben einige Mitgliedstaaten, darunter Frankreich und die Bundesrepublik, Vorschläge vorgelegt, die eine weitgehende Entscheidungsfreiheit der Mitgliedstaaten für die Organisation und Finanzierung der Dienste im Allgemeininteresse fordern. Die französische Regierung hat ein Konzept zur nationalen Ausgestaltung von Artikel 16 EGV vorgelegt, das insbesondere eine nationale Evaluierung vorsieht. Die EG-Kommission soll in diesem System auf die Koordinierung beschränkt bleiben.⁶⁴

Der Europäische Rat von Barcelona (15./16. März 2002) hat festgelegt, dass die Märkte für Erdgas und Elektrizität erst ab 2004 und nur zu 60 % geöffnet werden.⁶⁵ Die freie Wahl des Versorgungsunternehmens im genannten Ausmaß gilt lediglich für gewerbliche Kunden. Für Privatkunden besteht nach wie vor kein verbindliches Datum, bis zu dem die Liberalisierung durchzuführen ist. Für öffentliche Dienste regt der Europäische Rat die Ausarbeitung einer Rahmenrichtlinie an, die die „Grundsätze für die Dienste von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse“ konsolidieren und präzisieren soll. Außerdem wird für den Bereich der staatlichen Beihilfen „erforderlichenfalls“ eine Gruppenfreistellungsverordnung⁶⁶ erwogen.

⁶¹ Vergleiche EuG, Urteil vom 27. Februar 1997, FFSA, Slg. 1997, II-299; EuGH, Urteil vom 22. November 2001, ACOSS, noch nicht veröffentlicht.

⁶² Vergleiche EuGH, Urteil vom 21. März 1991, Rs. C-305/89, Alfa Romeo, Slg. 1991, I-1603, Tz. 20.

⁶³ Stellungnahme der Bundesrepublik Deutschland zu den Arbeiten der EU-Kommission gemäß Ziffer E 43 der Schlussfolgerungen des Europäischen Rates von Nizza, Brüssel, 20. September 2001.

⁶⁴ Memorandum Frankreichs zu den gesamtwirtschaftlichen Diensten, Brüssel, 20. September 2001.

⁶⁵ Europäischer Rat von Barcelona, 15./16. März 2002, Schlussfolgerungen des Vorsitzes, Tz. 37.

⁶⁶ Gruppenfreistellungsverordnungen wurden im Gemeinschaftsrecht bisher im Rahmen des Artikel 81 Abs. 3 EGV angewandt. Darunter versteht man Verordnungen, die generelle Kriterien für Ausnahmen vom Kartellverbot in Artikel 81 enthalten. Sie geben den Unternehmen Anhaltspunkte, welche Vertragsklauseln unbedenklich bzw. wettbewerbswidrig sind und dämpfen die Flut von Anträgen auf Einzelfreistellung bei der EU-Kommission. Gruppenfreistellungsverordnungen bestehen gegenwärtig für bestimmte Branchen (z. B. Vertrieb von Kraftfahrzeugen) bzw. Arten von Unternehmensvereinbarungen (z. B. Forschungs- und Entwicklungskooperationen).

104. Diese Entwicklungen sind aus der Sicht eines funktionierenden Wettbewerbs auf dem Binnenmarkt höchst bedauerlich. Sie zeigen eine Tendenz der Mitgliedstaaten, die wirtschaftsverfassungsrechtlichen Grundsätze des EG-Vertrages auszuhebeln und kurzfristigen Partikularinteressen einzelner Branchen und „national champions“ Vorschub zu leisten. Auch die EU-Kommission trägt diesen Interessen, zumindest terminologisch, Rechnung.⁶⁷ Auf der Strecke bleiben dabei der Wettbewerb und damit insbesondere die Interessen der Verbraucher. Die Monopolkommission spricht sich deshalb gegen die Einführung einer Bereichsausnahme für „öffentliche Dienste“ in den Vertrag aus. Sie hält auch eine Gruppenfreistellungsverordnung für überflüssig und schädlich. In den meisten Sektoren, die der öffentlichen Daseinsvorsorge zuzurechnen wären, gibt es in dem einen oder anderen Mitgliedstaat Beispiele dafür, dass die betreffenden Leistungen auch im Wettbewerb erbracht werden können. Wo dies ausnahmsweise nicht oder nicht in befriedigender Weise der Fall ist, bietet jedenfalls das Instrument der Universaldienstleistungsverpflichtung eine hinreichende Gewähr dafür, dass der Wettbewerb nicht zu einer Beeinträchtigung von Grundbedürfnissen führt. Das europäische Wettbewerbsrecht darf als Instrument einer Modernisierung des öffentlichen Sektors nicht seiner Wirkung beraubt werden. Es darf auch nicht dadurch geschwächt werden, dass die Mitgliedstaaten das Recht erhalten, durch unkontrollierte nationale Definition von Bereichsausnahmen die grundlegende Bedeutung des Wettbewerbsrechts und der Verkehrsfreiheit für die europäische Integration auszuhöhlen. Erhalten werden muss deshalb auch die verfahrensmäßige Möglichkeit der EG-Institutionen, die Verhältnismäßigkeit von nationalen Eingriffen in den Wettbewerb zu überprüfen.

7. Sonderverkäufe nach den Vorschriften des UWG

105. Anfang des Jahres 2002 hat das Handelsunternehmen C&A anlässlich der Euro-Umstellung für den Zeitraum vom 2. bis 5. Januar mit Preisnachlässen von 20 % für den Fall geworben, dass die Kunden ihre Einkäufe bargeldlos mit einer Kredit- oder EC-Karte bezahlen. Ziel der Aktion war es, durch die Förderung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs Verzögerungen aufgrund der Euro-Umstellung an den Kassen zu verhindern. Die Rabattaktion wurde vom Landgericht Düsseldorf aufgrund entsprechender Anträge der „Zentrale zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs“ und des „Vereins zur Wahrung des lauten Wettbewerbs“ mittels einstweiliger Verfügung bei Androhung eines Ordnungsgeldes von 250 000 € untersagt. Daraufhin weitete C&A die Rabattaktion auf alle Kunden, d. h. auch auf Barzahler aus, was wiederum vom Landgericht Düsseldorf auf Antrag untersagt wurde. Ende März 2002 hat das Landgericht Düsseldorf C&A zu einem Ordnungsgeld von 1 Mio. € verurteilt, da das Unterneh-

men in mindestens einem Fall gegen die einstweilige Verfügung verstoßen habe. C&A hat gegen das Urteil Berufung eingelegt.

106. Nach Auffassung des Gerichts verstößt die Rabattaktion gegen § 7 Abs. 1 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Danach kann derjenige auf Unterlassung in Anspruch genommen werden, der im Einzelhandel Verkaufsveranstaltungen ankündigt oder durchführt, die außerhalb des regelmäßigen Geschäftsverkehrs stattfinden, der Beschleunigung des Warenabsatzes dienen und den Eindruck der Gewährung besonderer Kaufvorteile hervorrufen (Sonderveranstaltungen). Zulässig sind Sonderangebote, die nach § 7 Abs. 2 UWG vorliegen, wenn einzelne nach Güte und Preis gekennzeichnete Waren angeboten werden und diese Angebote sich in den regelmäßigen Geschäftsbetrieb des Unternehmens einfügen. Zulässige Sonderveranstaltungen nach § 7 Abs. 3 UWG sind Sommer- und Winterschlussverkäufe sowie Jubiläumsverkäufe nach Ablauf von 25 Jahren.

107. Das Verbot der Rabattaktion von C&A hat die seit der Abschaffung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung im Sommer 2001 geführte Diskussion um eine Reform des Rechts gegen den unlauteren Wettbewerb beflügelt und stärker in das Licht der Öffentlichkeit gerückt. Politiker aller Parteien, Verbraucherverbände und sogar die Zentrale zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs sprechen sich für die Abschaffung oder die Reformierung der Sonderverkaufsregelung des UWG aus.⁶⁸ Der Vorsitzende der Monopolkommission hat sich in einer ersten Reaktion in ähnlicher Weise geäußert und die Bundesregierung aufgefordert zu prüfen, ob § 7 Abs. 1 UWG weiterhin erforderlich ist.⁶⁹

108. Zweck des Rechtes gegen den unlauteren Wettbewerb ist der Schutz konkurrierender Anbieter, der Verbraucher und der Allgemeinheit vor missbräuchlichen Wettbewerbs-handlungen. Dabei geht es um die Abwehr von Verfälschungen des Wettbewerbs, nicht um den Schutz der Freiheit des Wettbewerbs, wie ihn das Kartellrecht verfolgt.⁷⁰ Schutzobjekt ist der „laute Wettbewerb“ in Form des „Leistungswettbewerbs“. Gemeint ist damit der Einsatz sämtlicher Aktionsparameter zur Förderung des Angebotes von Gütern und Dienstleistungen.⁷¹ „Unlauterer Wettbewerb“ im Sinne eines Nichtleistungswettbewerbs dagegen meint die Verfolgung wettbewerbsbehindernder Strategien zur Reduzierung des Wettbewerbsdrucks.⁷² Eine eindeutige Trennungslinie zwischen

⁶⁷ Vergleiche Mitteilung der Kommission über die Leistungen der Daseinsvorsorge in Europa, ABl. EG Nr. C 281 vom 26. September 1996, S. 3: Die Kommission versucht, die Diskussion zu kanalisieren, indem sie die gemeinwohlorientierten Dienste als Ausdruck der „gemeinsamen Werte der Union“ bezeichnet.

⁶⁸ Vergleiche o. V., Wettbewerbszentrale für Reform der Sonderverkaufs-Regeln, Handelsblatt vom 16. Januar 2002.

⁶⁹ Vergleiche die Äußerung des Vorsitzenden der Monopolkommission in der Berliner Zeitung, Knuf, T. u. a., Scharfer Streit um Rabatte nach Euro-Einführung, Berliner Zeitung vom 5. Januar 2002.

⁷⁰ Vergleiche Schricker, G., Henning-Bodewig, F., Elemente einer Harmonisierung des Rechts des unlauteren Wettbewerbs in der europäischen Union. Rechtsvergleichende Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums der Justiz, Juli 2001, S. 4.

⁷¹ Vergleiche Schmidt, A., Der Fall C&A – Das Ende des § 7 UWG ?, in: Wirtschaftsdienst 2002, S. 153 ff., hier: S. 154.

⁷² Vergleiche ebenda.

den Schutzzwecken von UWG und GWB ist nicht erkennbar, so dass es enge inhaltliche Wechselwirkungen zwischen den Gesetzen gibt.

Das in den §§ 7 und 8 UWG geregelte Recht der Verkaufsveranstaltungen des Handels wurde in den dreißiger Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts in das UWG – welches aus dem Jahr 1909 stammt – aufgenommen. Bis 1986 war es als Ordnungswidrigkeitenrecht ausgestaltet, seitdem beschränkt es sich auf Verbotstatbestände mit den zivilrechtlichen Sanktionen des Anspruchs auf Unterlassung und Schadenersatz.⁷³

109. Schutzobjekt von § 7 Abs. 1 UWG ist in erster Linie der Verbraucher. Er soll vor irreführenden Qualitäts- und Preisangaben geschützt werden. Nach gängiger Anschauung sind die Endverbraucher nicht oder mindestens weniger gut als die Anbieter über die wahre Qualität und den wahren Preis eines Gutes informiert. Es besteht die Gefahr, dass Einzelhändler ihre Ausgangspreise künstlich hoch setzen, um anschließend den Verbraucher mit Rabatten zu ködern, obwohl es vergleichbare Produkte anderswo preiswerter gibt.⁷⁴ Die Monopolkommission teilt solche Befürchtungen nicht. Sie geht vielmehr von der Vorstellung des verständigen und mündigen Verbrauchers aus, der an Preisvergleiche gewöhnt ist und der sich auf Dauer nicht durch künstlich überhöhte Ausgangspreise und das Suggestieren nicht vorhandener Preisvorteile täuschen lässt.⁷⁵ Dass er im Einzelfall übervorteilt wird, ist nicht auszuschließen, sporn aber seine Wachsamkeit eher an. Der Preiswettbewerb im deutschen Einzelhandel ist auch deshalb so intensiv, weil die Verbraucher zunehmend kritisch und preissensibel geworden sind. Ihre Situation heute ist auch nicht mehr vergleichbar mit der in den dreißiger Jahren des letzten Jahrhunderts, aus der die in Rede stehenden Vorschriften stammen. Heute nutzt der Verbraucher eine Vielzahl von Informationsmedien, von der Presse über das Fernsehen bis zum Internet, und wird bei seinem Bemühen um Informationen über die Beschaffenheit und die Preisstellung von Produkten und Dienstleistungen durch Verbraucherverbände und sonstige Institutionen unterstützt. Die in den §§ 1 und 3 UWG verankerten Grundsätze der Preiswahrheit und Preisklarheit reichen aus, den Verbraucher vor vermeintlichen Irreführungen und sonstigen Missbräuchen bei der Rabattgewährung wirksam zu schützen.⁷⁶ Nach Auffassung der Monopolkommission ist es auch zweifelhaft, ob Handelsunternehmen, die auf Dauer erfolgreich sein wollen, überhaupt auf solche Praktiken zurückgreifen. Rabattwettbewerb ist eine Form des Preiswettbewerbs; ihn zu

unterdrücken, ginge zulasten der Verbraucher und der wettbewerbsaktiven Einzelhändler.

110. Der Gesetzgeber hat im Sommer 2001 nach langjähriger Diskussion das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung abgeschafft.⁷⁷ Damit war die Erwartung verbunden, mehr Freiheit bei der Preisgestaltung und damit einen größeren Spielraum für innovative Vertriebsformen und Marketinginstrumente im Einzelhandel zuzulassen. Dieses Ziel kann nicht oder nur teilweise erreicht werden, wenn solche Verkaufsförderungsmaßnahmen nunmehr nach UWG statt nach dem Rabattgesetz verboten werden. Der Fortbestand des Verkaufsveranstaltungsrechts konterkariert die Intention einer ersatzlosen Aufhebung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung. Im Ergebnis wird damit die Entwicklung innovativer Vertriebsformen und Marketingstrategien als Ausdruck und Aktionsparameter von Leistungswettbewerb nachhaltig behindert.⁷⁸

111. Das Verbot von Sonderveranstaltungen im Einzelhandel diskriminiert traditionelle Verkaufsformen und inländische Einzelhändler. Ausländische Wettbewerber, die ihre Waren im Internet anbieten, sind im Ergebnis nicht an das deutsche Verkaufsveranstaltungsrecht gebunden und werden damit bei der Gestaltung der Verkaufsstrategien privilegiert.

Hinzu kommt, dass die Abgrenzung zwischen unzulässiger Sonderveranstaltung und zulässigem Sonderangebot in der Praxis kaum trennscharf vorgenommen werden kann. Die wirtschaftlichen Nachteile treffen vor allem die kleinen Einzelhändler, die sich juristischen Rat im Abmahnwesen kaum leisten können.⁷⁹

112. Die Monopolkommission spricht sich für die ersatzlose Aufhebung des Sonderveranstaltungsverbots des § 7 Abs. 1 UWG aus. Dies wird, wie bereits bei der Abschaffung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung angestrebt, zu einer Sicherung des ohnehin bestehenden intensiven Preiswettbewerbs im Einzelhandel beitragen und dessen Stärkung in Randbereichen durch einen Rabattwettbewerb fördern. Die Unterdrückung solcher Formen des Leistungswettbewerbs geht, wie das Beispiel C&A deutlich macht, zulasten der Verbraucher und zulasten der wettbewerbsaktiven Einzelhandelsunternehmen.

113. In die gleiche Richtung zielen die Vorschläge der Europäischen Kommission, die im Oktober 2001 einen Verordnungsentwurf über „Verkaufsförderung im Binnenmarkt“ sowie ein Grünbuch zum Verbraucherschutz in der Europäischen Union vorgelegt hat.⁸⁰ Um bestehende Hindernisse für grenzüberschreitende Verkaufsförderungs-

⁷³ Vergleiche Fezer, K.-H., Modernisierung des deutschen Rechts gegen den unlauteren Wettbewerb auf der Grundlage einer Europäisierung des Wettbewerbsrechts, Gutachten im Auftrag der Bundesministerin der Justiz, Konstanz 15. Juni 2001, S. 40.

⁷⁴ Vergleiche Köhler, H., Das Verbot der C&A-Rabatt-Aktion – Anlass zur UWG-Reform? in: Betriebs-Berater, Jg. 57, H. 4, 2002, S. I.

⁷⁵ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a. a. O., Tz. 132.

⁷⁶ So auch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Abschaffung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung nimmt letzte Hürde, BMWi Tagesnachrichten Nr. 11147 vom 16. Juli 2001, S. 1.

⁷⁷ Gesetze zur Aufhebung des Rabattgesetzes und der Zugabeverordnung und zur Anpassung weiterer Rechtsvorschriften vom 23. Juli 2001, BGBl. I S. 1661, 1663.

⁷⁸ Vergleiche Fezer, K.-H., a. a. O., S. 43.

⁷⁹ Vergleiche ebenda, S. 42.

⁸⁰ Mitteilung der Kommission „Verkaufsförderung im Binnenmarkt mit einem Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über Verkaufsförderung im Binnenmarkt, KOM(2001) 546 endg.; Grünbuch Verbraucherschutz in der Europäischen Union, KOM(2001) 531 endg.

aktionen zu beseitigen, sollen nationale Vorschriften für Rabatte, Zugaben, unentgeltliche Zuwendungen, Preisausschreiben und Gewinnspiele durch Transparenz- und Informationsvorschriften ersetzt werden. Dabei sind zwei Gruppen von Informationsvorschriften geplant: Informationen, die die Anbieter im Rahmen kommerzieller Verkaufsaktionen angeben müssen, und Informationen, die dem Kunden auf Anfrage zu liefern sind.⁸¹ Letzteres betrifft nach den Vorstellungen der Europäischen Kommission die Rabatte. Hier soll vorgeschrieben werden, dem Kunden auf Anfrage mitzuteilen, welcher Preis für die Ware oder Dienstleistung vor der Rabatteinführung galt und wie lange der bisherige Preis gültig war. Nach Auffassung der Monopolkommission wäre eine solche Regelung hinnehmbar, da sie dem Leitbild des mündigen Verbrauchers folgt, der sich umfassend informieren kann, wenn der Eindruck eines Täuschungsmanövers besteht. Sie ist allerdings nicht zwingend notwendig, da die Gefahren unlauterer Wettbewerbspraktiken bei der Rabattgewährung nicht gravierend sind. Wenig effektiv hingegen wäre eine obligatorische Verpflichtung zur Veröffentlichung solcher Angaben. Im Zweifel könnte niemand überprüfen, ob die gemachten Angaben zu den vorhergehenden Preisen und dem Zeitraum ihrer Gültigkeit richtig sind.

114. Wichtiger ist nach Meinung der Monopolkommission, dass der mit einer Aufhebung des Sonderveranstaltungsverbots entstehende zusätzliche Freiraum für Rabattwettbewerb nicht durch einen Rückgriff auf die Generalklausel des § 1 UWG wieder eingengt werden kann. Durch eine entsprechende Ergänzung von § 1 UWG sollte daher klargestellt werden, dass Maßnahmen des Preiswettbewerbs grundsätzlich nicht gegen die guten Sitten verstoßen und insofern nicht Gegenstand des Rechts gegen den unlauteren Wettbewerb sind.

8. Tariftreue bei öffentlichen Aufträgen

115. Das Bundeskabinett hat am 12. Dezember 2001 den Entwurf eines sog. „Tariftreuegesetzes“⁸² beschlossen; in einer leicht modifizierten Fassung wurde es vom Bundestag am 26. April 2002 verabschiedet.⁸³ Zusammen mit diesem Gesetz soll im Anschluss an eine Änderung des GWB beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle ein Register über unzuverlässige Unternehmen eingerichtet werden, die wegen schwerer Verfehlungen (illegale Beschäftigung, Schwarzarbeit, Korruption, erhebliche Verstöße gegen die Tariftreuepflicht) von der Vergabe öffentlicher Aufträge ausgeschlossen worden sind. In einer Rechtsverordnung soll demnach die Bundesregierung mit Zustimmung des Bundesrates Regelungen über die zu speichernden Daten, die Meldepflicht

über den Ausschluss von Unternehmen wegen Unzuverlässigkeit sowie die Verpflichtung zur Auskunftseinholung öffentlicher Auftraggeber erlassen.

116. Nach dem Tariftreuegesetz sollen staatliche Stellen Bauaufträge nur noch an Unternehmen vergeben dürfen, die ihren Arbeitnehmern den Tariflohn am Ort der Leistungserbringung zahlen. Das Gleiche soll für die Vergabe von Beförderungsleistungen für den öffentlichen Personennahverkehr gelten. Die Auftragnehmer müssen sich zur Einhaltung der Tarifvorschriften verpflichten, was von dem öffentlichen Auftraggeber und der Zollverwaltung kontrolliert werden soll, und auch die Angebote von Subunternehmen gegebenenfalls anhand von Nachweisen entsprechend überprüfen. Andernfalls können sie zu Zahlungen von Vertragsstrafen herangezogen werden oder Vertragskündigungen erhalten und gegebenenfalls von staatlichen Aufträgen ausgeschlossen werden. Das Gesetz gilt zunächst für einen geschätzten Auftragswert ab 100 000 €; dieser Wert verringert sich zum 1. Januar 2002 auf 75 000 € und zum 1. Januar 2004 auf 50 000 €.

Erklärtes Ziel des Gesetzes in § 1 des Entwurfs ist es, Wettbewerbsverzerrungen entgegenzuwirken, die durch den Einsatz von Niedriglohnkräften entstehen, und Belastungen für die sozialen Sicherungssysteme zu mildern. In den Erläuterungen zum geplanten Gesetz wird dazu ausgeführt, dass in arbeitsmarktpolitisch sensiblen Bereichen Arbeitsplätze erhalten werden sollen, die einen ausreichenden sozialen Schutz und ein angemessenes Einkommensniveau gewährleisten. Die Sorge, dass ähnlich wie im Baubereich insbesondere in tarifgebundenen, mittelständischen Unternehmen tarifmäßig entlohnte Arbeitsplätze in hohem Maße gefährdet seien, wird auch in Verbindung mit dem öffentlichen Personennahverkehr geäußert. In diesem Bereich wird die bevorstehende Liberalisierung auf europäischer Ebene als ursächlich für die befürchtete Entwicklung angesehen.

117. Das Tariftreuegesetz wird gravierende Auswirkungen auf die öffentlichen Haushalte haben. Das gilt zunächst im Hinblick auf die Kosten für Kontrolle und Vollzug. Für die Einrichtung und Pflege des Registers beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle werden zusätzliche Personal- und Sachkosten entstehen; gleiches gilt auch für die Zollverwaltung und die Arbeitsämter. Sehr viel gravierender dürfte jedoch die Einhaltung der Tariftreue die Verteuerung der öffentlichen Leistungsbeschaffung zu Buche schlagen. In den Erläuterungen zum Gesetz wird (bei offenbar vorsichtiger Schätzung) von einer Verteuerung öffentlicher Bauaufträge in Höhe von 5 % ausgegangen. Im Ergebnis werden daher – sofern die mittelfristig geplanten bzw. festgelegten Investitionssummen der öffentlichen Haushalte dem Kostenschub durch das Tariftreuegesetz nicht angepasst werden – die ohnehin schon minimalen Investitionsspielräume weiter eingengt. Konkret bedeutet dies beispielsweise, dass künftig weniger (aber teurere) Straßen, weniger (aber teurere) Schulen und weniger (aber teurere) Krankenhäuser gebaut werden.

118. Auftraggeber sind im Allgemeinen an einem funktionierenden Wettbewerb auf der Marktgegenseite interessiert. Dies ist auch der tiefere Grund dafür, dass staatliche

⁸¹ Vergleiche Europäische Kommission, Binnenmarkt: Kommission will Beschränkungen der Verkaufsförderung durch eine Verordnung beseitigen, IP701/1351, Brüssel 2. Oktober 2001.

⁸² Gesetz zur tariflichen Entlohnung bei öffentlichen Aufträgen und zur Einrichtung eines Registers über unzuverlässige Unternehmen.

⁸³ Landesrechtliche Bestimmungen über Tariftreue Regelungen bei öffentlichen Bauaufträgen wurden schon vorher in den Bundesländern Bayern, Berlin, Niedersachsen, Saarland und Sachsen-Anhalt erlassen.

Aufträge vor ihrer Vergabe öffentlich ausgeschrieben werden müssen. Das Tariftreuegesetz läuft diesem Ziel geradezu zuwider und offenbart – erst recht im Hinblick auf seine Begründung (Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen) – eine schizophrene Grundhaltung zum Wettbewerb. Dies wird besonders deutlich, wenn die Bundesregierung ankündigt, sie werde Angeboten, die um mehr als 10 % unter dem nächstgünstigen Angebot liegen, mit besonderem Misstrauen begegnen.

119. Von Seiten des Managements der öffentlichen Haushalte war bisher kein massiver Protest gegen die künstliche Verteuerung der Aufträge erhoben worden. Dies mag daran liegen, dass von ihnen längst an Umgehungsstrategien gearbeitet wird, die unter der Bezeichnung „public private partnership“ bekannt geworden sind. Statt selbst zu bauen, überlässt der öffentliche Auftraggeber dabei die Errichtung von Gebäuden privaten Projektgesellschaften, von denen er die fraglichen Objekte später mietet oder least. Langfristige, im Voraus abgeschlossene Verträge geben der Projektgesellschaft Investitionssicherheit. Sie ist als privater Investor weder an das Tariftreuegesetz noch an das Vergaberecht im Allgemeinen gebunden. Daher kann sie ihre Bauaufträge auch vergeben, ohne zu überprüfen, ob ihre Auftragnehmer und deren Subunternehmer ihren Arbeitnehmern die ortsüblichen Tariflöhne zahlen oder nicht.

120. Ein rechtliches Defizit zeigt sich in der Formulierung des Gesetzesbeschlusses, der die Einhaltung der „einschlägigen“ Tarifverträge fordert und den öffentlichen Auftraggeber verpflichtet, als „repräsentativen Tarifvertrag“ den Tarifvertrag zugrunde zu legen, der für die meisten Arbeitnehmer Anwendung findet. Tarifverträge ähneln Rechtsnormen; sie sind entweder anwendbar oder nicht anwendbar. Anwendbar sind sie nur auf Arbeitsverträge zwischen tarifgebundenen Parteien, also Arbeitgebern und Arbeitnehmern, die Mitglieder von Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften sind, zwischen denen ein bindender Tarifvertrag geschlossen wurde. Jenseits dieses Personenkreises gelten Tarifverträge nur, wenn sie vom Bundesarbeitsministerium für allgemeinverbindlich erklärt worden sind. Doch ist dies an strenge Voraussetzungen geknüpft und kommt eher selten vor. Wo der Organisationsgrad von Arbeitnehmern und Arbeitgebern gering ist, haben Tarifverträge daher nur eine geringe praktische Bedeutung. Dies gilt in großem Umfang in den neuen Bundesländern. Wenn die öffentlichen Auftraggeber nun auf die Beachtung „einschlägiger“ Tarifverträge verpflichtet werden sollen, so bedeutet dies, dass Tarifverträge, die eigentlich im Verhältnis zwischen dem jeweiligen Arbeitnehmer und Arbeitgeber gerade nicht anwendbar sind, gleichwohl einzuhalten sind. Unter welchen Voraussetzungen das gilt, bleibt völlig offen. Entsprechend groß ist die Unsicherheit der beteiligten Auftraggeber und Betriebe.

121. Das Tariftreuegesetz schränkt die Wettbewerbsfähigkeit ostdeutscher Unternehmen bei der Teilnahme an der öffentlichen Auftragsvergabe ganz wesentlich ein. Die Löhne in den neuen Bundesländern liegen etwa 10 bis 15 % unter den in Westdeutschland geltenden Tarifen. Insofern würde bei Geltung des Tariftreuegesetzes der ost-

deutschen Bauwirtschaft einer ihrer Hauptvorteile im Wettbewerb verloren gehen. In den Beratungen zum Tariftreuegesetz im Bundesrat war daher insbesondere von den ostdeutschen Ministerpräsidenten gefordert worden, den ursprünglichen Gesetzentwurf mit dem Ziel nachzubessern, die Wettbewerbsvorteile der ostdeutschen Unternehmen zu bewahren. Das hat zur Einführung einer Gleitklausel geführt, nach der zunächst ein Anteil von mindestens 92,5 % der einschlägigen Tarife gezahlt werden muss; dieser Anteil erhöht sich ab 1. Januar 2003 auf 95 %, ab 2004 auf 97,5 % und erst ab 2005 gilt die Verpflichtung, die ortsüblichen Tariflöhne in voller Höhe zu zahlen.

Das Vorhaben der Privilegierung ostdeutscher Bauunternehmen wirft ein Schlaglicht auf das eigentliche (in den Erläuterungen bzw. im Gesetzestext nicht ausdrücklich erwähnte) Ziel des Tariftreuegesetzes. Ebenso wie schon das sog. Arbeitnehmer-Entsendegesetz⁸⁴ soll es den nationalen Arbeitsmarkt schützen und richtet sich somit gegen Konkurrenzunternehmen aus Niedriglohnländern innerhalb der Europäischen Union. Sie können jedoch nicht schlechter gestellt werden als Unternehmen der ostdeutschen Bauwirtschaft. Sollten also im Hinblick auf die ostdeutsche Bauwirtschaft Ausnahmeregelungen in das Gesetz eingeführt werden, so kann man die damit verbundenen Vorteile beispielsweise den in Irland oder Portugal ansässigen Unternehmen nicht verwehren, die ihre Dienstleistungen durch Entsendung von Arbeitskräften auf deutsche Baustellen anbieten.

122. Fraglich ist darüber hinaus, ob das geplante Tariftreuegesetz nicht grundsätzlich (d. h. auch ohne die Einführung von privilegierenden Sonderregelungen) gegen europäisches Recht verstößt, wenn es auf Lohnzahlungen für Arbeitnehmer angewendet wird, die von Unternehmen aus anderen EU-Mitgliedstaaten entsandt werden. Wegweisend ist insoweit ein Urteil des Europäischen Gerichtshofs vom 24. Januar 2002 mit vergleichbarem Sachverhalt.⁸⁵ Ein portugiesisches Bauunternehmen hatte auf einer Baustelle in Nordbaden Arbeitnehmer zu Löhnen beschäftigt, die unter dem dort maßgeblichen Tarifvertrag lagen. Zwar war das portugiesische Unternehmen nicht tarifgebunden, doch hätte es nach dem Arbeitnehmer-Entsendegesetz Tariflöhne bezahlen müssen. Nachdem das Arbeitsamt den Verstoß bei einer Kontrolle aufgedeckt hatte, kam es zu einem Gerichtsverfahren vor dem Amtsgericht Tauberbischofsheim. In dessen Verlauf legte der Amtsrichter dem Europäischen Gerichtshof die Frage vor, ob die fraglichen Bestimmungen des Arbeitnehmer-Entsendegesetzes eigentlich mit europäischem Recht vereinbar seien. Der Gerichtshof in Luxemburg wies darauf hin, dass das deutsche Tarifgesetz selbst neben den flächendeckenden Branchentarifverträgen auch sog. Haustarife zulässt, also Tarife, die von vornherein nur für ein Unternehmen gelten und durchaus von dem flächendeckenden Branchentarif abweichen können. Ausländischen Unter-

⁸⁴ Gesetz über zwingende Arbeitsbedingungen bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen (Arbeitnehmer-Entsendegesetz – AEntG) vom 26. Februar 1996, BGBl. I S. 227.

⁸⁵ Rs. C-164/99.

nehmen, die ihre Geschäftstätigkeit größtenteils nicht in Deutschland ausüben, ist der Abschluss solcher Haustarife nach den Worten des Gerichtshofs aus faktischen Gründen verwehrt. Das deutsche Recht dürfe aber ausländische nicht schlechter als inländische Unternehmen stellen, andernfalls verstoße es gegen die Dienstleistungsfreiheit. Für die im Tariftreuegesetz vorgesehene Verpflichtung auf „einschlägige“ Tarifverträge folgt daraus: Soweit Baubetriebe die Möglichkeit zum Abschluss von Haustarifverträgen haben, können die tatsächlich beauftragten ausländischen Unternehmen nicht zur Einhaltung von Flächentarifverträgen verpflichtet werden.

Darüber hinaus bestehen auch Zweifel daran, ob das Gesetz mit dem deutschen Verfassungsrecht vereinbar ist. Einschlägig wäre insoweit die Prüfung von Verstößen gegen die negative Koalitionsfreiheit der nichttarifgebundenen Unternehmen (Artikel 9 Abs. 3 GG) sowie gegen die Berufsfreiheit (Artikel 12 Abs. 1 GG).

123. Bei der praktischen Umsetzung des Gesetzes ist mit Einschränkungen und Schwierigkeiten zu rechnen. Der Auftragnehmer ist verpflichtet, die Nachunternehmen sorgfältig auszuwählen und ihre Angebote daraufhin zu überprüfen, ob sie den Maßstäben der Tariftreue genügen. Für die Subunternehmen besteht eine entsprechende Nachweispflicht. Es bestehen begründete Zweifel, ob solche Kontrollen überhaupt effektiv vorgenommen werden können. Zugleich stellen sich für das auftraggebende Unternehmen Haftungsfragen, die wegen der begrenzten Kontrollierbarkeit kaum kalkulierbar sind.

Die Verpflichtung der Unternehmen, ihre Subunternehmer hinsichtlich der Einhaltung des Tariftreuegesetzes Kontrollen zu unterwerfen, stellt unter ordnungspolitischen und letztlich auch verfassungsrechtlichen Aspekten ein Grundsatzproblem dar. Wenn die Nachweispflicht ernst genommen wird, dann ist damit ein schwerwiegender Eingriff in die unternehmerische Sphäre verbunden. Derartige Kontrollaufgaben nehmen in einem Rechtsstaat die dafür zuständigen Ordnungsbehörden wahr; im Falle der Bauwirtschaft sind dies die Polizei und die Arbeitsämter. Wenn nun aufgrund einer einfachgesetzlichen Regelung private Unternehmen mit derartigen Aufgaben beauftragt werden, so bedeutet diese Ausstattung nicht-amtlicher Institutionen mit quasi-hoheitlichen Befugnissen und Eingriffsrechten einen groben Verstoß gegen das bestehende Rechtsgefüge. Im Ergebnis ist somit die Bereitschaft zur Denunziation eine Voraussetzung zur Teilhabe an der Durchführung öffentlicher Aufträge.

124. Der Bundesrat hat gegen den Gesetzentwurf gewichtige rechtliche und ordnungspolitische Bedenken erhoben.⁸⁶ Diese beruhen vor allem auf der als Problem erkannten Möglichkeit, dass das Tariftreuegesetz gegen europäisches Primärrecht verstößt. Gleichwohl will der Bundesrat das Gesetz dennoch passieren lassen; die rechtlichen Bedenken schlagen sich nieder in der Forderung nach einer zeitlichen Begrenzung des Tariftreuegesetzes bis zum 1. April 2005. Eine solche von einem Verfas-

sungsorgan vorgeschlagene Einführung einer zeitlichen Erprobungsphase für ein Gesetz, an dessen Rechtmäßigkeit erhebliche Zweifel bestehen, hat in der Rechtswissenschaft ein starkes Befremden ausgelöst und ist mit der Verpflichtung der Verfassungsorgane zur Beachtung des europäischen Rechts unvereinbar. In jedem Falle hilft die Befristung in der Sache nicht weiter, da die Feststellung, das Tariftreuegesetz verstoße gegen Vertragsrecht, zur Unanwendbarkeit des Gesetzes führt.

125. Im Ergebnis stellt sich das geplante Tariftreuegesetz als Fortsetzung einer Politik dar, die eine Festschreibung von Tariflöhnen über die Tarifpartner hinweg bewirken soll. Der erste Schritt einer solchen Politik, die letztlich den auf den Arbeitsmärkten bestehenden Restwettbewerb weiter einschränkt, liegt in der Allgemeinverbindlicherklärung von Tarifverträgen, die das Lohnkartell ausweitet und Außenseiterkonkurrenz unterbindet. Ein nächster Schritt ist das deutsche Arbeitnehmer-Entsendegesetz bzw. die europäische Entsenderichtlinie, die auch das ausländische Arbeitsangebot in das Kartell zwingt. Das Tariftreuegesetz geht auf dem gleichen Weg weiter; als Folge ergeben sich mehr Bürokratie und weniger Arbeitsplätze. Das Tariftreuegesetz ist nach Auffassung der Monopolkommission eine ordnungspolitische Fehlkonstruktion, die rechtlich äußerst zweifelhaft und wegen der Verteuerung öffentlicher Aufträge finanzpolitisch nicht zu rechtfertigen ist; zugleich wirkt es tendenziell kontraproduktiv bei der Angleichung der Lebensverhältnisse in den neuen Bundesländern.

9. Übertragung der Entscheidungsbefugnis im Ministererlaubnisverfahren

126. In Presseberichten im Vorfeld des Ministererlaubnisverfahrens E.ON/Ruhrgas wurde zumindest die Besorgnis einer Befangenheit des Bundeswirtschaftsministers bei der Entscheidung über die gestellten Anträge unterstellt. Die Kommentierungen bezogen sich auf frühere und vermutete zukünftige Tätigkeiten des Ministers im Bereich der Energiewirtschaft sowie eine Äußerung des Ministers auf dem Deutschen Steinkohletag 2001. Um der Besorgnis der Befangenheit zu entgehen, hat der Bundeswirtschaftsminister die nach § 42 GWB gebotene Entscheidung einem Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium übertragen. In der öffentlichen Debatte wurde aus diesem Anlass die Frage diskutiert, wer im Falle der Verhinderung des Bundesministers für Wirtschaft für die von ihm zu treffende Entscheidung über die Erlaubnis nach § 42 GWB zuständig sei.

127. Das GWB sieht in § 42 ausdrücklich vor, dass „(d)er Bundesminister für Wirtschaft“ die Erlaubnis bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen erteilt; auch § 66 Abs. 1 GWB spricht von einer „Verfügung des Bundesministers für Wirtschaft“. Die Formulierung unterscheidet sich in diesem Punkt deutlich von anderen GWB-Vorschriften (§ 48 Abs. 1, § 56 Abs. 3 und § 59 Abs. 6 und 7 GWB), wo auf das „Bundesministerium für Wirtschaft“ als Kartellbehörde abgestellt wird. Insofern handelt es sich bei der Ministererlaubnisentscheidung um eine Aufgabe, die dem Minister persönlich zugeordnet ist

⁸⁶ BR-Drs. 1079/1/01 vom 22. Januar 2002, S. 3.

und seine persönliche politische Verantwortung unterstreicht. Eine einfache Delegation der Entscheidung auf einen anderen Amtsträger innerhalb des Ministeriums, die der behördeninternen Geschäftsverteilung folgt, ist demnach nicht zulässig.

Legt man die Maßstäbe des Verwaltungsverfahrensrechts zugrunde, so kann schon die Besorgnis der Befangenheit zum Ausschluss eines Amtsträgers innerhalb des Ministeriums führen.⁸⁷ Äußerungen des Bundeswirtschaftsministers, er wolle die sorgfältige Arbeit seines Hauses keinen weiteren öffentlichen Spekulationen ausgesetzt sehen und sich seine Freiheit für eine mögliche spätere Rückkehr in die Wirtschaft erhalten, scheinen einer solchen Besorgnis Rechnung tragen zu wollen.

128. Nach der vom Bundeswirtschaftsminister in einem Zeitschriften-Interview geäußerten Auffassung handelt es sich bei der Entscheidung über den Ministererlaubnis-antrag um eine Verwaltungsentscheidung des Ministeriums, die der für das Wettbewerbsrecht zuständige Staatssekretär als Vertreter zu treffen habe, wenn der Minister verhindert ist; eine Vertretung durch einen anderen Bundesminister komme seiner Meinung nach nur in Betracht, wenn es sich um eine Vertretung im Rahmen seiner Regierungsarbeit als Kabinettsmitglied handele.

129. Zu der Grundsatzfrage, wem im Falle der Verhinderung des Ministers – sei es aus Befangenheit oder aus sonstigen Gründen – die Entscheidungskompetenz zukommt, liefern die Gesetzesmaterialien und – soweit ersichtlich – auch die Kommentarliteratur keinen Anhaltspunkt. Bei dem Verfahren nach § 42 GWB handelt es sich einerseits um ein Verwaltungsverfahren; andererseits mündet es in eine Entscheidung unter politischer Verantwortung. Für beide Konzeptionen gibt es unterschiedliche Vertretungsregelungen.

130. Nach dem Verwaltungsverfahrenrecht ist die Frage der Vertretung des Behördenchefs ein Vorgang behördeninterner Zuständigkeitsregelung,⁸⁸ es sei denn, der Gesetzgeber hat eine Zuständigkeitsregelung festgelegt. Hiernach wäre im vorliegenden Falle der für das Wettbewerbsrecht zuständige Staatssekretär der „richtige“ Vertreter. Rechtsgrundlage wäre insoweit § 6 Abs. 1 der gemeinsamen Geschäftsordnung der Bundesministerien. Auch § 14 Abs. 3 der Geschäftsordnung der Bundesregierung (GOBReg) legt fest, dass der Minister als „Leiter einer Obersten Bundesbehörde“ im Falle seiner Verhinderung durch den zuständigen Staatssekretär vertreten wird.

131. Das Ministererlaubnisverfahren ist jedoch ein Verwaltungsverfahren eigener Art. Im Unterschied zum Verfahren vor dem Bundeskartellamt stellt es nicht auf die vom Gesetzgeber genau spezifizierten wettbewerbsrechtlichen Aspekte der Entscheidung ab, sondern auf allgemeinpolitische Erwägungen zu „gesamtwirtschaftlichen Vorteilen“ und zum „überragenden Interesse der Allge-

meinheit“ sowie zum Gewicht dieser Erwägungen relativ zu der vom Kartellamt festgestellten Wettbewerbsbeschränkung.

Der Gesetzgeber hat dieses Verfahren beim Bundeswirtschaftsminister angesiedelt, weil dieser – anders als das Bundeskartellamt – durch den Wählerauftrag an die Bundesregierung unmittelbar zu den erforderlichen allgemeinpolitischen Wertungen legitimiert ist. Auch sorgt das Verfahren der Entscheidung durch den Minister selbst – im Unterschied zu einer auf ministerielle Weisung erfolgenden Entscheidung durch das Bundeskartellamt – dafür, dass die politische Verantwortung für die Entscheidung eindeutig und transparent zu machen ist.

132. Stellt man diese politische Dimension der Erlaubnisentscheidung und die politische Verantwortung des Ministers in den Vordergrund, so kann (in Analogie zur Kabinettsvertretungsordnung) eine Vertretung nur durch einen anderen Kabinettskollegen erfolgen (§ 14 Abs. 1 GOBReg). Nach Kabinettsbeschluss vom 4. November 1998 (unveröffentlicht) wird der Bundeswirtschaftsminister durch den Bundesfinanzminister vertreten. Das würde aber in letzter Konsequenz bedeuten, dass man die Ministererlaubnisentscheidung weniger als Vorgang der wettbewerbsrechtlichen Exekutive, sondern in stärkerem Maße als Handeln des Wirtschaftsministers „in der Regierung“ begreift. Insofern erschiene auch eine Vertretungsregelung plausibel, in der der Bundeskanzler (unter Inanspruchnahme seiner Richtlinienkompetenz) im Falle eines Vertretungserfordernisses selbst die Entscheidungskompetenz wahrnimmt. Dies kann sich allerdings nicht auf geltendes Recht oder eine analoge Anwendung vorhandener Rechtsvorschriften stützen.

133. Die Monopolkommission hält im Falle von Ministererlaubnis-anträgen eine Vertretungsregelung für angemessen, die der (wirtschafts-)politischen Dimension des Verfahrens gerecht wird. Konkret führt das zu einer Vertretungslösung, die auf den Bundesfinanzminister als zuständigem Kabinettskollegen oder auf den Bundeskanzler hinausläuft. Letzteres wird auch gestützt durch die Erfahrungen in der Vergangenheit, dass die Antragsteller regelmäßig zu den größten deutschen Konzernen gehörten und dass die Kartellverfahren stets sowohl wirtschaftlich als auch wirtschaftspolitisch von höchstem Gewicht waren.

Wegen der abweichenden Auffassungen in der öffentlichen Diskussion und der unterschiedlichen Lösungsvorschläge empfiehlt die Monopolkommission, anlässlich der nächsten GWB-Novelle eine klarstellende Regelung zur Frage der Vertretung im Ministererlaubnisverfahren in das Gesetz (§ 42 GWB) aufzunehmen.

10. Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der Konzentrationsberichterstattung: Gesetzlicher Auftrag an die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt

134. Am 1. Januar 2001 ist eine Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB in Kraft getreten. Sie beauftragt das Statistische Bundesamt, bei der Berechnung der Kennzahlen für

⁸⁷ § 21 des Verwaltungsverfahrensgesetzes, BGBl. I 1998, S. 3050.

⁸⁸ Die behördeninterne Zuständigkeitsregelung muss selbstverständlich daraufhin überprüft werden, ob sie die Rechtsvorschriften oder Rechtsgrundsätze verletzt.

die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission auch Konzerne und sonstige Unternehmensgruppen zu berücksichtigen. Die Monopolkommission übermittelt dem Statistischen Bundesamt die hierzu erforderlichen Angaben zur Gruppenzugehörigkeit von Unternehmen.

135. Der Auftrag des Gesetzgebers wird im vorliegenden Hauptgutachten nicht erfüllt. Das Statistische Bundesamt und die Monopolkommission hatten zwar bereits im November 2000 eine gemeinsame Arbeitsgruppe zur Umsetzung des Gesetzesauftrags eingerichtet. Diese kam jedoch aufgrund verschiedener administrativer Hemmnisse und Kapazitätsengpässe der amtlichen Statistik über Vorarbeiten nicht hinaus. Aus diesem Grund konnte der im Dezember 2001 erstellte gemeinsame Bericht an den Deutschen Bundestag keine wettbewerbspolitisch relevanten Ergebnisse vorlegen und keinen Aufschluss über die voraussichtlichen Kosten geben. In dem vom Deutschen Bundestag durch Beschluss vom 10. November 2000 angeforderten Bericht wurde allerdings zugesagt, dass die Arbeiten rechtzeitig für das vorliegende Vierzehnte Hauptgutachten der Monopolkommission abgeschlossen sein würden. Der Bericht liegt diesem Gutachten als Anlage bei.

Diese Zusage wird nicht eingehalten. Während die Monopolkommission im Frühjahr 2002 eine umfangreiche Datenbank zum Beteiligungsnetzwerk und zur Gruppenbildung von rund 450 000 Unternehmen aufgebaut hat, wurden vom Statistischen Bundesamt seit Ende 2001 bei der Identifizierung dieser Unternehmen im amtlichen Unternehmensregister keine greifbaren Fortschritte erzielt. Die erforderlichen Arbeiten sind vielmehr über längere Zeit zum Stillstand gekommen. Letztlich liegt noch immer kein datentechnisches und mit den Statistischen Landesämtern abgestimmtes Fachkonzept vor. Ohne ein solches Konzept ist zu befürchten, dass das Statistische Bundesamt den Auftrag des Gesetzgebers auch im Hinblick auf das in zwei Jahren fällige Fünfzehnte Hauptgutachten der Monopolkommission nicht erfüllen können wird.

10.1 Der Auftrag des Gesetzgebers

136. Nach § 44 Abs. 1 GWB hat die Monopolkommission den Auftrag, alle zwei Jahre über den Stand und die absehbare Entwicklung der Unternehmenskonzentration in Deutschland zu berichten. Hinter diesem Auftrag des Gesetzgebers an die Monopolkommission steht die Sorge vor übermäßigen Machtzusammenballungen in der Wirtschaft, durch die der wirtschaftliche Wettbewerb behindert oder sogar aufgehoben werden könnte. Die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission soll eine Früherkennung wettbewerbschädigender Entwicklungen ermöglichen, damit gegebenenfalls vorbeugend Gegenmaßnahmen getroffen werden können.

Wie der Begriff der „Unternehmenskonzentration“ näher zu konkretisieren und wie der Stand der Unternehmenskonzentration empirisch festzustellen ist, wird im Gesetz nicht festgeschrieben. Die Monopolkommission muss dies im Lichte des Gesetzeszwecks selbst präzisieren. Sie berichtet zum einen über die jeweils hundert größten in-

ländischen Unternehmen,⁸⁹ zum anderen über den Grad der Konzentration in den einzelnen Wirtschaftsbereichen.⁹⁰ Ersteres dient zur Erfassung von Machtzusammenballungen in der Wirtschaft insgesamt, letzteres zur Erfassung von Machtzusammenballungen in den relevanten Branchen und Märkten. Die Monopolkommission folgt damit einer gefestigten Tradition der Industrieökonomik, die Marktanteile und die daraus abgeleiteten relativen und absoluten Konzentrationsgrade als angemessene Indikatoren der Machtverhältnisse und -potentiale in den jeweiligen Märkten ansieht.

137. Die empirische Messung von Marktanteilen und Konzentrationsgraden hängt wesentlich davon ab, wie die relevanten Einheiten der Wirtschaft abgegrenzt werden. Je nachdem, ob die Messung der Größenstrukturen auf einzelne Arbeitsstellen, Betriebe, fachliche Unternehmensteile, Unternehmen oder Unternehmensgruppen, Konzerne, Filial- oder Franchisesysteme bezogen und deren Größe am Gesamtumsatz, dem branchentypischen Umsatz oder dem Wert der Absatzproduktion gemessen wird, kommt man zu unterschiedlichen Messergebnissen und wird man den Stand der Unternehmenskonzentration unterschiedlich beurteilen. So betrug 1997 der Anteil der zehn größten inländischen Einheiten am Umsatz aller Unternehmen im produzierenden Gewerbe etwa 45 %, wenn Konzernbildungen berücksichtigt wurden, und nur 16,5 %, wenn nur auf Unternehmen im Sinne der kleinsten rechtlichen Einheiten abgestellt wird. Die zehn größten Unternehmensgruppen im Lebensmitteleinzelhandel verfügten 1997 über einen Marktanteil von ca. 84 %, die zehn größten Unternehmen im Sinne von kleinsten rechtlich selbstständigen Einheiten aber nur über einen Marktanteil von ca. 25 %.⁹¹

Aus wettbewerbspolitischer Perspektive kommt es darauf an, welche Einheiten jeweils in der Lage sind, selbständig unternehmerische Entscheidungen zu treffen, und welche Einheiten nur Glieder einer am Markt koordiniert auftretenden Gruppe, z. B. eines Konzerns, sind. Assoziiert man Macht und Machtausübung in der Wirtschaft mit der Fähigkeit, selbständig unternehmerische Entscheidungen zu treffen und durchzusetzen, so muss die Konzentrationsberichterstattung auf selbstständige Entscheidungsträger abstellen. Dabei bezieht sich der Begriff der Selbstständigkeit auf die tatsächlichen Verhältnisse und nicht auf die äußere Form. Das erfordert eine Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenbildung. Wenn ein Konzern einzelne Unternehmen als rechtlich selbstständige Einheiten unter einheitlicher Kontrolle organisiert, so ist die wettbewerbspolitisch relevante Einheit der Konzern und nicht das Unternehmen, das nur rechtlich, aber nicht wirtschaftlich selbstständig ist.

138. Die amtliche Statistik bezeichnet traditionell, d. h. seit der Zeit des Statistischen Reichsamtes, als „Unternehmen“ die jeweils kleinste rechtlich selbstständige Einheit. Diese Vorgehensweise reflektiert den Umstand, dass die

⁸⁹ Vergleiche Kapitel III.

⁹⁰ Vergleiche Kapitel I und II.

⁹¹ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 277 ff., Tz. 291, Abb. II.1, Tab. II.1.

Unternehmen nur insofern als Adressaten von Berichtserstattungspflichten gegenüber der amtlichen Statistik in Frage kommen, wie sie als Rechtssubjekte zu fassen sind. Das Abstellen auf die Auskunftspflicht gegenüber der amtlichen Statistik betrifft aber nur die Datenerhebung. Davon unabhängig ist im Rahmen der Datenaufbereitung die Frage nach der konzeptionell angemessenen Spezifizierung der relevanten wirtschaftlichen Einheiten im jeweiligen Sachzusammenhang. Im Übrigen werden die traditionellen Erhebungsverfahren amtlicher Befragungen zunehmend durch allgemein zugängliche Datenquellen ergänzt.

Im Kontext der Konzentrationsberichterstattung ergibt sich – wie ausgeführt – durch die Beschränkung auf Unternehmen im Sinne der jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten ein falsches Bild der wirtschaftlichen Konzentration. Die Monopolkommission verzichtet daher in diesem Gutachten, wie schon im Dreizehnten Hauptgutachten, auf eine Untersuchung und wettbewerbspolitische Bewertung der amtlichen konzentrationsstatistischen Ergebnisse für Unternehmen und teilt diese in Kapitel II des vorliegenden Hauptbandes sowie im statistischen Anlagenband nur nachrichtlich mit.

139. Das Abstellen der amtlichen Unternehmensstatistik auf die jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten nicht nur bei der Erhebung, sondern auch bei der Aufbereitung der Daten ist nicht nur bei der Konzentrationsstatistik, sondern auch in anderen Zusammenhängen problematisch. Dies betrifft insbesondere die Erfassung der Unternehmensgrößenstrukturen bei ausgegliederten und rechtlich verselbständigten Unternehmensteilen, für konzernunabhängige, d. h. insbesondere mittelständische Unternehmen, für staatlich kontrollierte Unternehmen, die Erfassung internationaler oder intersektoraler Handels- und Wirtschaftsstrukturen oder die Erfassung der Relation von Markttransaktionen und unternehmensinternen Transaktionen, von Transaktionen zu Marktpreisen und Transaktionen zu unternehmensinternen Verrechnungspreisen.

Von aktuellem wirtschaftspolitischem Interesse ist der in Kapitel I dieses Gutachtens enthaltene Befund zur regionalen Verteilung der Tochtergesellschaften und ihrer kontrollierenden Eigner innerhalb Deutschlands. Durch eine auf die rechtliche statt auf die faktische Selbständigkeit abstellende Unternehmensstatistik wird die Entwicklung selbständiger Unternehmen in den neuen Ländern überzeichnet. Überdurchschnittlich viele der dort angesiedelten Unternehmen sind Tochtergesellschaften, die von Mehrheitseignern kontrolliert werden, die in anderen Bundesländern oder im Ausland ihren Sitz haben (vgl. die Graphik auf der folgenden Seite).

140. Die Bundesregierung hat die Notwendigkeit, die Verflechtungen der Wirtschaft unter besonderer Berücksichtigung der wettbewerbsrechtlichen Bedeutung der Gruppen- und Konzernbildung zu erfassen, stets nachdrücklich unterstützt.⁹²

⁹² Vergleiche Stellungnahme der Bundesregierung zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999 – Drucksachen 14/4002 und 14/4003 (neu) –, BT-Drs. 14/6282 vom 15. Juni 2001, Tz. 1, 31, 33, 35 f.

„Zweifelloos spielen Unternehmensgruppen und Konzerne sowohl unter wettbewerblichen Gesichtspunkten als auch unter verschiedenen politischen Fragestellungen eine maßgebliche Rolle. Auch die Potenz und die Marktmacht von verbundenen Unternehmen auf nationalen und internationalen Märkten wird nicht infrage gestellt; sie ist eine ökonomische Realität, und dies bei der informationstechnologisch geförderten Dynamik der Globalisierung in rasch zunehmender Weise. Die realitätsnahe statistische Abbildung von komplexen Unternehmen und Unternehmensgruppen ist daher geboten, gerade auch für die Arbeit der Monopolkommission.“⁹³

Im Zuge der Globalisierung der Wirtschaft durch transnationale Gruppen und Konzerne stellt sich das Verflechtungsnetz der deutschen Unternehmen als Teil eines europäischen und darüber hinaus weltweiten Netzwerkes dar. Die OECD⁹⁴ und die Europäische Union verfolgen seit nahezu einem Jahrzehnt insbesondere auch aus wettbewerbspolitischen Erwägungsgründen das Ziel, eine realitätsbezogene Abgrenzung der statistischen Einheiten der Wirtschaft und deren Größenstrukturen zu erreichen.⁹⁵ Der Europäische Rat hat am 15. März 1993 den Begriff der Unternehmensgruppe innerhalb eines Systems statistischer Einheiten der Wirtschaft eingeführt und aus einer strukturell nachhaltigen Kontrollbeziehung abgeleitet.⁹⁶ Die Berücksichtigung kontrollierender Beziehungen zwischen den wirtschaftlichen Einheiten ist in den nationalen amtlichen Unternehmensregistern⁹⁷ europarechtlich seit dem 22. Juli 1993 optional vorgesehen. Die Bundesregierung hat hierzu in ihrer Stellungnahme an den Bundesrat⁹⁸ ausgeführt, dass

⁹³ Ebenda, Tz. 33.

⁹⁴ Vergleiche OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, Committee on industry and business environment, Session on Globalisation. Manual on Economic Globalisation Indicators, Chap. 3, The economic activity of multinational firms, Paris No DSTI/EAS/IND/SWP(2002)3 of 9–11 April 2002, S. 18 ff.

⁹⁵ Eine ausführliche Analyse zur Integration von Unternehmensgruppen in die nationalen Unternehmensregister der europäischen Mitgliedsstaaten enthält das im Auftrag der Europäischen Union/Eurostat erstellte Gutachten: Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), Dipartimento delle Statistiche Economiche, Antonio Frenda, Giuseppe Garofalo, Enrica Morganti, Delineation of European standards for the treatment of Enterprise Groups in Business Registers“ (Eurostat Contract n. 9.242.005), Final Report, Rome, 31. August 2001.

⁹⁶ EG-EinheitenVO, Anhang, Abschnitt III lit. C, 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 Artikel 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.

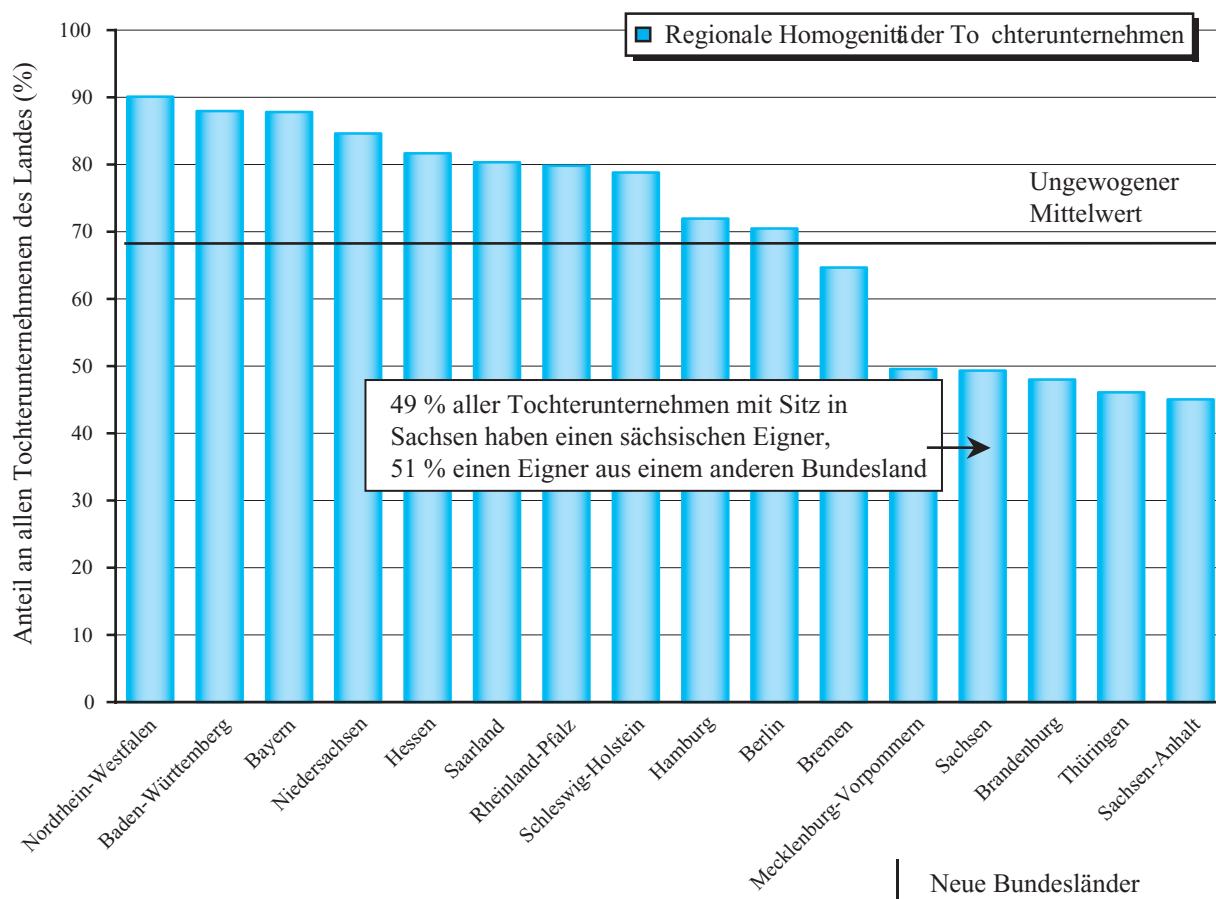
⁹⁷ EG-UnternehmensregisterVO, Annex II Nr. 1 lit. h Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Rates vom 22. Juli 1993 über die innergemeinschaftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke (ABl. EG Nr. L 196 vom 5. August 1993, S. 1).

⁹⁸ Nr. 2 der Begründung zur EG-UnternehmensregisterVO in: BR-Drs. Nr. 660/92 vom 29. September 1992.

Abbildung 1

Anteil der kontrollierten gruppenzugehörigen Tochterunternehmen¹, deren ultimative Eigner² ihren Sitz im gleichen Bundesland haben, an allen Tochterunternehmen in diesem Bundesland³

Deutschland 2001



Anmerkungen:

¹ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“). Ist der Eigner ein deutsches Unternehmen, gehört er selbst der Gruppe an (im Folgenden „Eigner“).

² „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert.

³ Die Gesamtzahl der deutschen Tochterunternehmen mit inländischem Eignern beträgt 421 384, davon haben 333 639 Unternehmen einen Eigner mit Sitz im jeweils gleichen Bundesland. Der Anteilswert beträgt als gewogenes Mittel 79,18 %, als ungewogenes Mittel 69,8 %.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001.

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

141. Dem Statistischen Bundesamt ist die ökonomische und wirtschaftsstatistische Tragweite der Verflechtung und Gruppenbildung der Unternehmen offenbar noch immer nicht hinreichend bewusst. So liegt selbst zu den seit zehn Jahren von der Europäischen Union verfolgten und in absehbarer Zeit verbindlichen Zielvorstellungen, Unternehmensgruppen zu erfassen, noch kein methodisches und datenbanktechnisches Konzept vor. Das hierzu im Statistikregistergesetz von 1998 vorgesehene Merkmal für das amtliche Unternehmensregister „Kontrolle einer Einheit durch eine andere gebietsansässige oder nicht gebietsansässige Einheit“ wurde statistisch nicht gefüllt, obwohl die rechtlichen und tatsächlichen Möglichkeiten hierzu vorliegen. Das vom Statistischen Bundesamt abweichend von der Regelung in § 47 Abs. 1 GWB verfolgte Alternativkonzept, Unternehmensgruppen mit Hilfe steuerrechtlicher Organschaften abzubilden, ist sachlich unzureichend fundiert.

142. Die Monopolkommission hat auf die mit der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen verbundenen methodischen, empirischen und technischen Probleme wiederholt hingewiesen und Lösungsvorschläge entwickelt.⁹⁹ Außerhalb der amtlichen Statistik liegen umfangreiche und weitgehend belastbare Angaben zu den Beteiligungsnetzen der Unternehmen aus allgemein zugänglichen, kommerziellen Datenquellen vor. Diese beruhen auf der handelsrechtlich vorgeschriebenen Niederlegung und Offenlegung von Jahres- und Konzernabschlüssen einschließlich der Konsolidierungskreise. Für eine wettbewerbspolitisch relevante und branchenbezogene konzentrationsstatistische Analyse reichen die veröffentlichten Angaben allerdings nicht aus. Sie weisen in der Regel keine hinreichend detaillierte quantitative Gliederung zu den einzelnen Geschäftsfeldern, Märkten oder Wirtschaftsbereichen – geschweige denn nach der amtlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige – auf. Diese Angaben sind nicht veröffentlichungspflichtig, fallen unter das Geschäftsgeheimnis und dienen nicht unmittelbar dem gesetzlichen Schutzinteresse der Eigen- und Fremdkapitalgeber.

143. Die Monopolkommission hat seit langem vorgeschlagen, für eine wettbewerbspolitisch aussagekräftige Konzentrationsberichterstattung die außerhalb der amtlichen Statistik verfügbaren externen Daten zur Konzern- und Gruppenbildung zu nutzen und mit den amtlichen Daten über die Tätigkeit der Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen zu verknüpfen: Die auf externen Datenquellen beruhenden Informationen über Unternehmensverflechtungen sind zunächst nach Unternehmensgruppen zu strukturieren und die gruppenzugehörigen Unternehmen unter den amtlich erfassten Unternehmen zu identifizieren. Danach können die für diese Unternehmen amtlich erhobenen Angaben – insbesondere zum Umsatz – getrennt nach Wirtschaftszweigen zusammengefasst werden. Abschließend sind die Größen- und

Marktstrukturen unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen nach den üblichen Berechnungsverfahren konzentrationsstatistisch zu bestimmen.

144. Nachdem die Monopolkommission in ihren Hauptgutachten bereits verschiedene Modellrechnungen und empirische Ergebnisse für das von ihr vorgeschlagene Verfahren präsentiert hatte, wurde die Machbarkeit ihres Vorschlags zusätzlich durch eine vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in Auftrag gegebene Studie des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung bestätigt. Aus der Sicht der amtlichen Statistik war allerdings die rechtliche Zulässigkeit, statistikinterne mit statistikexternen Daten zu verknüpfen, fraglich. Diese Bedenken hat der Gesetzgeber ausgeräumt.

145. Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen wurde in § 47 Abs. 1 GWB auf Initiative der Bundesregierung am 19. Dezember 2000¹⁰⁰ mit Wirkung vom 1. Januar 2001 novelliert. Dem Statistischen Bundesamt wurde ausdrücklich der Auftrag erteilt, Unternehmensgruppen bei den konzentrationsstatistischen Aufbereitungen für die Monopolkommission zu berücksichtigen. In Ermangelung einer eigenen Datenbasis werden dem Statistischen Bundesamt die erforderlichen Angaben zur Verflechtung und Gruppenbildung der Unternehmen von der Monopolkommission zur Verfügung gestellt. Die bisherige nur auf Unternehmen bezogene Regelung zur Übermittlung statistischer Daten an die Monopolkommission

„... gilt entsprechend für die Übermittlung von Angaben über die Vorhundertanteile 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 zur Identifikation.“

Der novellierte § 47 Abs. 1 GWB unterscheidet sich von der bislang geltenden Fassung vor allem auch darin, dass die Berücksichtigung von Unternehmensgruppen für die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission nicht mehr nur ein Erlaubnistatbestand, sondern eine Pflicht des Statistischen Bundesamtes ist. Mit dieser Änderung trug der Gesetzgeber der Tatsache Rechnung, dass die Auslegung und Anwendung von § 47 Abs. 1 GWB für die Zusammenarbeit von Statistischem Bundesamt und Monopolkommission über ein Jahrzehnt hinweg Gegenstand von Auseinandersetzungen war.

146. Zusammen mit der Verabschiedung des Gesetzes zur Änderung von § 47 Abs. 1 GWB hat der Deutsche Bundestag folgenden Beschluss gefasst:¹⁰¹

⁹⁹ Vergleiche zuletzt Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 147 ff., 168 ff. mit weiteren Verweisen.

¹⁰⁰ Gesetz zur Einführung einer Dienstleistungsstatistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften vom 19. Dezember 2000 (BGBl. I S. 1765), Artikel 4 (Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen).

¹⁰¹ Deutscher Bundestag, Stenographischer Bericht, 131. Sitzung am 10. November 2000, Plenarprotokoll 14/131, Tagesordnungspunkt 26, S. 12672 B, Entschließung unter Bezug auf die Beschlussempfehlung und den Bericht des Finanzausschusses (7. Ausschuss) zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung – Drucksache 14/4049 –, BT-Drs. 14/4459 vom 25. Oktober 2000, Beschlussempfehlung Nr. 2.

„Unter Bezug auf die Änderung des § 47 GWB gemäß Artikel 4 des Gesetzes zur Einführung einer Dienstleistungsstatistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften werden die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt gebeten, dem Deutschen Bundestag bis zum 31. Dezember 2001 einen gemeinsamen Bericht vorzulegen, der zu folgenden Punkten Stellung nimmt:

- a) Die mit der Auslegung und Anwendung der neuen Regelung des § 47 GWB gewonnenen Erfahrungen und erzielten Ergebnisse.
- b) Vorschläge für eine ggf. erforderliche Verbesserung oder Erweiterung der Regelung.“

Mit der Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB verbanden der Deutsche Bundestag und die Bundesregierung die Erwartung, dass die Monopolkommission zukünftig belastbare empirische Ergebnisse zur Unternehmenskonzentration vorlegen kann:

„... es handelt sich nicht nur um eine bloße formale Änderung statistikrechtlicher Vorschriften, sondern um die Voraussetzung für die unabhängige Arbeit der Monopolkommission und dafür, der Wirtschafts-, Wettbewerbs- und Mittelstandspolitik aussagekräftige, empirische Entscheidungsgrundlagen zur Verfügung zu stellen. ... Der bisherige, völlig unbefriedigende Zustand, dass uns die amtliche Statistik den Konzentrationsgrad der zehn größten Anbieter im Lebensmittelhandel mit 25 Prozent angab, während er in Wirklichkeit über 80 Prozent betrug, dürfte jetzt der Vergangenheit angehören.“¹⁰²

„Die Bundesregierung geht dementsprechend davon aus, dass die Monopolkommission im nächsten Hauptgutachten wieder eine Bewertung der amtlichen Statistik zur Begutachtung der Konzentrationsentwicklung vornehmen kann, wobei ihr erstmals auch eine Berücksichtigung statistik-externer Angaben möglich sein wird.“¹⁰³

In der parlamentarischen Debatte zum Beschluss des Deutschen Bundestages zur Erstellung eines gemeinsamen Berichts zum Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB wurden weitere politische Entscheidungen zur Verbesserung der statistischen Amtspraxis nicht ausgeschlossen:

„Die Ausschüsse für Wirtschaft und Technologie und für Finanzen haben jedenfalls gemeinsam diesen Bereich einstimmig für so wichtig erachtet, dass wir uns nach einem Jahr berichten lassen, ob die von der Monopolkommission zu Recht beklagten Probleme nun

faktisch beseitigt sind, oder ob weitere Schritte der Politik nötig werden.“¹⁰⁴

10.2 Der Beitrag des Statistischen Bundesamtes und der Monopolkommission zur Erfüllung des gesetzlichen Auftrags

10.2.1 Zusammenarbeit im Jahr 2001 und Bericht an den Deutschen Bundestag

147. Da die amtliche Statistik nicht über Angaben zur Verflechtung und Kontrolle der einzelnen Unternehmen verfügt, geht der Gesetzgeber von folgender Arbeitsteilung aus:

- Die Monopolkommission erschließt aus statistikexternen, d.h. insbesondere allgemein zugänglichen Datenquellen Angaben zur Verflechtung der Unternehmen, strukturiert sie nach Maßgabe der bestehenden Kontrollbeziehungen und kennzeichnet die einzelnen Unternehmen nach ihrer Zugehörigkeit zu einer bestimmten Unternehmensgruppe.
- Das Statistische Bundesamt identifiziert die von der Monopolkommission mitgeteilten gruppenzugehörigen Unternehmen in den eigenen Dateien, aggregiert für diese Unternehmen die amtlich erhobenen Einzelangaben nach dem Merkmal der Gruppenzugehörigkeit und bereitet die Ergebnisse nach den bisherigen Berechnungsverfahren konzentrationsstatistisch auf.

Nachdem außerhalb der amtlichen Statistik umfangreiche Datenquellen zur Verflechtung der Unternehmen bestehen und die Monopolkommission hierauf eine umfangreiche Datei gruppenzugehöriger Unternehmen aufgebaut hat, beschränkt sich der gesetzliche Beitrag der amtlichen Statistik darauf, diese Angaben mit den amtlichen Einzelangaben der Unternehmen – insbesondere über Umsatz und Beschäftigte – zu verknüpfen. Angesichts des großen Umfangs der rund 500 000 gruppenabhängigen Unternehmen kommt hierfür auch bei schrittweisem Vorgehen nur ein effizienter Einsatz maschineller Verfahren in Frage, deren manueller Nachbearbeitungsbedarf aus Kapazitäts- und Kostengründen möglichst gering zu halten ist.

148. Die Verknüpfung von Unternehmensdaten aus heterogenen statistikexternen und -internen Datenquellen stellt die amtliche Statistik vor das Problem, dass die Einträge im amtlichen Unternehmensregister kein eindeutiges und allgemein anwendbares Identifikationskennzeichen aufweisen. Auch die Handelsregisternummer wurde bislang grundsätzlich nicht erfasst. Das bedeutet, dass eine Identifizierung der Unternehmen – wenn überhaupt – nur über deren Namen und Anschrift möglich ist. In diesem Zusammenhang erweisen sich vor allem zwei informations- und datentechnische Sachverhalte als gravierend, die von den für das Register zuständigen Stellen im

¹⁰² Deutscher Bundestag, Stenographischer Bericht, 131. Sitzung am 10. November 2000, Tagesordnungspunkt 26, S. 12672 B, Auszug aus der Rede von Frau Dr. Sigrid Skarpelis-Sperk, S. 12698.

¹⁰³ Vergleiche Stellungnahme der Bundesregierung zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999 – Drucksachen 14/4002 und 14/4003 (neu) –, BT-Drs. 14/6282 vom 15. Juni 2001, Tz. 36.

¹⁰⁴ Deutscher Bundestag, Stenographischer Bericht, 131. Sitzung am 10. November 2000, Tagesordnungspunkt 26, S. 12672 B, Auszug aus der Rede von Frau Dr. Sigrid Skarpelis-Sperk, S. 12697.

Statistischen Bundesamt noch nicht befriedigend gelöst sind:

- Das von der amtlichen Statistik in den letzten Jahren aufgebaute Unternehmensregister ist noch nicht vollständig, fehlerfrei und konsistent und erlaubt keine zuverlässige Verknüpfung mit externen Datenquellen.
- Dem Statistischen Bundesamt fehlt eine leistungsfähige Recherchesoftware zur Identifizierung und Verknüpfung der Angaben der einzelnen Unternehmen mit Hilfe von deren Namen und Anschriften. Das bislang im Verbund der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder eingesetzte maschinelle Rechercheverfahren ist veraltet und nicht auf die Identifizierung von Unternehmen spezialisiert.

Umfang und Tragweite der Unzulänglichkeiten des amtlichen Unternehmensregisters, die eine eindeutige, zuverlässige und vollständige Identifizierung der erfassten Unternehmen in vielen Fällen verhindern, haben die Monopolkommission und auch Spezialisten für Unternehmensdatenbanken überrascht:

„Auch wenn in Deutschland kein allgemeines und eindeutiges Identifizierungsmerkmal für Unternehmen besteht und auf deren Namen und Anschrift zurückgegriffen werden muss, sollte die Lösung dieser datentechnischen Aufgabe für das Statistische Bundesamt als obere Fachbehörde kein grundsätzliches Problem sein.“¹⁰⁵

„Die Analysen zeigen eindeutig, dass die Adressqualität des beim Statistischen Bundesamt vorliegenden Bestandes nicht von ausreichender Qualität ist, um eine hohe und sicherere Zuordnungsquote erreichen zu können. ... Für die amtliche Statistik stellt sich in Bezug auf die Qualität der Bezeichnung und die Anschriften der Unternehmen Handlungsbedarf, wenn diese als Identifikatoren in Verbindung mit Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik genutzt werden sollen.“¹⁰⁶

149. Die Monopolkommission hat alle ihr zur Verfügung stehenden Möglichkeiten ausgeschöpft, um das Statistische Bundesamt bei der Erfüllung seiner gesetzlichen Aufgabe und der Lösung der Verknüpfungsproblematik zu unterstützen:

- Sie hat den Kontakt zu verschiedenen Anbietern von Unternehmens- und Beteiligungsdatenbanken hergestellt, die über einen umfassenden Datenbestand deutscher Unternehmen verfügen, desgleichen den Kon-

takt zu Anbietern leistungsfähiger Recherchesoftware, die auf die Identifizierung von Unternehmen mit Hilfe von deren Namen und Anschriften spezialisiert sind. Zur Erprobung von Recherchesoftwareangeboten hat sie mit diesen Anbietern das erforderliche methodische Konzept ausgearbeitet, die Verträge ausgehandelt und die Kosten für das Statistische Bundesamt übernommen.

- Die Monopolkommission hat methodische Konzepte zur Verknüpfung von Angaben aus heterogenen statistischen und -externen Datenquellen entwickelt und einen statistisch-mathematischen Index zur Bewertung maschineller Rechercheergebnisse konstruiert. Sie hat EDV-Programme zur Auswertung maschineller Rechercheergebnisse, zur Verbesserung der Treffsicherheit maschineller Rechercheverfahren sowie zur Standardisierung und Korrektur von Adressangaben aus dem amtlichen Unternehmensregister erstellt.

Das Statistische Bundesamt hat die für Testzwecke erforderlichen Adressauszüge aus dem amtlichen Unternehmensregister der Monopolkommission sowie den am Wettbewerb beteiligten Softwareanbietern zur Verfügung gestellt. Das Amt hat in Abstimmung mit der Monopolkommission die Plausibilität der maschinellen Rechercheergebnisse manuell untersucht. Es hat die rechtliche Zulässigkeit jedes einzelnen Schritts der Zusammenarbeit mit der Monopolkommission und den privaten Anbietern eingehend geprüft.

150. Trotz aller Bemühungen ist die Zusammenarbeit des Statistischen Bundesamtes mit der Monopolkommission bis Ende 2001 nicht über erste Tests der in den Wettbewerb einbezogenen Rechercheverfahren hinausgekommen. Verantwortlich dafür waren neben datentechnischen Schwierigkeiten verschiedene administrative Hemmnisse und Kapazitätsengpässe innerhalb des Statistischen Bundesamtes. Obwohl der Monopolkommission diese Umstände nicht immer nachvollziehbar erschienen, wurden sie als Anlaufschwierigkeiten hingenommen. Eine vollständige, eindeutige und sichere Identifizierung der verflochtenen Unternehmen aus den Datenquellen der Monopolkommission und der entsprechenden Einheiten im amtlichen Unternehmensregisters wurde nicht erreicht. Damit war auch die Berechnung belastbarer Konzentrationsstatistischer Ergebnisse und deren Vorlage an den Deutschen Bundestag bis Ende des Jahres 2001 nicht möglich.

151. Aus diesen Gründen kann der gemeinsame Bericht des Statistischen Bundesamtes und der Monopolkommission vom Dezember 2001 nur der Form nach als eine Erfüllung des Auftrags des Deutschen Bundestags in der Entschließung vom 10. November 2000 angesehen werden. Dem Inhalt nach musste dieser Bericht einräumen, dass es aufgrund verschiedener „rechtlich-administrativer Hemmnisse und Kapazitätsengpässe der amtlichen Statistik“ noch nicht möglich war,

„... über technische, organisatorische, methodische und empirische Vorarbeiten hinaus bereits wettbewerbspolitisch relevante Ergebnisse vorzulegen und über den voraussichtlichen Kostenaufwand zu berichten.

¹⁰⁵ Kammerath, J., Entwicklung und Anwendung qualitativer und quantitativer Kriterien für die Zugehörigkeit rechtlich selbständiger Unternehmen zu Unternehmensgruppen unter Berücksichtigung des erfassten Beteiligungsnetzwerks der Unternehmen in den Wirtschaftsdatenbanken der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH und des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Königswinter, April 2002, S. 10.

¹⁰⁶ Verband der Vereine Creditreform e.V. (VVC), Vorläufiger Endbericht zur Analyse und Bewertung der Ergebnisse der Dublettenrecherche im Auftrag der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes, Neuss, Februar 2002, S. 14 f.

Beides wird in einem gemeinsamen abschließenden Bericht geschehen. Dieser soll gleichzeitig mit dem Mitte 2002 vorzulegenden XIV. Hauptgutachten der Monopolkommission erstellt werden.“

152. Die vorstehend zitierte Zusage des Präsidenten des Statistischen Bundesamtes und des Vorsitzenden der Monopolkommission an den Deutschen Bundestag wird nicht eingehalten. Weder für das hiermit vorgelegte Vierzehnte Hauptgutachten noch für einen abschließenden gemeinsamen Bericht liegen neue Ergebnisse zur Konzentrationsberichterstattung unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen vor.

Während die Daten der Monopolkommission zur Gruppenbildung der Unternehmen seit Frühjahr 2002 zur Verfügung stehen, ist das Statistische Bundesamt seit Beginn des Jahres 2002 mit der Bereitstellung eines effizienten und zuverlässigen maschinellen Recherche- und Verknüpfungsverfahrens praktisch nicht weitergekommen. Es ist sachlich notwendig, dass das Statistische Bundesamt in enger Kooperation mit den Statistischen Ämtern der Länder ein solches Verfahren unter Berücksichtigung der gegebenen Probleme des Unternehmensregisters zunächst von Grund auf konzeptionell und datenbanktechnisch durchdenkt.

Geschieht das nicht, ist zu befürchten, dass der Auftrag des Gesetzgebers auch im Hinblick auf das in zwei Jahren fällige Fünfzehnte Hauptgutachten der Monopolkommission wiederum nicht erfüllt werden wird. Spätestens dann müsste sich den hierfür Verantwortlichen allerdings die Frage stellen, wie das Statistische Bundesamt mit einem verpflichtenden Auftrag des Gesetzgebers umgeht.

10.2.2 Beitrag der Monopolkommission zum Vollzug des § 47 Abs. 1 GWB: Aufbau einer Datenbank über Unternehmensgruppen

153. Die Monopolkommission hat bis Frühjahr 2002 aus statistikexternen, d. h. insbesondere allgemein zugänglichen Datenquellen, Angaben zur Verflechtung der Unternehmen erschlossen, sie nach Maßgabe der bestehenden Mehrheitsbeteiligungen und Kontrollbeziehungen strukturiert und die einzelnen Unternehmen nach ihrer Zugehörigkeit zu einer Unternehmensgruppe gekennzeichnet.¹⁰⁷ Das methodische Vorgehen ist mit dem 1993 eingeführten europäischen Konzept der unternehmerischen Kontrolle kompatibel, wie es sich auch im deutschen Statistikregistergesetz von 1998 niedergeschlagen hat.¹⁰⁸ Die bisher vorliegenden empirischen Ergebnisse zu den Beteiligungsnetzen deutscher Unternehmen und ihrem Einfluss auf die wirtschaftliche Konzentra-

tion werden in Kapitel I dieses Gutachtens näher dargelegt. Einige Kernpunkte des empirischen Befunds werden vorab an dieser Stelle erläutert.

154. Auf der konsolidierten Basis der beiden größten, belastbaren und entsprechend repräsentativen Wirtschaftsdatenbanken deutscher Unternehmen¹⁰⁹ wurden im Rahmen eines von der Monopolkommission initiierten und vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geförderten Forschungsauftrags folgende Eckwerte zum Mengengerüst der Verflechtung der deutschen Wirtschaft im Jahr 2001 ermittelt¹¹⁰:

- rund 3,31 Mio. Unternehmen mit Sitz in Deutschland;¹¹¹
- rund 1,35 Mio. Tochtergesellschaften insgesamt, d. h. reine Tochtergesellschaften sowie Zwischenglieder, die gleichzeitig Mutter- und Tochtergesellschaften sind;
- rund 900 000 kontrollierte Tochtergesellschaften;
- rund 950 000 gruppenzugehörige Unternehmen, d. h. kontrollierte Tochtergesellschaften und nicht mehrheitlich kontrollierte deutsche Unternehmen;
- rund 450 000 Unternehmen in einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen;
- rund 140 000 Unternehmensgruppen mit zwei und mehr deutschen Unternehmen, d. h. ohne ultimative Eigner, die kein deutsches Unternehmen sind.

Geht man von insgesamt etwa 3,3 Mio. aktiven wirtschaftlichen Einheiten aus, so bestehen folgende, die Struktur deutscher Tochtergesellschaften kennzeichnenden Relationen:

- Rund 40 % aller Unternehmen in Deutschland gehören als Tochtergesellschaften, d. h. reine Tochtergesellschaften oder Zwischenglieder, einem Beteiligungsnetz an,

¹⁰⁷ Die Monopolkommission ist den Anbietern der Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Darmstadt, sowie der Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Neuss, zu besonderem Dank verpflichtet. Ohne deren großzügige Bereitschaft, der Monopolkommission Einsicht in ihre Datenbasis zu geben, hätte diese Untersuchung zur Erfüllung des gesetzlichen Auftrags der Monopolkommission nicht durchgeführt werden können.

¹⁰⁸ Die methodischen Grundlagen des Vorgehens sind in Kapitel I näher beschrieben.

¹⁰⁹ Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Neuss, Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Darmstadt, Stand 20. Dezember 2001. Die erfassten Daten beziehen sich auf den Zeitraum Mitte bis Ende 2001.

¹¹⁰ Vergleiche Kammerath, J., Entwicklung und Anwendung qualitativer und quantitativer Kriterien für die Zugehörigkeit rechtlich selbstständiger Unternehmen zu Unternehmensgruppen ..., a. a. O.

¹¹¹ Die Gesamtzahl der Unternehmen in Deutschland setzt sich Ende 1999 näherungsweise wie folgt zusammen: rund 2,9 Mio. umsatzsteuerpflichtige Unternehmen, rund 211 000 nicht umsatzsteuerpflichtige Anbieter von Gesundheitsdienstleistungen, rund 73 000 nicht umsatzsteuerpflichtige Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes, rund 30 000 Organschaftsunternehmen zuzüglich eines Saldo der Neugründungen und Schließungen bis Ende 2001 von 146 000 Unternehmen. Vergleiche Wolter, H.-J., Hauser, H.-E., Die Bedeutung des Eigentümerunternehmens in Deutschland – Eine Auseinandersetzung mit der qualitativen und quantitativen Definition des Mittelstandes, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Jahrbuch für Mittelstandsforschung 1/2001, Wiesbaden 2001, S. 49.

- rund zwei Drittel aller Tochtergesellschaften werden von einem mehrheitlichen Anteilseigner kontrolliert;
- rund die Hälfte aller kontrollierten Tochtergesellschaften sind Teil einer Unternehmensgruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen.

155. Eine Unternehmensgruppe umfasst im Durchschnitt drei bis vier Unternehmen. Die Gruppengröße ist jedoch sehr unterschiedlich:

- Die zehn größten Gruppen mit jeweils mehr als 500 Unternehmen umfassen nahezu 10 000 Unternehmen und mithin durchschnittlich fast 1 000 Unternehmen;
- die 34 größten Gruppen mit jeweils mehr als 200 Unternehmen umfassen mehr als 17 000 Unternehmen, d. h. durchschnittlich über 500 Unternehmen.

Die größte Unternehmensgruppe mit 2 683 Unternehmen wird über die Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) von der Bundesrepublik Deutschland kontrolliert. Als zweitgrößte folgt die Kommanditgesellschaft Allgemeine Leasing GmbH & Co. mit 1 223 Unternehmen, als drittgrößte die E.ON AG mit 1 086 Unternehmen.

156. Die insgesamt 447 832 kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen verteilen sich auf alle Wirtschaftsbereiche. Auf der obersten Ebene der amtlichen Klassifikation der Wirtschaftszweige ergibt sich entsprechend der tabellarischen Übersicht unten folgendes Bild:

Rund die Hälfte der gruppenzugehörigen Unternehmen entfällt auf den Dienstleistungsbereich, davon ein erheblicher Teil auf das Grundstücks- und Wohnungswesen u. ä. und darunter Dienstleistungen überwiegend für andere Unternehmen. Jeweils rund 20 % der Unternehmen haben ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt im Produzierenden Gewerbe sowie im Handel und Gastgewerbe.

157. Mit Hilfe der amtlichen Statistik können gruppenzugehörige Unternehmen nur im Rahmen des regelmäßigen amtlich-statistischen Berichtssystems erfasst werden, d. h. im Produzierenden Gewerbe sowie im Handel und Gastgewerbe. Mehr als die Hälfte der verflochtenen Unternehmen bleibt damit ausgeklammert. Der Aufbau eines

amtlichen Berichtssystems für bestimmte Dienstleistungen wird gegenwärtig abgeschlossen.¹¹³ Diese Bereiche sollen zukünftig in die Konzentrationsstatistischen Aufbereitungen einbezogen werden.

158. Die Größenordnungen der von der Monopolkommission empirisch detailliert belegbaren Beteiligungsverhältnisse und deren Struktur machen sichtbar, dass Unternehmensverflechtungen eine zentrale Rolle in der deutschen Wirtschaft spielen. Die empirische Erfassung dieses Sachverhalts liefert ein Referenzsystem zur wettbewerbspolitischen Analyse und Bewertung der Konzentration in der Wirtschaft sowohl durch internes als auch durch externes Unternehmenswachstum, d. h. Unternehmenszusammenschlüsse. Darüber hinaus ist der verbleibende Anteil nicht gruppen- oder konzerngebundener Unternehmen von unmittelbarer mittelstandspolitischer Bedeutung.

10.2.3 Stillstand der Arbeit an der Datenverknüpfung ab Januar 2002

159. Am 14. Januar 2002 legte das Statistische Bundesamt einen „Aufgaben-, Ablauf- und Zeitplan für die Zeit bis zum Vierzehnten Hauptgutachten der Monopolkommission und dem Endbericht an den Deutschen Bundestag“ vor. Der Zeitplan wurde jedoch nicht umgesetzt. Vielmehr war die Übersendung des Dokuments für längere Zeit der letzte erkennbare substantielle Beitrag des Statistischen Bundesamtes zum Fortgang des Projekts Unternehmensgruppen.

Auf der ersten nachfolgenden Sitzung der gemeinsamen Arbeitsgruppe am 4. April 2002 wurde mitgeteilt, dass die Zeit nicht mehr reiche, um fachlich fundierte Ergebnisse zur Konzentrationsberichterstattung fristgerecht für das Vierzehnte Hauptgutachten und für den Deutschen Bundestag vorzulegen. Statt dessen wurde vorgeschlagen, mit der im Amt vorhandenen – nach Einschätzung der Monopolkommission unzulänglichen – Recherchesoftware die Dateien der Monopolkommission und des Bundesamtes rein maschinell ohne Vor- und manuelle Nachbearbeitung abzugleichen. Allerdings sei damit zu rechnen, dass in Anbetracht der Adressproblematik des Unternehmensregisters und der Qualität der Software nur ein Bruchteil der

WZ 93	Wirtschaftsbereich	Anzahl	Prozent
A, B	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	3.504	0,7 %
C–F	Produzierendes Gewerbe	95.024	21,2 %
G, H	Handel, Gastgewerbe	86.571	19,3 %
I	Verkehr und Nachrichtenübermittlung	16.115	3,6 %
J–O	Dienstleistungen	222.166	49,6 %
A–O	Alle Wirtschaftsbereiche ¹¹²	447.832	100,0 %

¹¹² Für 24 408 oder 5,5 % der Datensätze liegt keine eindeutige oder sichere wirtschaftssystematische Zuordnung der Unternehmen vor.

¹¹³ Gegenwärtig finden die amtlichen Strukturerhebungen im Dienstleistungsbereich für das Jahr 2000 statt, die bis Mitte des Jahres 2002 abgeschlossen werden sollen.

gruppenzugehörigen Unternehmen erfasst werden könnte. Für dieses Verfahren wurde später ein Betrag von rund 40 000 € veranschlagt. Aus der Sicht der Monopolkommission wären infolge der genannten Problematik von einem solchen Verfahren jedoch nur Zufallsergebnisse zu erwarten, die den Aufwand an Steuermitteln nicht rechtfertigen könnten.¹¹⁴ Allerdings hätte auch dieses rein maschinelle Verfahren nach Ansicht des Bundesamtes noch so viel Zeit beansprucht, dass es keine Ergebnisse für das Vierzehnte Hauptgutachten mehr erbracht hätte.¹¹⁵

160. Dass die im Parlamentsbericht geäußerten Erwartungen möglicherweise zu optimistisch waren, wurde der Monopolkommission erstmals um die Jahreswende 2001/2002 bewusst, als sie die vom Statistischen Bundesamt zur Verfügung gestellten Adressauszüge aus dem amtlichen Unternehmensregister näher untersuchen konnte und mit dem Umfang der Mängel der Adressangaben im Register konfrontiert wurde.

Die zur Einsicht übermittelten Verzeichnisse waren in erheblichem Umfang fehlerhaft. Sie enthielten irrelevante Einträge zu erloschen oder ruhenden Unternehmen, zu Betrieben und Verkaufsstellen, steuerrechtlichen Organträgern, Unternehmen unterhalb der Erfassungsgrenzen, Unternehmen aus Wirtschaftsbereichen, in denen keine regelmäßigen statistischen Erhebungen stattfinden, sowie eine Vielzahl von Dubletten. Darüber hinaus bestanden gravierende Lücken. Die übermittelten Namen und Anschriften der Unternehmen waren in vielen Fällen nicht authentisch, fehlerfrei, aktuell und postalisch korrekt. Sie waren häufig durch Zusätze, Abkürzungen und nicht standardisierte Schreibweisen verfremdet. Die Anschriften waren von unterschiedlichem Typ (Zustellanschrift, Großkundenanschrift, Postfach etc.), enthielten die Versandanschrift anstelle der Sitzanschrift oder anstelle der Anschrift des Unternehmens die des Steuerberaters oder eines sonstigen Ansprechpartners.

Ursache dieser Fehler ist, dass der in den letzten Jahren begonnene Aufbau des amtlichen Unternehmensregisters noch nicht abgeschlossen ist und daher weitreichende und in absehbarer Zeit schwer zu behebende Unzulänglichkeiten aufweist. Darüber hinaus enthielten die der Monopolkommission übermittelten Verzeichnisse entgegen der Zusage des Amtes nicht nur Unternehmen, sondern auch z. B. Betriebe und reine Verkaufsstellen, d. h. für den Untersuchungszweck irrelevante Einheiten, wobei die entsprechenden Kennzeichnungen entfernt worden waren.

¹¹⁴ Die mangelnde Aussagekraft kostspieliger Testrechnungen hatte die Monopolkommission bereits im Zusammenhang mit der Machbarkeitsstudie des ifo Instituts für Wirtschaft kritisiert, vgl. Monopolkommission, Marktöffnung umfassend verwirklichen, Hauptgutachten 1996/1997, Baden-Baden 1998, Tz. 107 ff.

¹¹⁵ Eine Ausnahme bildet die Ende Mai 2002 von der Fachgruppe V A des Statistischen Bundesamtes vorgelegte Berechnung der fünf Konzentrationsraten (CR3, CR6, CR10, CR25, CR32) nach Unternehmensgruppen im Lebensmittelhandel. In diesem Fall war die Identifizierung der gruppenzugehörigen Unternehmen im Adressverzeichnis des Amtes jedoch von der Monopolkommission selbst übernommen worden, vgl. Tz. 229 in Kapitel I.

161. Die Monopolkommission hat auf Anregung des Statistischen Bundesamtes Ende Januar und Anfang Februar 2002 in ausführlichen Vermerken auf die Notwendigkeit eines fachlichen Konzepts unter besonderer Berücksichtigung der Probleme der Adressdateien des Unternehmensregisters hingewiesen und hierzu Vorschläge zur Diskussion gestellt. Sie hat unter anderem – im Einklang mit Empfehlungen der einbezogenen Softwareanbieter – vorgeschlagen, die Qualität der maschinellen Rechercheergebnisse soweit als möglich vorab durch eine datentechnische Prüfung, Bereinigung und Standardisierung der Adressangaben in der für die Verknüpfung zu verwendenden Kopie des Unternehmensregisters zu verbessern. Um diese Vorarbeiten möglichst zweckmäßig zu gestalten, hat die Monopolkommission dem Statistischen Bundesamt vorgeschlagen, die Statistischen Landesämter vorab zu konsultieren, da diese als registerführende Stellen über die größten praktischen Erfahrungen mit den Datenbeständen verfügen. Auf diese Vorschläge erhielt die Monopolkommission vom Statistischen Bundesamt keine Antwort; kurzfristig mögliche Bereinigungen und Korrekturen der Adressauszüge wurden abgelehnt. Fragen zur erforderlichen Abstimmung der Zeitstände der Daten der Monopolkommission mit den Angaben im amtlichen Unternehmensregister wurden nicht beantwortet. Selbst offensichtliche Fehler wurden bestritten. Allerdings sah sich das Bundesamt bei der späteren manuellen Bearbeitung der Auszüge zum Lebensmittelhandel¹¹⁶ selbst genötigt, einen erheblichen Teil des der Monopolkommission zunächst übermittelten Adressmaterials auszusondern.

162. Die vom Statistischen Bundesamt Anfang 2001 und Anfang 2002 erstellten Aufgaben-, Zeit- und Ablaufpläne scheiterten bereits daran, dass die Entscheidungszeiträume auch einfacher rechtlicher, administrativer und datentechnischer Sachverhalte zu lang waren und ohne Rücksicht auf den gegebenen knappen Zeitrahmen in Anspruch genommen wurden. So benötigte das Amt die Zeit vom 14. März 2002 bis zum 27. Mai 2002, um zu akzeptieren, dass die Übermittlung der Verflechtungsdatei der Monopolkommission, die auf den Daten privater Anbieter basierte, eine konkrete und verbindliche Vereinbarung zur Geheimhaltung und Zweckbindung der Daten voraussetzte. Diese Vereinbarung entsprach dem, was das Amt selbst bei der Übermittlung von Daten an Dritte verlangt. Andere schwer nachvollziehbare Verzögerungen ergaben sich auch im Umgang mit Daten- und Softwareanbietern, die vom Bundesamt und der Monopolkommission beauftragt werden sollten, oder bei der Übermittlung der amtlichen Adressauszüge an die Monopolkommission.

163. Die tatsächlichen Terminierungen des Statistischen Bundesamtes schlossen bereits kurz nach Übermittlung des Aufgaben-, Ablauf- und Zeitplans vom 14. Januar 2002 einen Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB und die Erfüllung der parlamentarischen Berichtspflicht bis Mitte 2002 aus. So wurden die Statistischen Landesämter vom Bundesamt erst Mitte April 2002 in die Zusammenarbeit einbezogen.

¹¹⁶ Vergleiche Tz. 229 in Kapitel I.

Zu diesem Zeitpunkt hätten jedoch nach dem Zeitplan der Amtsleitung vom 14. Januar die Arbeiten der Landesämter abgeschlossen sein müssen. Selbst der vom Bundesamt schließlich vorgesehene verspätete und reduzierte Bericht an den Deutschen Bundestag hätte erst zum Ende der Legislaturperiode vorgelegen. Aufgrund der Verzögerungen beim Abschluss der Vereinbarung zur Geheimhaltung und Zweckbindung der Daten der Monopolkommission wurde ein möglicher Beginn der eigentlichen Arbeiten des Statistischen Bundesamtes und der Landesämter sogar auf Ende Mai 2002, d. h. einen Zeitpunkt kurz vor Redaktionsschluss des zum gesetzlichen Termin am 30. Juni 2002 abzuschließenden Hauptgutachtens der Monopolkommission hinausgeschoben. Fachlich fundierte Ergebnisse sind nach dieser weiteren Verzögerung erst in der nächsten Legislaturperiode zu erwarten.

10.2.4 Ungelöste Probleme der amtlichen Bundesstatistik

164. Ausdrückliches Ziel des Gesetzgebers und der Bundesregierung war es, mit der am 1. Januar 2001 in Kraft getretenen Neuregelung des GWB die empirischen Grundlagen der Konzentrationsberichterstattung für das Mitte 2002 vorzulegende Hauptgutachten der Monopolkommission zu verbessern. Obwohl die Monopolkommission ihren Teil des gesetzlichen Auftrags erfüllt und dem Statistischen Bundesamt eine umfassende Datei über rund 450 000 kontrollierte gruppenzugehörige Unternehmen und ihrer ultimativen Eigner übermittelt hat, wurde dieses Ziel nicht erreicht. Das Statistische Bundesamt hat seinen Teil des gesetzlichen Auftrags, die Berichtspflicht gegenüber dem Deutschen Bundestag und die Erwartungen der Bundesregierung nicht erfüllt.

165. Die Auslegung und Anwendung von § 47 Abs. 1 GWB verlangt von der amtlichen Statistik ein fachliches Grundverständnis für die wirtschaftliche und wirtschaftsstatistische Bedeutung von Unternehmensgruppen. Zu erfassen sind die ökonomische und statistische Komplexität des Sachverhalts und dessen datentechnischen Implikationen, die Berücksichtigung der europäischen Zielvorgaben zur Führung des Unternehmensregisters im föderalen System der deutschen amtlichen Statistik sowie die zukünftige Einführung einer allgemeinen Wirtschaftsnummer und eines elektronisch geführten Handelsregisters. Gemessen am gegenwärtigen Sachstand zum Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB ist nicht sicher, ob und gegebenenfalls wie die hierfür verantwortlichen Stellen des Statistischen Bundesamtes die Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der Konzentrationsberichterstattung zeit- und sachgerecht sowie mit vertretbarem Aufwand bewältigen werden.

166. Das Statistische Bundesamt verfügt auch anderthalb Jahre nach dem In-Kraft-Treten von § 47 Abs. 1 GWB über kein fachliches Konzept, nach welchem Verfahren die Daten der Monopolkommission den amtlichen Daten eindeutig, sicher und vollständig zugeordnet werden können. Ferner fehlt ein mittelfristiges Konzept als Orientierungshilfe für kurzfristige Lösungen. Das Fehlen eines mittelfristigen Konzepts beeinträchtigt auch die Fähigkeit des Amtes, Unternehmensgruppen den europä-

ischen Zielvorstellungen entsprechend zukünftig in das amtliche Unternehmensregister zu integrieren. Das Amt verfolgt vielmehr parallel und teils in Konkurrenz zur Regelung in § 47 Abs. 1 GWB ein eigenes Konzept der Datenbeschaffung und Aufbereitung nach Unternehmensgruppen, das aber gegenüber der Monopolkommission nicht offen gelegt wird.¹¹⁷

Soweit das Alternativkonzept des Statistischen Bundesamtes den Gruppenbegriff für Unternehmen auf der steuerrechtlichen Organschaft aufbaut,¹¹⁸ erscheint dies der Monopolkommission methodisch nicht tragfähig. Steuerrechtliche Organkreise sind kein Surrogat für Unternehmensgruppen, auch wenn zwischen beiden Einheiten eine gewisse Korrelation zu erwarten ist. Der Organkreis erfüllt nicht das Kriterium der strukturellen nachhaltigen unternehmerischen Kontrolle, sondern folgt opportunistischen steuerrechtlichen Motiven. Es sind keine Rückschlüsse auf die zwischen den einzelnen Organgesellschaften bestehenden Kontrollbeziehungen und dem hieraus abzuleitenden ultimativen Eigner möglich, der nicht mit der Organmutter identisch sein muss. Dementsprechend zeigen erste empirische Ergebnisse der Monopolkommission eine große Anzahl sehr kleiner Organschaften (z. B. unter Familienmitgliedern) oder mehrere angemeldete Organschaften innerhalb eines großen Konzerns.

167. Das Statistische Bundesamt verfügt über keine leistungsfähige Recherchesoftware, um Unternehmen mit Hilfe ihres Namens und der Adresse in heterogenen Datenquellen zu identifizieren. Nach einem Anfang 2001 durchgeführten ersten und unter geringen Anforderungen durchgeführten „Benchmarking“ mehrerer Rechercheverfahren lag das amtsintern eingesetzte Verfahren mit großem Abstand an letzter Stelle. Ein sachlicher Grund für den Vorschlag des Bundesamtes vom 4. April 2002, zu diesem Verfahren wieder zurückzukehren, ist nicht ersichtlich. Kommerziell angebotene Rechercheverfahren sind dem amtsintern eingesetzten Verfahren in technischer und finanzieller Hinsicht überlegen.

Die Monopolkommission hat für das Statistische Bundesamt mehrere anspruchsvolle Tests kommerzieller Rechercheverfahren finanziert. Das Amt hat eine professionelle Evaluierung der Ergebnisse jedoch verzögert. Die Monopolkommission und private Anbieter haben verschiedene Vorschläge entwickelt, um die Ergebnisse maschineller Recherchen im amtlichen Unternehmensregister zu verbessern. In Frage kommen spezielle mathematische Verfahren und Softwarelösungen, die Implementierung von Zusatzinformationen oder eine vorangehende Prüfung, Korrektur,

¹¹⁷ Mit dem Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB parallel laufende Initiativen wurden von der Leitung des Statistischen Bundesamtes und der für das Unternehmensregister zuständigen Fachgruppe angedeutet und waren Anlass für einen dem Bundesamt übermittelten Vermerk der Monopolkommission vom 7. Februar 2002. Nähere Auskünfte lehnte das Statistische Bundesamt jedoch ab.

¹¹⁸ Präsentation des Konzepts des Statistischen Bundesamtes in der Task Force „Enterprise Groups“, 5. April 2002, Luxembourg; vgl. Hagenkott, S., Schmidt, P., Schwierigkeiten und Lösungsmöglichkeiten der Behandlung von Organschaften im statistischen Unternehmensregister, in: *Wirtschaft und Statistik*, H. 11, 2001, S. 922 ff., hier S. 929.

Aktualisierung, Standardisierung oder Codierung der gesuchten Angaben. In der gemeinsamen Arbeitsgruppe fand eine inhaltliche Diskussion dieser Vorschläge nicht statt. Sie wurden mit einmonatiger Verspätung a priori als untauglich und als Gefährdung des weiteren Aufbaus des Unternehmensregisters abgelehnt. Auf den Hinweis, die Vorschläge beträfen nicht das Unternehmensregister selbst, sondern nur den für den maschinellen Abgleich vorgesehenen Auszug mit Adressangaben räumte der Präsident des Amtes ein, es habe ein Missverständnis vorgelegen. Eine inhaltliche Diskussion fand gleichwohl nicht statt.

168. Dem Statistischen Bundesamt fehlt zum Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB ein haushaltsrechtlich fundiertes Konzept zur Kostenkalkulation und Finanzierung. Die vom Amt Mitte April 2002 erstmals vorgelegte Kostenkalkulation war unvollständig, inkonsistent und unfundiert. Während für die Zuordnung von rund 30 000 kontrollierten Unternehmen 1999 rund 90 000 € veranschlagt wurden, sind dies gegenwärtig rund 38 100 €. Für die konzentrationsstatistische Aufbereitung wurden 1999 rund 38 000 € veranschlagt, mit Stand 24. April 2002 rund 13 000 €, mit Stand 14. Mai 2002 rund 30 000 €. Damit wurde 1999 von einem Gesamtbetrag für die Zuordnung und Aufbereitung von rund 30 000 Unternehmen von 128 000 € ausgegangen, mit Stand vom 24. April 2002 von 51 000 € bzw. mit Stand vom 14. Mai 2002 von 68 100 €. Insgesamt sind die vom Amt veranschlagten Kosten im Vergleich mit kommerziellen Angeboten zu hoch. Auf dieser Basis ist kein zutreffendes und vollständiges Bild über die tatsächlich zu erwartenden Kosten zu ermitteln.

169. Zum Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB wurden in den letzten zwei Jahren rund 100 000 € öffentlicher Förder- und Forschungsmittel aus dem Haushalt des Bundes und der Europäischen Union zur Verfügung gestellt. Die Mittel konnten infolge des unzureichenden Beitrags des Statistischen Bundesamtes nicht optimal im Sinne des Gesetzes eingesetzt werden. Bezieht man die zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik gewährten Forschungsmittel und die vom Statistischen Bundesamt bereits eingesetzten und noch angestrebten Fördermittel ein, so wird der Betrag von insgesamt 500 000 € weit überschritten. In Anbetracht dieser Summen sollten Steuerzahler und Gesetzgeber erwarten können, dass es bei der Umsetzung eines gesetzlichen Auftrags nicht zweiseitenzeitlich zu unerklärtem Stillstand kommt.

170. Gegenwärtig sind der mit dem Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB verbundene Finanzierungsbedarf, die Berechnungsgrundsätze und -verfahren, das Mengengerüst und die Höhe der Kostenelemente, deren Zuordnung zu den in Frage kommenden Kostenträgern und Finanzierungsquellen noch weitgehend ungeklärt. Hierzu gehört auch, den Begriff der „auftragsbezogenen Abrechnung“ der von der Monopolkommission der amtlichen Statistik zu erstattenden Kosten¹¹⁹ insbesondere unter Berücksichtigung ihrer Zurechenbarkeit, Angemessenheit und Nach-

vollziehbarkeit zu präzisieren. Da bei der Verknüpfung der statistikexternen und -internen Daten infolge der Qualitätsmängel des Unternehmensregisters entsprechend hohe Kosten insbesondere der manuellen Nachbearbeitung zu erwarten sind, kommt der Finanzierungsfrage entscheidende Bedeutung zu.

171. Das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften (Eurostat) stellt den nationalen Statistischen Ämtern der Mitgliedstaaten erhebliche Fördermittel zur Verfügung, die der Verwirklichung der europäischen Zielvorstellung dienen, Unternehmensgruppen als statistische Einheiten der Wirtschaft zu erfassen und in die nationalen amtlichen Unternehmensregister zu integrieren. Im Gegensatz zu anderen europäischen Mitgliedstaaten ist in Deutschland das Problem der Datenquellen weitgehend gelöst. Engpass ist vor allem das datentechnische Problem, die gruppenzugehörigen Unternehmen im amtlichen Unternehmensregister anhand ihres Namens und der Anschrift zu identifizieren. Die Leitung des Statistischen Bundesamtes muss dies als den entscheidenden Engpass erkennen und sich prioritär für dessen Überwindung um Fördermittel der Europäischen Union bemühen.

172. Angesichts der Komplexität der nur gemeinsam zu lösenden Aufgaben erscheint es erforderlich, die Haushalts- und Finanzierungsplanung der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes zum Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB zu koordinieren.

10.2.5 Ausblick: Zusammenarbeit mit den Statistischen Ämtern der Bundesländer

173. Es ist gegenwärtig nicht abzusehen, ob und gegebenenfalls wann und auf welche Weise das Statistische Bundesamt in der Lage sein wird, seinen Teil des gesetzlichen Auftrags nach § 47 Abs. 1 GWB zu erfüllen. Hierzu sind unter konzeptionellen, fachlichen, technischen, organisatorischen und finanziellen Gesichtspunkten noch folgende Aufgaben zu lösen:

- Einbezug der Statistischen Ämter der Länder,
- Verbesserung der Qualität der Auszüge aus dem amtlichen Unternehmensregister für Recherchezwecke,
- Verbesserung der Leistungsfähigkeit der eingesetzten Recherchesoftware,
- Entwicklung eines fachlichen Konzepts zur Zusammenführung der statistikexternen und -internen Daten unter unmittelbarem Einbezug der Statistischen Ämter der Länder,
- Erstellung eines realistischen und verbindlichen Termin- und Arbeitsplans,
- Erstellung eines gesicherten und nachvollziehbaren Kosten- und Finanzierungsplans,
- Gewährleistung der Geheimhaltung und Zweckbindung der Daten der Monopolkommission,
- Sicherung der Qualitätsanforderungen bei der Zusammenführung der statistikexternen und -internen Daten

¹¹⁹ Vergleiche Bundesregierung, Begründung zum Gesetz zur Einführung einer Dienstleistungsstatistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften vom 91. Dezember 2000, BT-Drs. 14/4049 vom 7. September 2000, Abschnitt B. Kosten, Zu Artikel 4.

und der Aufbereitung der konzentrationsstatistischen Ergebnisse,

- Erhöhung der fachlichen Eignung der innerhalb des Statistischen Bundesamtes mit dem Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB befassten Stellen,
- Gewährleistung der Effizienz und Bereitschaft zur Zusammenarbeit der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder mit der Monopolkommission.

174. Für den Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB besitzt die Verknüpfung der statistikexternen Verflechtungsdaten der Monopolkommission mit den statistikinternen Einzelangaben der amtlichen Statistik strategische Bedeutung. Die Monopolkommission hält hierzu den Einbezug der Statistischen Landesämter wegen ihrer unmittelbaren Verantwortung und praktischen Erfahrung mit der Führung des amtlichen Unternehmensregisters seit Längerem für notwendig. Der Einbezug hätte bereits Anfang 2001 erfolgen müssen. Er wurde damals vom Statistischen Bundesamt abgelehnt, das zu diesem Zeitpunkt glaubte, die Verknüpfung allein mit der Bundeskopie des Unternehmensregisters durchführen zu können.

Die Zurückhaltung des Statistischen Bundesamtes, die Landesämter in den Vollzug des Gesetzes und die Erstellung des hierzu vom Deutschen Bundestag erbetenen Berichts einzubeziehen, hat im Ergebnis dazu geführt, dass beide Aufgaben nicht rechtzeitig bis Mitte 2002 erfüllt wurden. Die Statistischen Landesämter wurden hierzu erstmals im März/April 2002 unterrichtet. Nachdem sie im Mai 2002 ihre „grundsätzliche Bereitschaft zur Unterstützung der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes bei der Erfüllung ihres gesetzlichen Auftrags nach § 47 Abs. 1 GWB bekräftigt“ haben, sieht die

Monopolkommission hierin die Chance für einen Erfolg versprechenden Neuanfang.

175. Das Statistische Bundesamt bleibt zur Erfüllung seines Teils des gesetzlichen Auftrags nach § 47 Abs. 1 GWB verantwortlich. Es wird hierzu jedoch ohne die angebotene kompetente Hilfestellung der für die Führung des Unternehmensregisters zuständigen Statistischen Ämter der Länder nicht in der Lage sein. Mit den Leitern von fünf Statistischen Ämter der Länder – Baden-Württemberg, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Hessen und Sachsen – wurden in einem ersten Treffen im Mai 2002 im Einvernehmen mit dem Präsidenten des Statistischen Bundesamtes folgende grundlegende Vereinbarungen getroffen:

- Erweiterung der gemeinsamen Arbeitsgruppe der Monopolkommission mit dem Statistischen Bundesamt um Vertreter der genannten fünf Statistischen Landesämter,
- Beschränkung der Verknüpfung der Daten der Monopolkommission über Unternehmensgruppen mit den amtlichen Einzelangaben auf die tatsächlich in die amtlichen Erhebungen einbezogenen Unternehmen,
- Entwicklung eines realistischen Zeit-, Arbeits-, Kosten- und Finanzierungsplans.

Die Monopolkommission setzt zukünftig verstärkt auf die Bereitschaft der Statistischen Landesämter, die Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftstatistik zu unterstützen. Die Monopolkommission wird ihrerseits die ihr in tiefer regionaler Gliederung vorliegenden Angaben zum Verflechtungsnetzwerk der Unternehmen in Zusammenarbeit mit den Landesämtern auch zur Untersuchung spezifischer im landespolitischen Interesse liegender wettbewerbspolitischer Fragestellungen nutzen.

Kapitel I

Der Einfluss der Beteiligungsnetze deutscher Unternehmen auf den Konzentrationsgrad

1. Konzeptionelle Grundlagen der Konzentrationsberichterstattung

176. Die konzeptionellen Grundlagen der Monopolkommission zur Konzentrationsberichterstattung orientieren sich an dem Ziel, die Konzentration in wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten in den einzelnen Wirtschaftsbereichen realitätsnah zu erfassen. Hierzu gehören alle Wirtschaftsbereiche, die zum Bruttosozialprodukt beitragen, eine möglichst marktnahe Gliederung bzw. Zusammenfassung der einzelnen Bereiche auf einer wirtschaftssystematisch adäquaten Ebene, die Bereinigung um branchenfremde Umsatzteile diversifizierender Unternehmen, die Bestimmung der Marktvolumina unter Berücksichtigung der exportierten und importierten Segmente, die Berücksichtigung auch kleinerer Unternehmen sowie die Berücksichtigung der Verflechtungen der Unternehmen zu übergeordneten wirtschaftlichen Einheiten. Die Monopolkommission misst dem letzten Sachverhalt eine grundlegende wirtschafts- und wettbewerbspolitische Bedeutung zu und konzentriert sich im vorliegenden Kapitel auf diesen Sachverhalt.¹

1.1 Rechtliche und empirische Grundlagen zur Erfassung von Unternehmensgruppen

177. Die Monopolkommission hat nach § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB den gesetzlichen Auftrag, alle zwei Jahre den Stand und die absehbare Entwicklung der wirtschaftlichen Konzentration in Deutschland zu begutachten. Der Zugang zu den empirischen Grundlagen für die Konzentrationsberichterstattung ist in § 47 Abs. 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) geregelt. Die Vorschrift wurde durch das am 1. Januar 2001 in Kraft getretene „Gesetz zur Einführung einer Dienstleistungstatistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften“ vom 19. Dezember 2001 novelliert.²

Die gesetzliche Neuregelung schreibt der amtlichen Statistik nunmehr vor, Unternehmensgruppen im Rahmen von § 47 Abs. 1 GWB in der amtlichen Wirtschaftsstatistik zu berücksichtigen. Dies ist in der Vergangenheit aus tatsächlichen und rechtlichen Gründen gescheitert. Die amtliche Statistik erhebt keine Angaben zur Verflechtung, Kontrolle und Gruppenbildung der einzelnen Unternehmen. Strittig war, ob die amtliche Statistik diese Angaben aus allgemein zugänglichen Angaben für statistische

Zwecke entnehmen darf und ob sie hierzu nicht sogar verpflichtet wäre.

Die statistikexternen Quellen für diversifizierende Unternehmen enthalten jedoch keine exakten Angaben zur Gliederung der Umsätze nach einzelnen Geschäftsfeldern. Der Grund ist, dass die handelsrechtlichen Niederlegungs- und Offenlegungspflichten von den Unternehmen keine entsprechende Aufteilung des Gesamtumsatzes verlangen. Daher war es für die Monopolkommission auch nicht möglich, allein anhand statistikexterner Quellen den Einfluss der Gruppenbildung auf den Konzentrationsgrad der Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftszweigen zu untersuchen.

178. Der Gesetzgeber hat dieses Problem – der asymmetrischen, aber spiegelbildlichen Informationsverteilung – dadurch gelöst, dass der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt gemeinsam aufgegeben wird, zur Konzentrationsberichterstattung nach § 47 Abs. 1 GWB arbeitsteilig zu kooperieren:

- Der Monopolkommission obliegt die datentechnische und methodische Aufgabe, mit Hilfe statistikexterner, d. h. insbesondere allgemein zugänglicher privater kommerzieller Beteiligungs- und Konzernstrukturdatenbanken Angaben zu erschließen und aufzubereiten, welche rechtlich selbständigen wirtschaftlich aktiven Einheiten einer Unternehmensgruppe angehören und zu einer wirtschaftlichen Entscheidungseinheit zusammenzufassen sind.
- Dem Statistischen Bundesamt obliegt es, die von der Monopolkommission ermittelten Unternehmen, die einer Unternehmensgruppe angehören, in den amtlichen Dateien zu identifizieren, deren Merkmale (z. B. Umsatz, Beschäftigte) zu aggregieren und den daraus resultierende Konzentrationsgrad auf der Basis der Größenstrukturen der wirtschaftlichen Einheiten in Gestalt von Unternehmensgruppen und unabhängigen Unternehmen zu berechnen.

Damit wurden nach dem Willen des Gesetzgebers die verbindlichen Rechtsgrundlagen geschaffen, Unternehmensgruppen im Rahmen der amtlichen Wirtschaftsstatistik zu berücksichtigen und deren Qualität erheblich zu verbessern. Dadurch wird zugleich den seit 1993 – nicht zuletzt aus wettbewerbspolitischen Erwägungsgründen – verfolgten Zielen der Europäischen Union Rechnung getragen, Unternehmensgruppen als eine Kategorie der statistischen Einheiten der Wirtschaft³ in den amtlichen statistischen

¹ Vergleiche zur konzeptionellen Bedeutung der Verflechtung der Unternehmen für die Konzentration in der Wirtschaft Abschnitt 10.1 des Einleitungskapitels.

² Vergleiche zur Darstellung der Rechtslage nach § 47 Abs. 1 GWB sowie zum Stand dessen Auslegung und Anwendung Abschnitt 10.2 des Einleitungskapitels.

³ Vergleiche EG-EinheitenVO, Anhang, Abschnitt III lit. C, Verordnung (EWG) Nr. 696/93 des Rates vom 15. März 1993 betreffend die

Systemen der Mitgliedstaaten zu verankern.⁴ Hierzu besteht Handlungsbedarf, da der Beitrag der deutschen amtlichen Statistik auf diesem Gebiet deutlich hinter dem anderer europäischer Mitgliedstaaten zurückfällt. Umso vordringlicher ist es, den Kontroll- und Gruppenbegriff für die statistische Amtspraxis nutzbar zu machen.

179. Das vorliegende Kapitel beschreibt die Ergebnisse, die die Monopolkommission zur Entwicklung einer Datenbasis über Unternehmensgruppen in Vollzug von § 47 Abs. 1 GWB erzielt hat.

Danach ist die Erschließung statistikexterner Datenquellen zum Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen möglich. Kontrollierende Beziehungen zwischen den eine Gruppe bildenden Unternehmen können empirisch belastbar, belegbar und nach operationalen Kriterien erfasst werden. Die in der gesetzlichen Neuregelung vorausgesetzte Fähigkeit der Monopolkommission, Verflechtungs- und Kontrollatbestände für statische Zwecke bereitzustellen, ist nach den Ergebnissen der vorliegenden Untersuchung sowohl methodisch als auch empirisch-praktisch umsetzbar.

180. Die von der Monopolkommission in einem ersten Schritt aus allgemein zugänglichen Quellen gewonnen Verflechtungsdaten sind in einem zweiten Schritt vom Statistischen Bundesamt mit den amtlich erhobenen Einzeldaten zu verknüpfen. Auch wenn in Deutschland kein allgemeines und eindeutiges Identifizierungsmerkmal für Unternehmen besteht und auf deren Namen und Anschrift zurückgegriffen werden muss, sollte die Erledigung dieser datentechnischen Aufgabe für das Statistische Bundesamt als obere Fachbehörde kein grundsätzliches Problem sein. Bislang war es dem Statistischen Bundesamt jedoch nicht möglich, die Angaben der Monopolkommission mit den amtlichen Angaben zu verknüpfen.⁵

Aus diesem Grunde war es ebenfalls nicht möglich, die nach verschiedenen Merkmalen gebildeten Kategorien der gruppenzugehörigen Unternehmen – z. B. mit dem Umsatz oder der Zahl der Beschäftigten – zu gewichten und zur Berechnung branchenspezifischer Konzentrationsgrade zu verwenden.

1.2 Operationale Definition des Begriffs der Gruppenbildung und Kontrolle

181. Der Begriff der Unternehmensgruppe baut auf dem Kriterium der unternehmerischen Kontrolle auf. Dieser

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 Artikel 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.

⁴ Vergleiche EG-UnternehmensregisterVO, Annex II Nr. 1 lit. h 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. August 1993, S. 1).

⁵ Zur näheren Erläuterung dieses Sachverhalts vgl. Tz. 135 und 159 ff. im Einleitungskapitel.

bezeichnet einen nachhaltigen marktstrukturelevanten Einfluss auf die Entscheidung eines Unternehmens, ohne dessen Autonomie insbesondere zur Verwendung der laufenden finanziellen Mittel ganz aufzuheben.⁶ Dieser Ansatz ist fachwissenschaftlich fundiert und ist auch mit den vom Rat der Europäischen Union entwickelten Kriterien zur Definition der statistischen Einheiten der Wirtschaft kompatibel. Der deutsche Gesetzgeber hat hierzu den Begriff der „Kontrolle“ als ein mögliches Merkmal im amtlichen Unternehmensregister vorgesehen.⁷

Die fachwissenschaftliche, d. h. vor allem handels-, unternehmens-, gesellschafts- und wettbewerbsrechtliche Fundierung des Kontroll- und Gruppenbegriffs wurde unter Berücksichtigung des deutschen Rechts sowie des europäischen Gemeinschaftsrechts vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung im Rahmen einer Machbarkeitsstudie dargelegt.⁸ Insbesondere das im Rahmen der Studie erstellte Rechtsgutachten⁹ hat die methodischen Grundlagen für das weitere Vorgehen gelegt. Sie belegen die von der Monopolkommission und der deutschen und der europäischen Wirtschaftspolitik seit langem erkannte Notwendigkeit, Unternehmen nicht allein als rechtliche, sondern als ökonomische Einheiten zu definieren, um die tatsächlich relevanten wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten in Gestalt von Unternehmensgruppen zu erfassen.

182. Für die statistisch-empirische Praxis ist der Begriff der wirtschaftlichen Kontrolle als „stylized fact“ zu operationalisieren.¹⁰ In Frage kommen Maßzahlen über die Beteiligungsquoten am Eigen- bzw. Stammkapital eines Unternehmens, über die Stimmrechtsverhältnisse in den Haupt- bzw. Gesellschafterversammlungen, über die tatsächliche Präsenz der Anteilseigner unter Berücksichtigung von Stimmrechtsbeauftragungen (Depotstimmrecht), Stimmrechtsübertragungen, Mehrfachstimmrechten u. ä. Unabhängig davon oder darüber hinaus können personelle Verflechtungen oder vertragliche Bindungen (z. B. Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge, Vereinbarungen über die Leitung von Gemeinschaftsunternehmen) bestehen. Aber auch die Mitgliedschaft in Kooperationssystemen auf der Beschaffungs- (z. B. Einkaufsgenossenschaften)

⁶ Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen, Hauptgutachten 1998/1999, Baden-Baden 2000, Anlagenband, Tz. 57 ff.

⁷ Vergleiche § 8 Abs. 2 Nr. 12 Gesetz zur Durchführung der Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Rates vom 22. Juli 1993 über die innergemeinschaftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke vom 16. Juni 1993 (BGBl. I S. 1300, 2903).

⁸ Brander, S., Lachner, J., Täger, U. Chr. (ifo Institut für Wirtschaftsforschung), Untersuchung einer verbesserten Konzentrationserfassung – insbesondere durch Aufzeigen der Möglichkeiten und Grenzen einer Erfassung von Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen und wettbewerbsrelevanten Kooperationen, Schlussbericht zum Forschungsauftrag 6/97, München, Januar 2000.

⁹ Immenga, U., Rauther, R., Die Wettbewerbsgruppe: Ein Beitrag zur statistischen Erfassung rechtlich und tatsächlich begründeter wirtschaftlicher Einheiten, Göttingen 1999, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, a. a. O., Anhang 1.

¹⁰ Vergleiche Monopolkommission, Marktöffnung umfassend verwirklichen, Hauptgutachten 1996/1997, Baden-Baden 1998, S. 64 f.

und Absatzseite (z. B. Franchising) oder reine wirtschaftliche Abhängigkeiten durch exklusive Liefer- und Absatzbeziehungen (z. B. „just-in-time-production“) sind zu berücksichtigen.

183. Auf welchem Wege eine nicht nur vorübergehende, d. h. für die Marktstruktur erhebliche unternehmerische Kontrolle eines Unternehmens über ein anderes potentiell ausgeübt werden kann, ist eine vornehmlich theoretische Frage. In welchen tatsächlichen und nachweisbaren Formen sie in der Realität ausgeübt wird, ist nur empirisch zu beantworten.

Zu den hiermit verbundenen methodischen und empirischen Fragen bestand bislang ein weitreichendes Informationsdefizit. Dieses Defizit ist nach Auffassung der Monopolkommission durch die in der letzten Zeit abgeschlossenen Untersuchungen im Wesentlichen geschlossen worden. Bezogen auf Deutschland liegen zu den methodischen Fragen die Untersuchungen des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung vor. Zu den empirischen Fragen werden im Folgenden die Ergebnisse eines Forschungsauftrags des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie sowie eines ergänzenden Auftrags der Monopolkommission präsentiert. Auf europäischer Seite wird das Ergebnis einer langjährigen Methodendiskussionen in der aktuellen Ausgabe des vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften herausgegeben Handbuchs zur Führung der nationalen Unternehmensregister¹¹ unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen wiedergegeben. Über den Stand der Umsetzung in den europäischen Mitgliedstaaten berichtet ein zentrales Gutachten des Italienischen Statistischen Amtes.¹² Es behandelt die avisierte Kooperation der Monopolkommission mit der amtlichen Statistik als einen Modellfall.

184. Für die praktische Verwendung der Unternehmensgruppe als eine Analyseeinheit der amtlichen Statistik kommt es entscheidend darauf an,

- den Begriff der unternehmerischen Kontrolle und damit der Gruppenbildung für empirische Zwecke unter besonderer Berücksichtigung der amtlichen Statistik zu operationalisieren.
- Darüber hinaus sind Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik zu ermitteln, zu analysieren und zu bewerten, die hinreichend konkrete, gesicherte und repräsentative Angaben über das Beteiligungsnetzwerk von Unternehmen im Allgemeinen sowie Unternehmensgruppen in Gestalt von Konzernstrukturen, Filialsystemen u. ä. im Besonderen enthalten.

Die Operationalisierung des Kontroll- und Gruppenbegriffs erfolgt auch unter Berücksichtigung datentechni-

scher Gesichtspunkte. Die Auswahl der verwendeten Datenquellen stellt besonders auf die Zuverlässigkeit im Einzelfall, aber auch auf die Repräsentativität der strukturellen Ergebnisse nach Kontrolltatbeständen, Wirtschaftsbereichen, Rechtsformen u. ä. ab.

2. Begriff der Kontrolle und der Unternehmensgruppe unter Berücksichtigung datentechnischer Gesichtspunkte

185. Unter der Kontrolle eines Unternehmens wird im Folgenden grundsätzlich die direkte oder indirekte, d. h. ein- oder mehrstufige, über eine oder mehrere Ketten ausgeübte Kontrolle eines Anteilseigners verstanden, der die Mehrheit am Kapital eines Unternehmens besitzt.

Eine Ausnahme wird für den Lebensmittelhandel gebildet, weil in diesem Bereich eine unternehmerische Kontrolle vielfach nicht allein über Kapitalbeteiligungen – die sich zudem durch besondere Komplexität und zirkuläre Effekte auszeichnen –, sondern auch vertraglich über Kooperationsysteme auf der Beschaffungs- und Absatzseite oder personelle Verflechtungen ausgeübt werden. Für diesen Bereich werden Ergebnisse zur Gruppenbildung der Unternehmen aufgrund einer eignen Datenbasis und Methodik ausgewiesen.¹³

2.1 Begriff der unternehmerischen Kontrolle nach Maßgabe einer Anteilsmehrheit am Kapital

186. Geht man von der unternehmerischen Kontrolle durch mehrheitlichen Anteilsbesitz am Kapital an einem Unternehmen aus, so gelten folgende Definitionen:

- Kontrolle über eine Beteiligungskette liegt vor, wenn ein bestimmter Anteilseigner an einem Unternehmen einen direkten oder indirekten Anteil über eine durchgängige ein- oder mehrstufige Kette von mehrheitlichen Beteiligungen hält.
- Kumulierte Kontrolle liegt vor, wenn ein Anteilseigner eine mehrheitliche Kontrolle nicht über eine einzige durchgängige Kette mehrheitlicher Beteiligungen, sondern über mehrere kontrollierte Unternehmen ausübt, die zusammen eine Mehrheit an diesem Unternehmen besitzen.

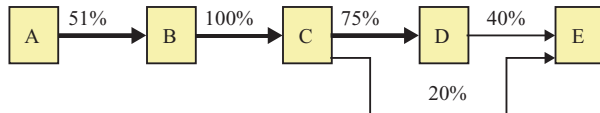
Der oberste kontrollierende Eigner ist danach der Eigner, der selbst keiner Kontrolle durch einen anderen Eigner unterliegt. Alle Unternehmen, die der Kontrolle eines obersten Anteilseigners unterliegen, bilden definitorisch eine „Unternehmensgruppe“. Die Existenz auf jeder Beteiligungsstufe vorliegender Kontrollbeziehungen – die gegebenenfalls kumuliert gegeben sein kann – ist eine notwendige Bedingung zur Identifizierung eines obersten kontrollierenden Eigners und der ihm zugeordneten Unternehmensgruppe.

¹¹ Vergleiche Eurostat, Manual Business Registers Recommendations Manual, Chapters 10-18, Luxemburg 2002.

¹² Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), Dipartimento delle Statistiche Economiche, Antonio Frenda, Giuseppe Garofalo, Enrica Morganti, Delineation of European standards for the treatment of Enterprise Groups in Business Registers” (Eurostat Contract n. 9 242 005), Final Report, Rome, 31. August 2001.

¹³ Vergleiche Tz. 224.

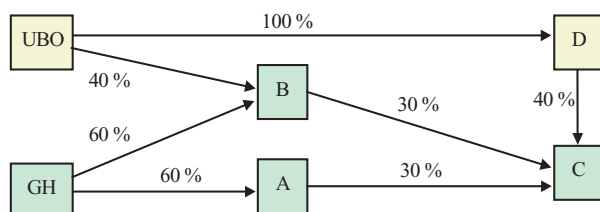
187. Das folgende Beispiel verdeutlicht die über eine oder mehrere Beteiligungsstufen sowie über eine oder mehrere Beteiligungsketten möglichen Zusammenhänge.



Im vorliegenden Beispiel kontrolliert Eigner A die Unternehmen B, C und D, Unternehmen B die Unternehmen C und D sowie Unternehmen C das Unternehmen D. Darüber hinaus kontrolliert A mit den Gesellschaften C und D zwei Anteilseigner der Firma E, die zusammen die Mehrheit an dieser Gesellschaft halten. Auch B und C üben eine kumulierte Kontrolle über E aus – nicht aber D. Würde E selbst Beteiligungen kontrollieren, wären auch diese als von Anteilseigner A kumuliert kontrollierte Unternehmen zu betrachten.

Im Beispiel gehören alle Unternehmen zu einer Unternehmensgruppe, da sie letztlich direkt oder indirekt durch ein und denselben Anteilseigner kontrolliert werden, der selbst nicht unter mehrheitlicher Kontrolle steht. Der ultimative Eigner aller übrigen Unternehmen ist A.

188. Nach dieser Definition liegt keine Kontrollbeziehung und dementsprechend keine Gruppenbildung vor, wenn ein Anteilseigner über mehrere Beteiligungsstufen zwar eine Mehrheit durchgerechneter Anteilsquoten auf sich vereinigt, jedoch nicht auf jeder Stufe über einen mehrheitlichen Anteil, d. h. die Kontrolle, verfügt. In diesem Fall ist der oberste Eigner in Begriffen der europäischen Statistik nicht der ultimative kontrollierende Eigner („group head“ – GH), sondern der Eigner, dem der größte Anteil der Kapitalerträge zusteht („ultimate benefit owner“ – UBO). Beide Berechnungsmethoden zur Ermittlung des Mehrheitsbesitzes an einem Unternehmen entsprechen unterschiedlichen Erkenntniszielen, führen zu unterschiedlichen Konzepten und können zu unterschiedlichen Ergebnissen bei der Identifizierung des obersten Anteilseigners führen. Die folgende Graphik veranschaulicht diesen Fall:



Im Beispiel verfügt der Anteilseigner UBO an C als „ultimate benefit owner“ über eine durchgerechnete Mehrheit von 52 %, aber über keine ununterbrochene Kontrollkette. Dagegen kontrolliert der Anteilseigner als „ultimate controlling owner“ oder „group head“ (GH) die Unternehmen A, B, C, obwohl sein durchgerechneter Anteil an C lediglich 36 % beträgt.

2.2 Begriffliche und praktische Abgrenzung der Unternehmensgruppe

189. Für den Begriff der Unternehmensgruppe ist die Existenz von Kontrollbeziehungen eines mehrheitlichen ultimativen Eigners gegenüber allen der Gruppe angehörenden Unternehmen konstitutiv.

190. Der Begriff der Unternehmensgruppe setzt ferner voraus, dass sie aus zwei und mehr Unternehmen besteht. Methodisch mag strittig sein, ob auch der ultimative Eigner der Unternehmensgruppe zuzurechnen ist, die er kontrolliert, wenn er selbst kein aktives Unternehmen ist. Das beinhaltet die Frage, ob auch in dem Fall eine Unternehmensgruppe besteht, in dem der Anteilseigner – ohne selbst Unternehmen zu sein – nur ein Unternehmen kontrolliert.

Für den vorliegenden Zusammenhang wird aus pragmatischen Gründen entschieden, den ultimativen Eigner nur dann als Mitglied der Unternehmensgruppe einzubeziehen, wenn er selbst Umsätze erzielt und/oder zur amtlichen Statistik meldet. Im anderen Falle wäre eine Vielzahl von natürlichen Personen und juristischen Personen, in Gestalt von Gebietskörperschaften, einzubeziehen, die die Recherche in den amtlichen Dateien zur Identifizierung der einzelnen Einheiten ins Leere laufen ließen und ohnehin nichts zur Merkmalssumme (z. B. dem Umsatz) der Unternehmensgruppe beitragen.

191. Zusätzlich ist zu berücksichtigen, ob der oberste kontrollierende Anteilseigner seinen Sitz im Inland oder im Ausland hat. In dem Fall, in dem ein Anteilseigner, der nur ein Tochterunternehmen in Deutschland kontrolliert, zwar Umsätze erzielt, aber seinen Sitz im Ausland hat, besteht im Inland keine Gruppe mit mindestens zwei Unternehmen. In internationaler Sicht liegt jedoch eine Gruppe vor.

192. Zusammenfassend betrachtet die Monopolkommission einzelne Unternehmen als eine Gruppe, wenn aufgrund von Anteilsbesitz kumulativ folgende Voraussetzungen vorliegen:

- Die Unternehmen einer Gruppe werden durch einen obersten mehrheitlichen Anteilseigner (ultimativer Eigner) gemeinsam kontrolliert. Das bedeutet z. B., dass ein Gemeinschaftsunternehmen mit seinen zu jeweils 50 % beteiligten Anteilseignern keine Gruppe bildet.¹⁴
- Der ultimative Eigner gehört der Unternehmensgruppe nur an, wenn er eigene Umsätze erzielt und/oder zur amtlichen Statistik meldet.
- Eine deutsche Unternehmensgruppe muss aus mindestens zwei Unternehmen mit Sitz in Deutschland bestehen. Daraus folgt für eine Gruppe, die nur aus zwei Unternehmen besteht, dass es auf den Sitz des

¹⁴ Wenn die Zahl der Gemeinschaftsunternehmen relativ klein ist, könnten gegebenenfalls bestehende vertraglich oder auf sonstige Weise begründete eindeutige Kontrollbeziehungen eines Anteilseigners im Einzelfall berücksichtigt werden.

jeweils kontrollierenden Unternehmens im In- oder Ausland ankommt:

- a) Wenn beide – das kontrollierende und das kontrollierte – Unternehmen ihren Sitz in Deutschland haben, bilden beide Unternehmen eine Gruppe, die aber nur ein kontrolliertes Unternehmen enthält;
- b) wenn das eine – z. B. kontrollierende – Unternehmen seinen Sitz im Ausland und das andere – z. B. kontrollierte – Unternehmen seinen Sitz in Deutschland hat, besteht dort keine Unternehmensgruppe.

Die Zuordnung der Unternehmen zu einer Unternehmensgruppe in Deutschland hängt wesentlich von der Kenntnis verschiedener Merkmale des ultimativen Anteilseigners ab. Hierzu gehören in erster Linie die Unternehmenseigenschaft bzw. die Rechtsform, die wirtschaftliche Aktivität bzw. die statistische Meldepflicht sowie der Sitz des Eigners im Inland oder Ausland. Infolge der internationalen Verflechtung der Wirtschaft ist es möglich, dass einzelne Unternehmen oder eine Gruppe von Unternehmen mit Sitz in Deutschland Teil einer europäischen oder globalen Unternehmensgruppe sind.

193. Unter wettbewerblichen Gesichtspunkten ist der Teil einer Unternehmensgruppe von besonderer Bedeutung, deren Mitglieder in einem bestimmten Markt aktiv sind. Ziel der Konzentrationsstatistischen Aufbereitung ist es, den Ergebnissen der statistischen Aufbereitungen auf der Basis von Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik – d. h. der jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten – die entsprechenden Ergebnisse unter Berücksichtigung der Gruppenbildung dieser Unternehmen gegenüberzustellen.

Daraus folgt für die statistische Amtspraxis, dass nur jene Teile einer Unternehmensgruppe in den amtlichen Dateien zu identifizieren sind, die in die regulären amtlichen Erhebungen eingehen. Hierzu gehören

- die Unternehmen, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt in den Wirtschaftsbereichen des Produzierenden Gewerbes und des Handels sowie zukünftig in bestimmten Teilen des Dienstleistungsbereichs haben,
- die Unternehmen, die – wie im Produzierenden Gewerbe – eine bestimmte Erfassungsgrenze erreichen oder – wie im Handel – der Stichprobenauswahl angehören. Im letzten Fall besteht allerdings das Problem der Hochrechnung der Ergebnisse, da die Stichprobenauswahl nicht auf die Gruppenzugehörigkeit der Unternehmen abstellt.

Die Darstellungs- und Interpretationsprobleme, die aus der Tatsache folgen, dass Konzerne und sonstige Unternehmensgruppen über die einzelnen Unternehmen in mehrere Wirtschaftsbereiche diversifizieren, bestehen in gleicher Weise, wie auf der Ebene der Unternehmen im Verhältnis zu ihren fachlichen Teilen. Hierfür bietet sich eine Matrixdarstellung an, in der zeilen- und spaltenweise die einzelnen Unternehmen den Unternehmensgruppen zugeordnet werden, durch die sie kontrolliert werden, bzw. den Wirtschaftsbereichen, in denen die Unternehmen ihren Schwerpunkt haben.

3. Datenquellen zum Teilnetz deutscher Unternehmen

3.1 Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

194. Die theoretischen und methodischen Möglichkeiten zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen werden durch die tatsächlichen Gegebenheiten begrenzt, außerhalb der amtlichen Statistik geeignete Datenquellen über Unternehmensverbindungen zu erschließen. Zusätzliche amtliche Erhebungen mit Auskunftspflicht sind mit Rücksicht auf die Grenzen der administrativen Belastbarkeit der Wirtschaft restriktiv zu entscheiden. Die Erschließung geeigneter Datenquellen erfordert infolge der raschen Entwicklung, des Wandels und der Differenzierung der Informations- und Datentechnik nicht nur zusätzliche Anstrengungen, sondern auch die Entwicklung neuer Methoden und Analyseverfahren.

195. Zu diesem Zweck sind außerhalb der amtlichen Statistik bestehende Datenquellen zum Verflechtungsnetz deutscher Unternehmen zu erschließen, deren möglicher Beitrag zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Statistik zu prüfen und hierzu geeignete Methoden der Datenaufbereitung zu entwickeln. Die Bundesregierung hat ihre Bereitschaft erklärt, zu diesem Zweck Forschungsmittel bereitzustellen.¹⁵ Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat Ende 2001 die Initiative ergriffen und einen Forschungsauftrag zu dem Thema erteilt:¹⁶

„Entwicklung und Anwendung qualitativer und quantitativer Kriterien für die Zugehörigkeit rechtlich selbständiger Unternehmen zu Unternehmensgruppen unter Berücksichtigung des erfassten Teilnetzwerks der Unternehmen in den Wirtschaftsdatenbanken der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH und des Verbandes der Vereine Creditreform e.V.“

Den Forschungsbedarf begründet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unter Hinweis auf die Ergebnisse des vorangegangenen Dreizehnten Hauptgutachtens der Monopolkommission¹⁷ wie folgt:

„Für die Bewertung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration sind die derzeit vorhandenen amtlichen Statistiken als Datengrundlage nicht genügend aussagekräftig. Realitätsnahe Ergebnisse sind nur zu erwarten, wenn Unternehmensgruppen bei Konzentrationsstatistischen Ergebnissen berücksichtigt werden.“

Als Untersuchungsziel wurde festgelegt:

¹⁵ Stellungnahme der Bundesregierung zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999, BT-Drs. 14/6282, Tz. 2, 30 ff.

¹⁶ Auftragnehmer war Herr Dr. Jens Kammerath, Königswinter.

¹⁷ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Hauptband, Tz. 137 ff., Tz. 168 ff. sowie Anlagenband, Tz. 57 ff.

„Im Rahmen des Forschungsauftrags soll wissenschaftlich vor allem die Frage untersucht werden, auf welche Weise kontrollierende Beziehungen zwischen den eine Gruppe bildenden Unternehmen empirisch belastbar belegt und statistisch operational erfasst werden können.“

Der Forschungsauftrag wurde im April 2002 endgültig abgeschlossen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie sowie die Monopolkommission haben das methodische Vorgehen, die empirischen Ergebnisse und den datentechnischen Bezug zum amtlichen Unternehmensregister sehr positiv bewertet.

3.2 **Datenquellen: Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V.**

196. Die für deutsche Unternehmen und deren Verflechtungen in erster Linie in Frage kommenden Datenquellen wurden bereits eingehend in der sog. Machbarkeitsstudie des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung untersucht. Aufbauend auf diesen Ergebnissen stützt die Monopolkommission ihre Untersuchungen in dem vorliegenden Hauptgutachten sowie für ihre Datenlieferungen an die amtliche Statistik auf zwei Datenquellen:

- Konzernstrukturdatenbank (KSD): Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Darmstadt,
- Beteiligungsdatenbank: Verband der Vereine Creditreform e.V. (VVC), Neuss.

Mit der ersten, über 100 000 Einträge (Unternehmen und Anteilseigner) umfassenden Datenquelle der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH wurden bereits seit dem letzten Hauptgutachten 1998/1999 der Monopolkommission Erfahrungen gesammelt. Mit der Untersuchung der erheblich umfangreicheren, über 3,2 Mio. Einträge (Unternehmen und Anteilseigner) umfassenden zweiten Datenquelle des Verbandes der Vereine Creditreform e.V. wurde Neuland betreten, da mit deren Anwendung für die hier betrachteten Zwecke praktische Erfahrungen und Bewertungskriterien fehlten.

197. Das Dreizehnte Hauptgutachten der Monopolkommission stützte sich zum Berichtsjahr 1997 ausschließlich auf die Konzernstrukturdatenbank der Datenquelle Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Ausgabe 03/1998.

Seitdem wurde der Umfang der Datenbank durch zunehmende Integration von Datenbeständen im Haus des Verlages und durch Erschließung neuer Informationen kontinuierlich erweitert. Die folgenden Aussagen stützen sich auf die Ausgabe 08/2001 vom Dezember 2001, die vor allem auch wegen der zeitlichen Vergleichbarkeit zu dem untersuchten Datenbestand des Verbandes der Vereine Creditreform gewählt wurde.

So stieg seit September 1998

- die Gesamtzahl der Einträge (Firmen und Anteilseigner) um 13 508 (15,3 %),

- darunter die Zahl der deutschen Einträge um 12 175 (32,7 %),
- die Zahl deutscher Einträge mit bekannten Anteilseignern um 6 732 (25,4 %).

Der Schwerpunkt der Erweiterung lag damit im Inland.

Der prozentuale Anteil von Einträgen, die gleichzeitig als Mutter- und als Tochterunternehmen fungieren, ist ein Ausdruck der Tiefe und Vernetzung der Beteiligungsstruktur. Dieser Anteil ging in dem betrachteten Zeitraum von 17,3 % auf 15,5 % zurück. Es wurden also zunehmend Unternehmen mit einer einfachen Beteiligungsstruktur über nur eine Ebene erfasst, bei denen ein „reines“ Mutterunternehmen Anteile an einem oder mehreren „reinen“ Tochterunternehmen hält.

Der Zuwachs an Einträgen konzentrierte sich auf das Verarbeitende Gewerbe. Allerdings wird diese Aussage dadurch eingeschränkt, dass für einen Teil der neuen Einträge noch keine Wirtschaftszweiguordnungen vorliegen. Die Kontrollverhältnisse deutscher Unternehmen haben sich gegenüber der Datenbankversion vom September 1998 wie folgt verändert:

Der Anteil von nicht durch Konzerne kontrollierten Unternehmen hat zugenommen. Bemerkenswert ist der Anstieg von Fällen kumulierter Kontrolle. In der Hoppenstedt-Konzernstrukturdatenbank wird ein etwas abgewandelter Begriff des ultimativen Eigners verwendet, um entsprechend der Zielstellung der Datenbank Unternehmensgruppen im Sinne von Konzernstrukturen abzubilden, die maßgeblich durch die jeweiligen Konzernobergesellschaften definiert werden. Die ultimativen Eigner werden deshalb zunächst in einer vorab definierten Menge von Konzernobergesellschaften gesucht, unabhängig davon, ob letztere selbst durch einen Anteilseigner mehrheitlich kontrolliert werden oder nicht. Die Suche entlang der Kette kontrollierender Eigner eines Unternehmens wird unterbrochen, sobald sie auf eine Konzernobergesellschaft trifft. Dadurch ergibt sich eine einheitlichere Sichtweise – wo es möglich ist, erfolgt eine Zuordnung von Unternehmen zu Konzernen.

Gegenüber der Datenbankversion vom September 1998 wurde die Menge der betrachteten Konzernobergesellschaften weitestgehend um Teilkonzerne bereinigt, so dass sie jetzt fast ausschließlich die oberste Konzernebene umfasst. Dadurch kommt diese modifizierte Definition des ultimativen Eigners der ursprünglichen sehr nahe:

- Ca. zwei Drittel der deutschen Konzernobergesellschaften sind auch ultimative Eigner im ursprünglichen Sinne, d. h. sie werden selbst nicht durch einen anderen Eigner mehrheitlich kontrolliert.
- Etwa 15 % der Konzernobergesellschaften werden durch Familien und Personen kontrolliert, oft in einer 1 : 1-Beziehung, so dass die Unternehmensgruppe dieselbe bleibt.
- In den wenigen verbleibenden Fällen treten an die Stelle der Konzernobergesellschaften andere Unternehmen.

Ein Wechsel auf die ursprüngliche Definition des ultimativen Eigners ist technisch problemlos möglich.

198. Die Unternehmensdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform (VVC) ist mit Informationen über

3,1 Millionen deutschen Unternehmen

weltweit die größte Datenbank deutscher Unternehmen. Sie wird vor allem für Wirtschaftsauskünfte verwendet. Die Informationen werden dezentral durch die 134 Geschäftsstellen zusammengetragen und aus folgenden Quellen gewonnen:

- Öffentliche Register/Bundesanzeiger,
- Telefonische Befragung (mit Plausibilitätskontrolle),
- Befragung per Brief (mit Plausibilitätskontrolle),
- Tagespresse,
- Schuldnerverzeichnisse/Amtsblatt,
- Lieferanten- und Kontrollrückfragen,
- Bilanzen und Geschäftsberichte,
- Creditreform Inkassobereich,
- Eigenbearbeitung.

Die im Handelsregister eingetragenen Unternehmen dieser Datenbank mit einer vorgegebenen Mindestbonität¹⁸ werden außerdem seit Jahren in elektronischer Form auf CD-ROM und auch DVD als Unternehmensdatenbank MARKUS angeboten. In der DVD-Version enthält diese Datenbank Informationen über

800 000 deutsche und

50 000 österreichische Unternehmen.¹⁹

Diese Datenbank bildet schließlich die Grundlage für die Daten deutscher Unternehmen, die Bestandteil der europäischen Unternehmensdatenbank AMADEUS²⁰ des Bureau van Dijk sind, die inzwischen

5 Millionen europäische Unternehmen (einschließlich Osteuropa), darunter ca. 770 000 deutsche Unternehmen umfasst.

199. Die unterschiedliche Größe und Struktur beider Datenquellen, die jeweiligen Zeitstände, die verschiedenen Verfahren der Datengewinnung und der Datenpflege verlangten unterschiedliche Schwerpunkte der Bearbeitung:

Für die über viele Jahre aufgebaute Konzernstrukturdatenbank des Verlags Hoppenstedt (KSD) wurden

- die in der sog. Machbarkeitsstudie des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung 1999 erstmals angewendeten

Kriterien und Verfahren präzisiert und für die praktische Nutzung weiterentwickelt sowie

- die Berechnungen zur Gruppenzugehörigkeit von rund 27 000 deutschen Unternehmen zum Stand September 1998 für die rund 33 000 Unternehmen zum Stand Dezember 2001 aktualisiert. Die markantesten Veränderungen in den Kontrollverhältnissen zwischen beiden Zeitpunkten wurden identifiziert.

In den Wirtschaftsdatenbanken des Verbandes der Vereine Creditreform e.V. waren die vollständige Darstellung des Beteiligungsnetzwerks bis hin zu kompletten Konzernstrukturen bislang nicht der Schwerpunkt. In der neu aufgebauten Beteiligungsdatenbank wurden

- zunächst die relevanten Informationen zu kontrollierenden Verbindungen zwischen den deutschen Unternehmen und ihren direkten und indirekten Eignern identifiziert und für die Zuordnung nach Unternehmensgruppen aufbereitet und anschließend
- die in der Datenbank erfassten deutschen Unternehmen nach Ermittlung des jeweils ultimativen kontrollierenden Eigners einer Unternehmensgruppe zugeordnet.

Diese Arbeiten wurden durch vielfältige Arbeitsschritte hinsichtlich Sicherheit, Eindeutigkeit, Plausibilität und Widerspruchsfreiheit geprüft. Dennoch ist nicht zu erwarten, dass sämtliche möglichen Fehlerquellen in den Daten und ihrer Verarbeitung sichtbar geworden sind. Hinzu kommt, dass das empirische Gewicht verschiedener Fallkategorien, z. B. die Anzahl der kumulativ kontrollierten Unternehmen oder die Anzahl der Gemeinschaftsunternehmen u. a. sich erst mit dem Zugang zu den Datenquellen erschließt.

200. Abschließend werden die Ergebnisse der Zuordnung der Unternehmen zu Unternehmensgruppen aus den beiden Datenquellen Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH sowie der Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V. zusammengeführt. Dies erfolgt nicht nur zur Verbreiterung der Datenbasis, sondern auch, um die Konsistenz der Angaben zu prüfen und die Vorteile zu nutzen, die sich aus dem unterschiedlichen Ansatz der beiden Datenbanken ergeben: seitens Hoppenstedt die Gesamtsicht auf große Konzerne, seitens Creditreform eine möglichst vollständige Erfassung der einzelnen Unternehmen.

4. Empirische Ergebnisse zum Beteiligungsnetz deutscher Unternehmen

4.1 Bedeutung der Beteiligungsquoten für die Netzwerkanalyse

4.1.1 Mengengerüst der ultimativen Eigner und der kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen

201. Die von Monopolkommission verwendeten Datenquellen der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH und des Verbandes der Vereine Creditreform e.V. enthalten die

¹⁸ Creditreform-Bonitätsindex unter 500.

¹⁹ MARKeting UnterSuchungen, Version 43, November, Bureau van Dijk Electronic Publishing.

²⁰ Analyse MAJor Databases from EUropean Sources, Bureau van Dijk Electronic Publishing.

Primärinformationen zum Beteiligungsnetz verbundener Unternehmen. Sie bestehen im Rahmen eines relationalen Datenbanksystems aus den Beziehungen zwischen jeweils zwei Einheiten, die durch eine Beteiligungsquote belegt sind. Dieses System dualer Beziehungen ist in Hinblick auf den jeweiligen Untersuchungszweck zu strukturieren.

Ausgehend von der Anzahl der Einträge insgesamt sind zunächst die reinen Anteilseigner, die reinen Tochterunternehmen und die Zwischenglieder (intermediates), d. h. Gesellschaften, die sowohl Mutter- als auch Tochterunternehmen sind, zu identifizieren. Die Anzahl der Einträge ist ein Maß für die Größe der Datenquelle, der Anteil der Zwischenglieder an den Einträgen ist ein Maß für die Komplexität der Beteiligungsnetze. Unter der Zahl der Tochterunternehmen, die sich aus reinen Tochterunternehmen und Zwischengliedern zusammensetzen, sind für den vorliegenden Untersuchungszweck die Tochterunternehmen mit Sitz in Deutschland zu identifizieren. Zur Gruppenbildung tragen nur die mehrheitlich kontrollierten Tochterunternehmen bei und unter diesen nur jene, die einer Gruppe mit zwei oder mehr Unternehmen angehören. Die Zuordnung eines Unternehmens zu einer Gruppe setzt die Ermittlung des zugeordneten ultimativen Eigners voraus. Dies ist der Anteilseigner, der am Ende einer gegebenenfalls mehrstufigen Beteiligungskette auf jeder Stufe oder über mehrere verbundene Beteiligungsketten aufgrund seines mehrheitlichen Anteilsbesitzes die Kontrolle über ein Unternehmen ausübt.

202. Die Abfolge der einzelnen Analyseschritte sind für die verwendeten Datenbanken in den Tabellen I.6, Seite

121, und I.7, Seite 122, dargestellt. Die konsolidierten Angaben aus beiden Quellen finden sich in Tabelle I.1. Danach sind in der Datenquelle Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH 24 838 Unternehmen in 3 575 Unternehmensgruppen, d. h. durchschnittlich rund sieben Unternehmen je Gruppe, nachweisbar. In der Datenquelle Verband der Vereine Creditreform e.V. wurden 422 994 Unternehmen in 134 968 Unternehmensgruppen identifiziert, denen durchschnittlich rund drei Unternehmen angehören. Die von der Monopolkommission aus beiden Datenquellen entwickelte konsolidierte Datei umfasst insgesamt

- 136 863 Unternehmensgruppen mit zwei und mehr Unternehmen sowie
- 447 832 gruppenzugehörige deutsche Unternehmen (mehrheitlich kontrollierte Tochterunternehmen und ihre ultimativen Eigner, soweit sie deutsche Unternehmen sind).

Danach umfassen in Deutschland Unternehmensgruppen durchschnittlich drei bis vier Unternehmen. Darunter befinden sich insgesamt rund 27 000 ultimative Eigner, die als deutsche Unternehmen selbst der Gruppe angehören. Die übrigen Eigner sind keine Unternehmen – z. B. natürliche Personen, Stiftungen oder Gebietskörperschaften – oder haben ihren Sitz im Ausland.

Bei internationaler Betrachtung wären auch diejenigen Unternehmen einzubeziehen, die der Gruppe als ultimative Eigner oder kontrollierte Tochterunternehmen mit Sitz im Ausland angehören.

Tabelle I.1

**Anzahl der kontrollierten Unternehmen¹ und Unternehmensgruppen^{2,3}
nach Konsolidierung der Datenquellen:**

Konzernstrukturdatenbank, Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH (KSD)
Beteiligungsdatenbank, Verband der Vereine Creditreform e.V. (VVC)

Deutschland 2001

Quelle	Nr.	Anzahl	Bezeichnung der Mengen
KSD	1	24 838	Unternehmen in Gruppen
	2	3 570	Anzahl der Gruppen
VVC	3	422 994	Unternehmen in Gruppen ⁴
	4	134 968	Anzahl der Gruppen
Insges.	5	447 832	Gruppenzugehörige Unternehmen (Einträge 1 + 3)
	6	136 863	Anzahl der Gruppen (Einträge 2 + 4) ⁵

Anmerkungen:

¹ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).

² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

⁴ Ohne 22 545 bereits in der Datenquelle Hoppenstedt erfasste Unternehmen.

⁵ Ohne 1 680 Gruppen nach Konsolidierung der ultimativen Eigner in beiden Datenquellen.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

4.1.2 Struktur der Tochterunternehmen nach der Beteiligungsquote des größten direkten Anteilseigners

203. Maßgebliches Kriterium zur Zuordnung der Unternehmen zu bestimmten Unternehmensgruppen ist die mehrheitliche Kontrolle durch einen ultimativen Eigner. Abbildung I.1.1 und I.1.2, Seite 102, sowie die zugehörige Tabelle I.8, Seite 123, zeigen den Einfluss der Beteiligungsquote des jeweils größten direkten Anteilseigners sowohl auf die einfache als auch auf die kumulierte relative Häufigkeit der Tochterunternehmen. Da sich die Darstellung auf den gesamten Variationsbereich der möglichen Beteiligungsquoten bezieht, werden nur die direkten Anteilseigner einbezogen. Dabei ist die Anzahl der direkten kontrollierenden Eigner der Anzahl der ultimativen Eigner gleich, wenn man von der relativ geringen Anzahl der Kontrollbeziehungen über mehrere Ketten (kumulierter Kontrolle) absieht. Diese betrifft in der Datenquelle Hoppenstedt 373 (1,5%) und in der Datenquelle Creditreform 440 (0,1%) der kontrollierten Unternehmen.

204. Zur graphischen und tabellarischen Darstellung wird der Variationsbereich q der Anteilsquoten mit $0 \leq q$

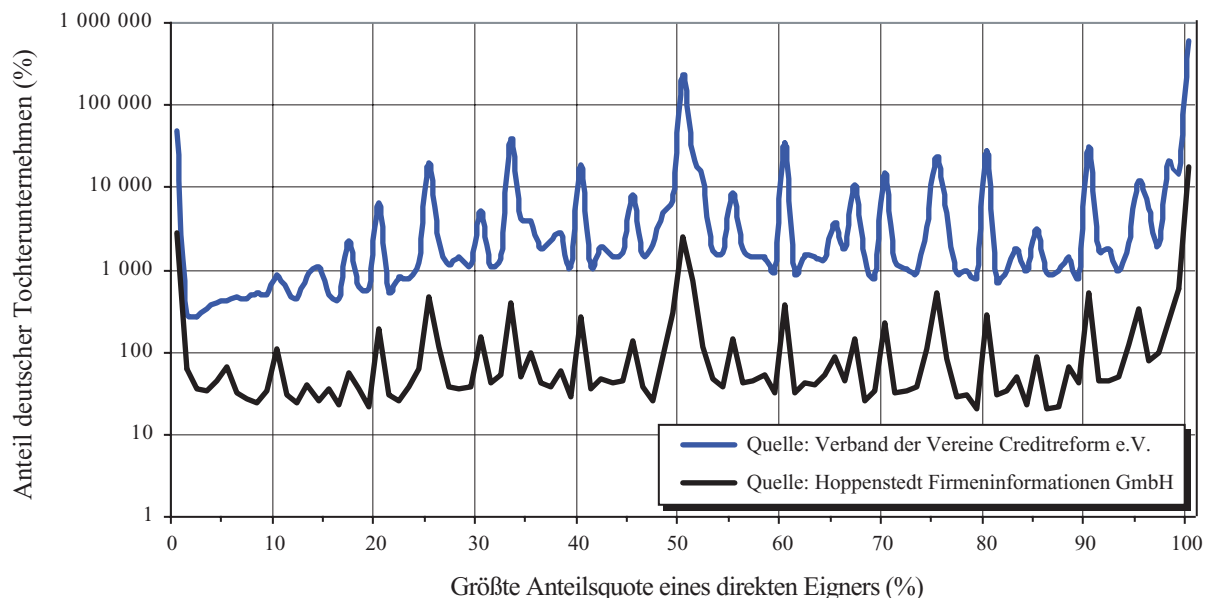
< 100 in Intervalle der Breite 1 % gegliedert. Der Anteilswert von genau 100 % wird wegen seiner besonderen Bedeutung getrennt ausgewiesen. Danach bestehen 100 Intervalle sowie der maximale Grenzwert. Bezeichnen n die Anzahl der Intervalle, i die laufende Nummer eines Intervalls, x_i den Betrag des jeweils unteren Grenzwerts des Intervalls i und x_{n+1} den maximalen Anteilswert, so wird für jedes Intervall $x_i \leq q < x_{i+1}$; $i = 1, 2, \dots, n$ die Anzahl derjenigen Tochterunternehmen bestimmt, für die die Anteilsquote des größten direkten Eigners in das jeweilige Intervall fällt. Hinzu kommen die Fälle, in denen nur ein Eigner, d. h. eine Anteilsquote von genau 100 % besteht. Der Untergrenze von genau 0 % wurden jene Fälle zugeordnet, für die kein exakter Anteilswert ermittelt werden konnte. Die Kumulation der relativen Häufigkeiten beginnt mit den Tochterunternehmen, deren größter Anteilseigner die maximale Beteiligungsquote von 100 % besitzt und endet bei den Fällen mit der minimalen fiktiven Anteilsquote vor 0 %.

205. Abbildung I.1.1 zeigt zur Verteilung der relativen Häufigkeiten einen typischen, in beiden Datenquellen synchronen Verlauf: Deutlich höhere Werte treten bei

Abbildung I.1.1

Häufigkeitsverteilung deutscher Tochterunternehmen nach der Höhe der größten Anteilsquote eines direkten Eigners^{1, 2, 3}

Deutschland 2001



Anmerkungen:

¹ Bezogen auf eine ganzzahlige Intervallbreite q von 1 %: $x_i \leq q < x_{i+1}$; $i = 1, 2, \dots, n$; $n=100$. Der Bezug auf den direkten Eigner schließt kumulative Kontrollbeziehungen aus. Der Untergrenze von $x_1 = 0\%$ wurden die nicht quantifizierbaren Fälle zugeordnet, die Obergrenze von $x_{101} = 100\%$ bezieht sich auf Eigner mit exakt dieser Anteilsquote.

² Datenquelle Verband der Vereine Creditreform e.V. mit insgesamt 1 341 586 Tochterunternehmen.

³ Datenquelle Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH mit insgesamt 33 248 Tochterunternehmen.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

ganzzahligen Vielfachen von 10 % auf, bei den für die Sperrminorität relevanten Werten von 25 % und 75 %, bei sehr kleinen Werten sowie in der Umgebung von 33 %, der Anteilsmehrheit von 50 % sowie in der Nähe des Maximums von 100 %. Bereits unmittelbar vor Erreichen eines Mehrheitsanteils von über 50 % steigt die Häufigkeit der Tochterunternehmen an. Es ist zu vermuten, dass unter diesen Fällen auch faktische Kontrollbeziehungen bei Minderheitsbeteiligungen bestehen, wenn die übrigen Anteilseigner deutlich kleiner sind oder es sich um Streubesitz handelt.

206. Abbildung I.1.2 enthält die kumulierte Häufigkeitsverteilung der erfassten Tochterunternehmen. Die Kumulation beginnt mit den Unternehmen, deren Kapital zu 100 %, d.h. vollständig auf einen einzigen direkten Anteilseigner entfällt. Die Kumulation endet bei dem kleinsten positiven Anteilswert unmittelbar vor Null und einer relativen Häufigkeit von 100 %, da für alle Tochterunternehmen der größte Anteilseigner eine Beteiligungsquote von größer als Null aufweisen muss. In der vorliegenden Darstellung wurden jedoch alle Fälle mit einer

nicht exakt bestimmbarer Anteilsquote dem Anteilswert Null zugeordnet.

Von den erfassten deutschen Tochterunternehmen werden 54,5 % (Datenquelle Hoppenstedt) bzw. 44,4 % (Datenquelle Creditreform) durch einen Anteilseigner mit einer Beteiligungsquote von 100 % vollständig kontrolliert. Über 70 % der Tochterunternehmen werden durch einen Eigner kontrolliert, der über einen mehrheitlichen Anteilsbesitz verfügt.²¹ Der große Anteil von Gemeinschaftsunternehmen, für die die größte Beteiligungsquote begrifflich genau 50 % beträgt, bewirkt einen sprunghaften Anstieg der kumulierten Häufigkeitsverteilung bei Einbezug dieser Fälle.

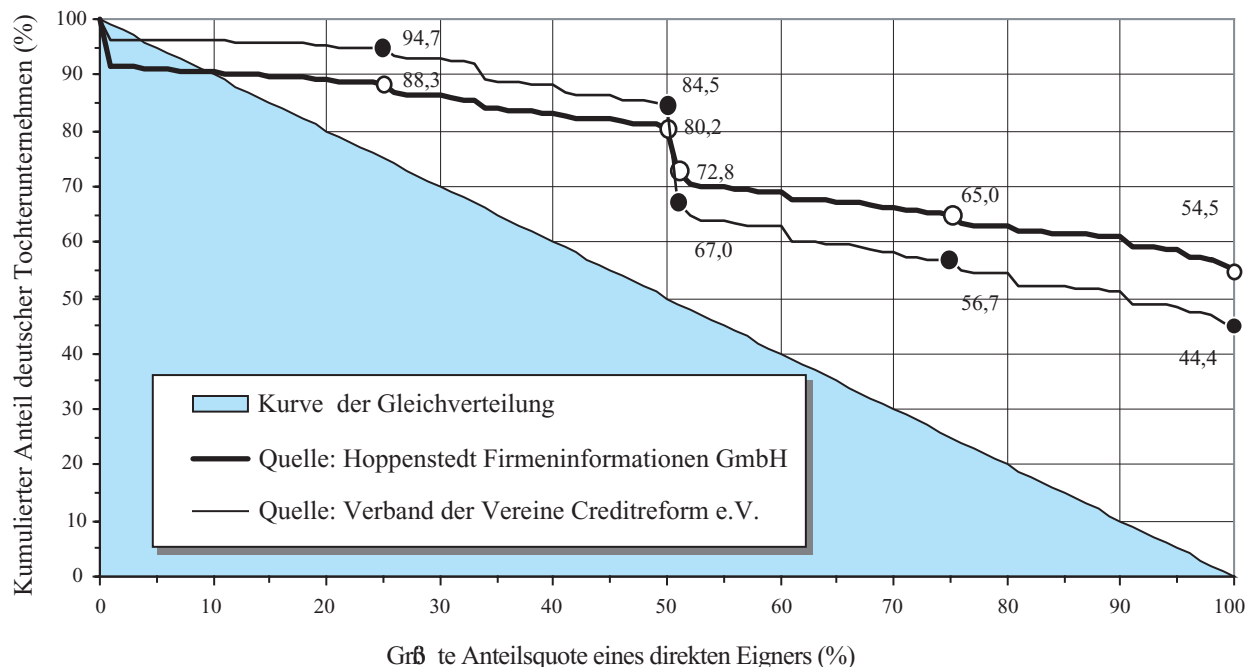
Die Gegenüberstellung der Ergebnisse aus beiden Datenquellen zeigt, dass der kleinere Datenbestand der Quelle

²¹ Im Unterschied zu dem ermittelten Anteil der kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen von 74,9 % (Datenquelle Hoppenstedt) bzw. 67,1 % (Datenquelle Creditreform) bezieht sich die vorliegende Darstellung nur auf direkte Anteilseigner und schließt eine Beteiligungsquote von genau 50 % als Untergrenze des jeweiligen Intervalls ein.

Abbildung I.1.2

Kumulierte Häufigkeitsverteilung deutscher Tochterunternehmen nach der Höhe der größten Anteilsquote eines Eigners^{1, 2, 3}

Deutschland 2001



Anmerkungen:

¹ Bezogen auf eine ganzzahlige Intervallbreite q von 1 %: $x_i \leq q < x_{i+1}$; $i = 1, 2, \dots, n$; $n=100$. Der Bezug auf den direkten Eigner schließt kumulative Kontrollbeziehungen aus. Der Untergrenze von $x_1 = 0\%$ wurden die nicht quantifizierbaren Fälle zugeordnet, die Obergrenze von $x_{101} = 100\%$ bezieht sich auf Eigner mit exakt dieser Anteilsquote.

² Datenquelle Verband der Vereine Creditreform e.V. mit insgesamt 1 341 586 Tochterunternehmen.

³ Datenquelle Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH mit insgesamt 33 248 Tochterunternehmen.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

Hoppenstedt einen größeren Anteil von Tochterunternehmen mit höheren Beteiligungsquoten gegenüber Creditreform mit einem größeren Anteil geringerer Beteiligungsquoten enthält.

207. Zusammenfassend ist der wesentliche empirische Befund, dass die überwiegende Mehrheit von rund 70 % aller Tochterunternehmen direkt mehrheitlich kontrolliert wird. Daneben besteht ein Anteil von mehr als 10 % der Tochterunternehmen, deren größter Anteilseigner eine Beteiligungsquote von knapp unter oder genau 50 % aufweist, d.h. vermutlich auch faktische Kontrolltatbestände einschließt. Mit einer Beteiligungsquote von 100 % wird etwa die Hälfte $\pm$ 5 % aller Tochterunternehmen uneingeschränkt direkt kontrolliert. Dieser Befund belegt, dass die Kapitalverflechtung der Unternehmen ein zentrales Instrument im Rahmen eines Systems unternehmerischer Kontrolle ist. Die Signifikanz der Schwellenwerte für die Sperrminorität unterstreicht dies.

4.1.3 Gemeinschaftsunternehmen

208. Keine eindeutige Kontrolle aufgrund von Anteilsbesitz liegt vor, wenn zwei direkte Anteilseigner mit exakt 50 % am Kapital eines Unternehmens beteiligt sind. In der vorliegenden Untersuchung wird ein kontrollierender Einfluss erst bei einem Anteilsbesitz von über 50 % angenommen. Auch im Falle von Gemeinschaftsunternehmen können aufgrund der Vertragsbeziehungen zwischen den Anteilseignern oder sonstiger Umstände Kontrollbeziehungen bestehen. Dies erfordert jedoch eine Einzelfallanalyse, die sich statistischen Verfahren verschließt. Um das empirische Gewicht von Gemeinschaftsunternehmen festzustellen, wurden unter den insgesamt 1 341 586 Tochterunternehmen aus der Datenquelle Verband der Vereine Creditreform e.V. diejenigen Gemeinschaftsunternehmen identifiziert, deren direkte Eigner eine Anteilsquote von jeweils genau 50 % besitzen.

209. Tabelle I.2, Seite 104, enthält die Zahl der Gemeinschaftsunternehmen gegliedert nach Wirtschaftszweigen. Die Gesamtzahl der Gemeinschaftsunternehmen ist mit 204 896 oder 15,3 % aller Unternehmen überraschend hoch. Sie beträgt immerhin rund 48 % aller 422 994 in der betreffenden Datenquelle als kontrolliert und gruppenzugehörig identifizierten Unternehmen. Allerdings handelt es sich in vielen Fällen um sehr kleine Unternehmen, die z. T. aus Familienmitgliedern bestehen. Näheren Aufschluss kann nur eine Gewichtung der absoluten Häufigkeiten mit dem Umsatz oder einem entsprechenden ökonomischen Merkmal liefern. Hinreichend exakte Einzelangaben sind jedoch – wie dargelegt – den allgemein zugänglichen Quellen nicht zu entnehmen. Hierzu bedarf es einer engeren Kooperation mit der amtlichen Statistik.

4.2 Struktur der ultimativen Eigner und der kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen

4.2.1 Rechtsformen

210. In Tabelle I.3, Seite 105, sind die von der Monopolkommission insgesamt erfassten 447 832 kontrollierten und gruppenzugehörigen Unternehmen nach ihrer

Rechtsform gegliedert. Zahlenmäßig überragend sind die Gesellschaften mit beschränkter Haftung in über 70 % sowie die Kommanditgesellschaften in über 20 % aller Fälle. Bei einem Vergleich der Datenquellen fällt auf, dass sich die relativen Anteilswerte weitgehend entsprechen. Das bedeutet, dass auch die relativ kleinere Datenquelle der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH bezüglich der erfassten Rechtsformen weitgehend repräsentativ ist. Die bestehenden Unterschiede lassen jedoch auch erkennen, dass das Schwergewicht dieser Datenquelle auf Konzernen in Gestalt von Aktiengesellschaften liegt.

4.2.2 Staatlich kontrollierte Unternehmen

211. Die von der Monopolkommission erschlossenen Datenquellen über verflochtene Unternehmen geben auch Hinweise auf den kontrollierenden Einfluss des Staates als Anteilseigner. Hierfür wurde zunächst die Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V. herangezogen, in der insgesamt 900 539 kontrollierte Tochterunternehmen identifiziert wurden (vgl. Tabelle I.7, Seite 122).

Nach Tabelle I.4, Seite 106, werden insgesamt 6 844 Unternehmen des Privatrechts durch 3 461 staatliche Stellen insbesondere in Gestalt von Gebietskörperschaften auf der Ebene des Bundes und der Länder sowie der Landkreise, Städte und Gemeinden durch eine mehrheitliche Beteiligung kontrolliert. Von diesen Unternehmen gehören 6 226 oder 91 % einer Gruppe mit zwei und mehr Unternehmen an. Davon entfallen rund 40 % auf den Bund. Für 2 171 oder 87 % der Unternehmen wird die Kontrolle durch die Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) ausgeübt. Es ist zu vermuten, dass der Umsatzanteil der von der BvS kontrollierten Unternehmen und ihr Einfluss auf den Konzentrationsgrad relativ gering sind. Dennoch ist dieser Sachverhalt in Konzentrationsstatistischen Analysen unter Einbezug staatlich kontrollierter Unternehmen besonders zu berücksichtigen.

Die amtliche Statistik untersucht den Einfluss des Staates auf öffentlich bestimmte Fonds, Einrichtungen und Unternehmen. Die Verflechtungsdatenbank der Monopolkommission kann hierzu weitere Aufschlüsse geben.

4.2.3 Verteilung von Mutter- und Tochterunternehmen nach Wirtschaftsräumen

212. Die Monopolkommission hat verschiedentlich darauf hingewiesen, dass eine sachlich adäquate Konzentrationsmessung nicht nur eine sachliche Abgrenzung der Märkte, sondern auch eine entsprechende räumliche Abgrenzung verlangt. Wird das gesamte Gebiet der Bundesrepublik als ein räumlicher Markt betrachtet, wird der Konzentrationsgrad systematisch unterschätzt, wenn in der Realität getrennte Wirtschaftsräume bestehen. Dies ist z. B. im Baugewerbe oder bei Presseerzeugnissen der Fall, aber auch im Einzelhandel, wenn im Einzugsgebiet eines Standorts nicht alle, sondern nur einige wenige der potentiellen Anbieter präsent sind. Unter diesem Gesichtspunkt ist auch die Verteilung der Mutter- und Tochterunternehmen innerhalb der Bundesrepublik Deutschland sowie nach verschiedenen Wirtschaftsbereichen von Interesse.

Tabelle I.2

Anzahl der Gemeinschaftsunternehmen¹ nach Wirtschaftsbereichen²

Deutschland 2001

Nr.	WZ 93	Wirtschaftsbereich	Anzahl	Anteil (%)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
1	A, B	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	1 471	0,7
2	C–F	Produzierendes Gewerbe	52 069	25,4
3	C	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	452	0,2
4	D	Verarbeitendes Gewerbe	23 404	11,4
5	DA	Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	1 770	0,9
6	DB	Textil- und Bekleidungsgewerbe	956	0,5
7	DC	Ledergewerbe	149	0,1
8	DD	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	1 013	0,5
9	DE	Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	3 511	1,7
10	DF	Kokerei, Mineralölverarbeitung, HV von Spalt- u. Brutstoffen	24	0,0
11	DG	Chemische Industrie	586	0,3
12	DH	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	1 028	0,5
13	DI	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	1 311	0,6
14	DJ	Metallerzeugung u. -bearbeitung, H. von Metallerzeugnissen	4 344	2,1
15	DK	Maschinenbau	3 002	1,5
16	DL	H. von Büromaschinen, DV-Geräten u. -einrichtungen u. a.	3 544	1,7
17	DM	Fahrzeugbau	548	0,3
18	DN	H. v. Möbel u. Schmuck, Musikinstrumenten u. a., Recycling	1 618	0,8
19	E	Energie- und Wasserversorgung	516	0,3
20	F	Baugewerbe	27 697	13,5
21	G–I	Handel und Verkehr	57 248	27,9
22	G, H	Handel und Gastgewerbe	49 491	24,2
23	50	Kfz-Handel, -Instandhaltung und -Reparatur; Tankstellen	7 008	3,4
24	51	Handelsvermittlung, Großhandel (ohne Kfz-Handel)	21 376	10,4
25	52	Einzelhandel (ohne Kfz-Handel und Tankstellen); Reparatur	16 041	7,8
26	55	Gastgewerbe	5 066	2,5
27	I	Verkehr, Nachrichtenübermittlung	7 757	3,8
28	J–O	Dienstleistungen	81 285	39,7
29	J	Kredit- und Versicherungsgewerbe	2 551	1,2
30	K	Grundstücks- u. Wohnungswesen, Verm. bewegl. Sachen u. a.	67 759	33,1
31	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	17 778	8,7
32	71	Vermietung beweglicher Sachen oh. Bedienungspersonal	1 467	0,7
33	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	5 225	2,6
34	73	Forschung und Entwicklung	496	0,2
35	74	Erbringung von Dienstleistungen überw. für Unternehmen	42 793	20,9
36	L–O	Sonstige Dienstleistungen	10 975	5,4
37	P	Private Haushalte	21	0,0
38	–	Ohne Wirtschaftszweigzuordnung	12 802	6,2
–	A–O	Insgesamt	204 896	100,0

Anmerkungen:

¹ Unternehmen mit zwei direkten Anteilseignern, deren Beteiligungen jeweils genau 50 % betragen.

² Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93).

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Ver-eine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001

Tabelle I.3

**Anzahl der kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen¹ in Unternehmensgruppen^{2,3}
nach Rechtsformen und Datenquellen:**

(a) Konzernstrukturdatenbank, Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH (KSD)

(b) Beteiligungsdatenbank, Verband der Vereine Creditreform e.V. (VVC)

Deutschland 2001

Nr.	Rechtsform	Insgesamt		KSD		VVC	
		Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)
1	Aktiengesellschaft	8 011	1,79	2 050	8,25	5 961	1,41
2	Eigenbetrieb	3 265	0,73	20	0,08	3 245	0,77
3	Eingetragene Genossenschaft	1 652	0,37	52	0,21	1 600	0,38
4	Eingetragener Kaufmann	411	0,09	10	0,04	401	0,09
5	Gesellschaft bürgerlichen Rechts	1 186	0,26	217	0,87	969	0,23
6	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	328 980	73,46	17 606	70,88	311 374	73,61
7	Kommanditgesellschaft	103 151	23,03	4 230	17,03	98 921	23,39
8	Offene Handelsgesellschaft	782	0,17	259	1,04	523	0,12
9	Andere Rechtsformen	394	0,09	394	1,59	0	–
Insgesamt		447 832	100,00	24 838	100,00	422 994	100,00

Anmerkungen:

¹ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).

² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

213. In einem ersten Ansatz wird das Gebiet Deutschlands nach Bundesländern gegliedert, die als Stadt- oder Flächenstaaten sowie alte und neue Bundesländer durch unterschiedliche Wirtschaftsstrukturen gekennzeichnet sind. In den Abbildungen I.2.1, Seite 107, und I.2.2, Seite 108, sowie Tabelle I.9, Seite 124, wird für jedes Bundesland die Anzahl derjenigen kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen festgestellt, die im gleichen Bundesland ihren Sitz haben wie ihr ultimativer Eigner.

- Regionale Homogenität: Wird deren Anzahl x zur Anzahl aller kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen in diesem Bundesland in Beziehung gesetzt, so ist das Verhältnis ein Maß für die regionale Homogenität der Tochterunternehmen in Bezug auf den Sitz des ultimativen Eigners in dem betreffenden Bundesland.
- Regionale Identität: Wird deren Anzahl x zur Anzahl aller kontrollierten gruppenzugehörigen Unternehmen in Beziehung gesetzt, die die ultimativen Eigner dieses Bundeslandes auch in anderen Bundesländern haben, so ist das Verhältnis ein Maß für die regionale Identität der ultimativen Eigner in dem betreffenden Bundesland.

214. Die Gesamtzahl der deutschen Tochterunternehmen mit inländischen ultimativen Eignern beträgt 421 384. Der Anzahl der Unternehmen, deren Eigner ihren Sitz im jeweils gleichen Bundesland haben, beträgt 333 639 oder 79,18 %.

Der Anteil dieser Unternehmen an allen Tochterunternehmen in einem Bundesland liegt in den alten Bundesländern – ohne Stadtstaaten – zwischen ca. 80 und 90 %, in den Stadtstaaten zwischen 65 und 70 % und in den neuen Bundesländern zwischen 45 und 50 %. Danach besteht innerhalb Deutschlands im Verhältnis der alten und der neuen Bundesländer eine deutliche Disparität zwischen dem Sitz der Mutterunternehmen und dem der Tochterunternehmen. In den neuen Bundesländern wird ein großer Anteil der Tochterunternehmen von Anteilseignern kontrolliert, die ihren Sitz in den alten Bundesländern haben. Die Gründe hierfür können vielfältig sein und bedürfen einer näheren Untersuchung, die die Grenzen einer rein wettbewerblichen Analyse überschreitet.

Fragt man nach dem Anteil der Tochterunternehmen, die die Mutterunternehmen eines Bundeslandes in anderen Bundesländern besitzen, ist die Disparität zwischen den

Tabelle I.4

Anzahl der Beteiligungen des Staates an privaten Unternehmen nach der Anzahl der ultimativen Eigner¹, der kontrollierten Unternehmen² und der Unternehmensgruppen³

Deutschland 2001

Gebietskörperschaften, sonstige öffentliche Stellen	Anzahl der Eigner insgesamt	davon ultimative Eigner ³				davon Eigner nur mit Minderheits- beteiligung ⁴
		insgesamt		Unternehmensgruppen mit mindestens zwei kontrollierten Töchter		
		ultimative Eigner	kontrollierte Töchter	ultimative Eigner	kontrollierte Töchter	
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)
Bundesrepublik	1	1	2 502	1	2 493	–
Bundesländer ⁵	15	15	460	13	439	–
Kreise	313	194	630	135	558	119
Ämter ⁶	122	36	72	15	51	86
Städte ⁶	1 399	799	2 914	475	2 590	600
Gemeinden ⁶	1 611	212	266	41	95	1 399
Öffentliche Hand insgesamt	3 461	1 257	6 844	680	6 226	2 204

Anmerkungen:

¹ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

² „Kontrolliertes gruppzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).

³ „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.
Ein staatlicher Anteilseigner gehört der Gruppe selbst nicht an, da er kein Unternehmen ist.

⁴ Öffentliche Anteilseigner, die über keine Mehrheitsbeteiligung verfügen.

⁵ Ohne Hansestadt Hamburg, für die in der Datenquelle keine Unternehmensbeteiligungen nachgewiesen wurde.

⁶ Eigner unterhalb der Kreisebene einschließlich Mehrfachnennungen.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001

alten und den neuen Bundesländern weniger ausgeprägt. Dennoch wird deutlich, dass die ultimativen Eigner in den neuen Bundesländern nur einen unterdurchschnittlich geringen Anteil von Unternehmen in anderen Bundesländern kontrollieren.

4.2.4 Ausländische ultimative Eigner

215. Die von der Monopolkommission verwendeten Datenquellen über verflochtene Unternehmen lassen auch Schlüsse darüber zu, ob der ultimative Eigner eines Unternehmens bzw. einer Unternehmensgruppe seinen Sitz im Ausland hat. Zwar enthalten die Datenquellen kein vollständiges Beteiligungsnetzwerk unter Einschluss aller ausländischen Gesellschaften. Für die erfassten deutschen Tochterunternehmen schließen die Beteiligungsketten jedoch in der Regel zumindest die erste grenzüberschreitende Stufe ein. Damit werden möglicherweise über mehrere Stufen und Ketten bestehende Teile des Beteiligungsnetzes nicht vollständig berücksichtigt, die primären Bezugs-

punkte ultimativer Eigner deutscher Unternehmen mit Sitz im Ausland werden jedoch erfasst.

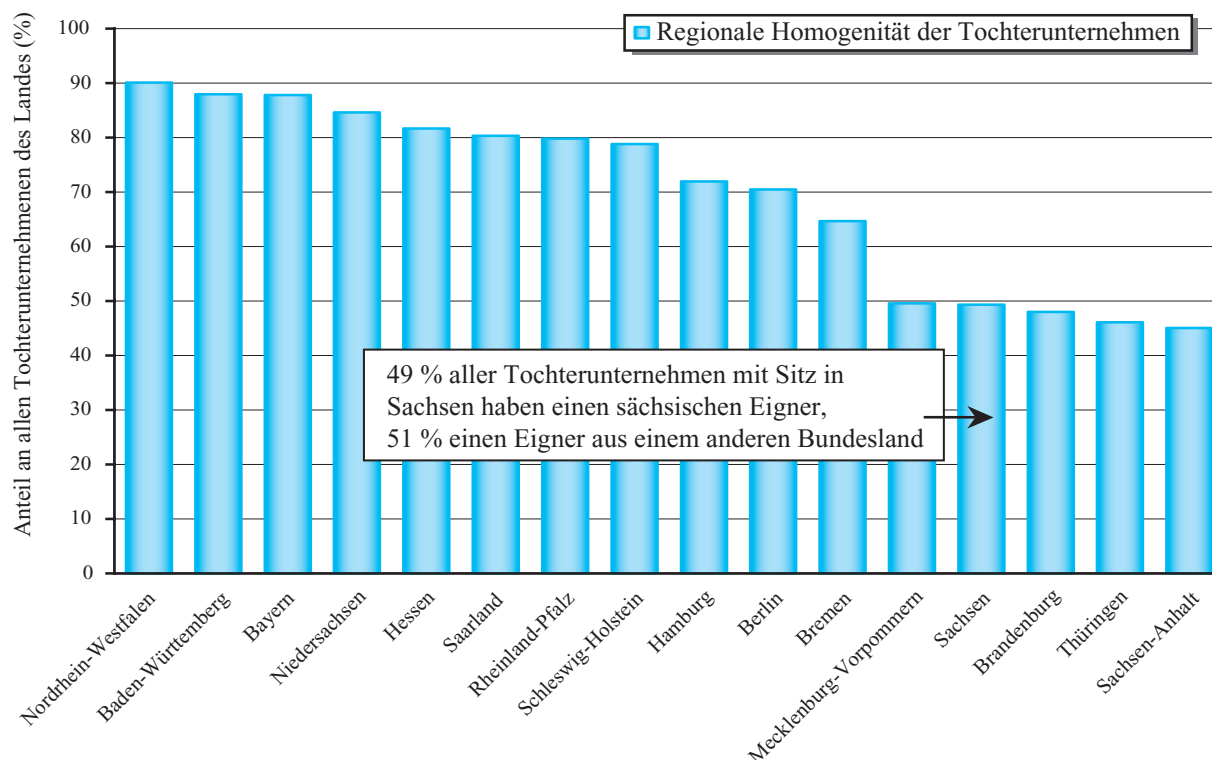
216. Tabelle I.10, Seite 125, zeigt nach der Datenquelle des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., dass über 21 000 oder 4,8 % der über 446 000 kontrollierten und einer Unternehmensgruppe angehörenden Tochterunternehmen in Deutschland durch einen ausländischen Eigner kontrolliert werden. Gliedert man die Tochterunternehmen nach Bundesländern, so schwankt der Anteil zwischen 8,5 % und 2,4 %. Er beträgt über 5 % in den Bundesländern Hessen (8,5 %), Baden-Württemberg (5,6 %) und Nordrhein-Westfalen (5,3 %). Den geringsten Anteil mit unter 3 % weisen Thüringen (2,9 %) und Mecklenburg-Vorpommern (2,4 %) auf. Alle neuen Bundesländer liegen unter dem Bundesdurchschnitt von 4,5 % (ungewogen) bzw. 4,8 % (gewogen).

Abbildung I.3, Seite 109, stellt die Ergebnisse nach Bundesländern geordnet nach der Höhe des Anteils der kontrollierten gruppzugehörigen Tochterunternehmen dar,

Abbildung I.2.1

Anteil der kontrollierten gruppenzugehörigen Tochterunternehmen¹, deren ultimative Eigner² ihren Sitz im gleichen Bundesland haben, an allen Tochterunternehmen in diesem Bundesland³

Deutschland 2001



Anmerkungen:

¹ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“). Ist der Eigner ein deutsches Unternehmen, gehört er selbst der Gruppe an (im Folgenden „Eigner“).

² „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert.

³ Die Gesamtzahl der deutschen Tochterunternehmen mit inländischem Eignern beträgt 421 384. Der Anzahl dieser Unternehmen, deren Eigner ihren Sitz im jeweils gleichen Bundesland haben, beträgt 333 639 oder 79,18 %.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001

deren ultimative Eigner ihren Sitz im gleichen Bundesland haben. Ein Zusammenhang mit dem Anteil der kontrollierten Unternehmen, deren Eigner ihren Sitz außerhalb Deutschlands haben, ist nicht zu erkennen.

4.3 Größenstrukturen der Unternehmensgruppen

4.3.1 Größenstrukturen der Unternehmensgruppen nach der Anzahl der Unternehmen

217. Die durchschnittliche Anzahl der Unternehmen in einer Unternehmensgruppe beträgt nach der Datenquelle Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH rund sieben Unternehmen, nach der Datenquelle Verband der Vereine Creditreform e.V. rund drei Unternehmen, in der aus beiden

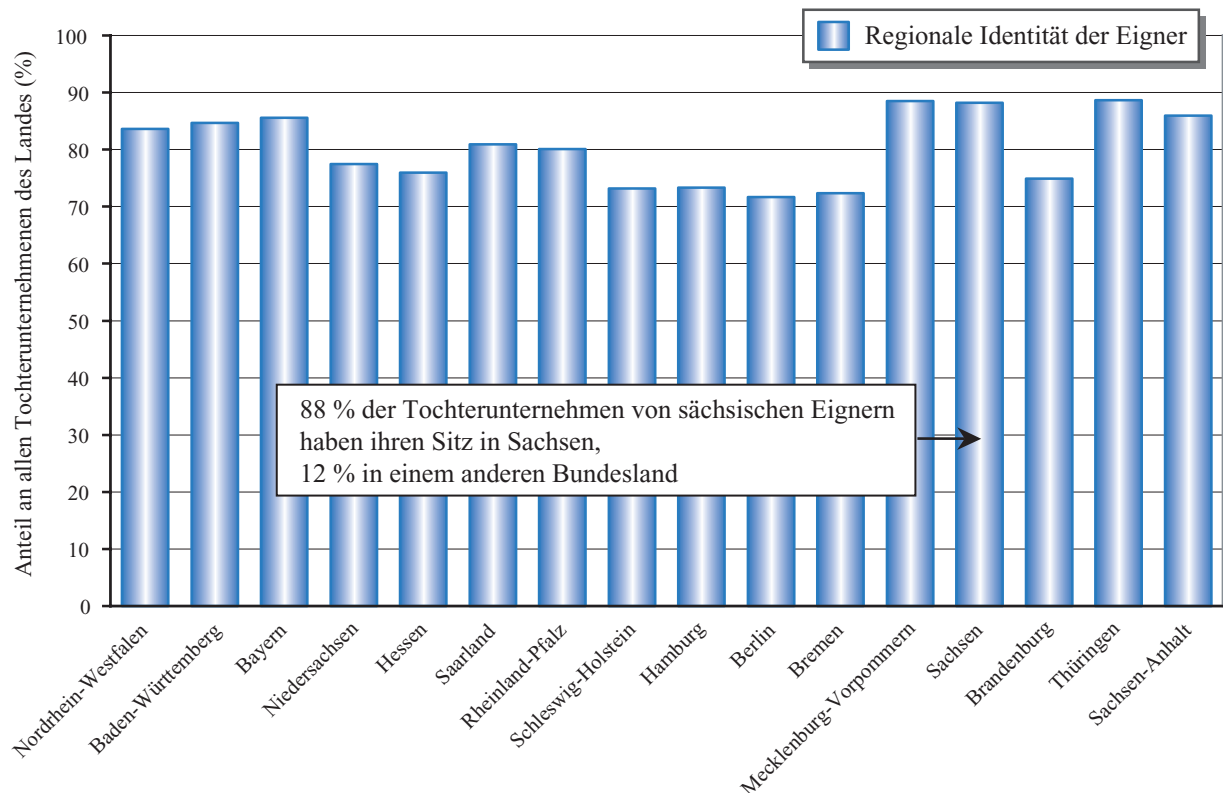
Datenquellen konsolidierten Datei rund 3,3 Unternehmen. Die Unterschiede in beiden Datenquellen zeigen, dass sich die insgesamt kleinere Datenquelle Hoppenstedt auf größere Netzwerke verbundener Unternehmen konzentriert. Die mittlere Zahl der Unternehmen in einer Gruppe sagt jedoch nichts über die unterschiedliche Größe der Unternehmensgruppen aus. Eine nähere Untersuchung zeigt, dass die größten Unternehmensgruppen in vielen Fällen mehrere hundert Unternehmen umfassen. Dies ist selbst dann der Fall, wenn nur jene Teile der Unternehmensgruppen betrachtet werden, die in bestimmten Wirtschaftsbereichen aktiv sind.

218. Eine aggregierte Darstellung der Größenverteilung der Unternehmensgruppen oder der relativen Konzentration der Unternehmen auf die größten Unternehmensgruppen liefert Abbildung I.4, Seite 110. Ein graphisches

Abbildung I.2.2

Anteil der kontrollierten gruppenzugehörigen Tochterunternehmen¹, deren ultimative Eigner² ihren Sitz im gleichen Bundesland haben, an allen Tochterunternehmen der Eigner, unabhängig davon, in welchem Bundesland die Tochterunternehmen ihren Sitz haben³

Deutschland 2001



Anmerkungen:

¹ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“). Ist der Eigner ein deutsches Unternehmen, gehört er selbst der Gruppe an (im Folgenden „Eigner“).

² „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert.

³ Die Gesamtzahl der deutschen Tochterunternehmen mit inländischem Eignern beträgt 421 384. Der Anzahl dieser Unternehmen, deren Eigner ihren Sitz im jeweils gleichen Bundesland haben, beträgt 333 639 oder 79,18 %.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001

Maß für die relative Ungleichverteilung der Unternehmen auf die einzelnen Gruppen ist die Fläche, die von der konkaven Kurve und der Diagonalen eingeschlossen wird. Die Abbildung zeigt, dass die stärkste Konzentration der Unternehmen im Dienstleistungsbereich auftritt. Die Hälfte aller Unternehmen entfällt dort auf 20% der größten Gruppen. Demgegenüber ist die Konzentration im Einzelhandel geringer; die Hälfte der Unternehmen konzentriert sich dort auf die 30 % der größten Gruppen.

Analytische summarische Maßzahlen für die relative Konzentration bzw. Ungleichverteilung eines Merkmals sind der Variationskoeffizient und der Gini-Koeffizient. In Tabelle I.11, Seite 126, und Abbildung I.5, Seite 111, in denen diese Maßzahlen auf die einzelnen Wirtschafts-

bereiche angewendet werden, zeigen sich starke branchenspezifische Unterschiede. Da der Gini-Koeffizient einer relativ kleinen Anzahl großer Gruppen ein schwächeres Gewicht gibt als der Variationskoeffizient, reagieren beide Maßzahlen auf die Größenverteilung der Unternehmen innerhalb der Wirtschaftszweige unterschiedlich. Deutlich werden auch die branchenspezifischen Unterschiede in der mittleren Gruppengröße. Sie beträgt rund 1,5 Unternehmen im Baugewerbe, im Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie im Groß- und Einzelhandel; im Dienstleistungsbereich sind mehr als zwei Unternehmen in einer Gruppe enthalten. Der ungewogene Mittelwert für die ausgewählten Wirtschaftsbereiche beträgt 1,78. Fasst man alle Wirtschaftsbereiche zu einem Bereich zusammen, steigt die mittlere Gruppengröße auf über drei Unternehmen.

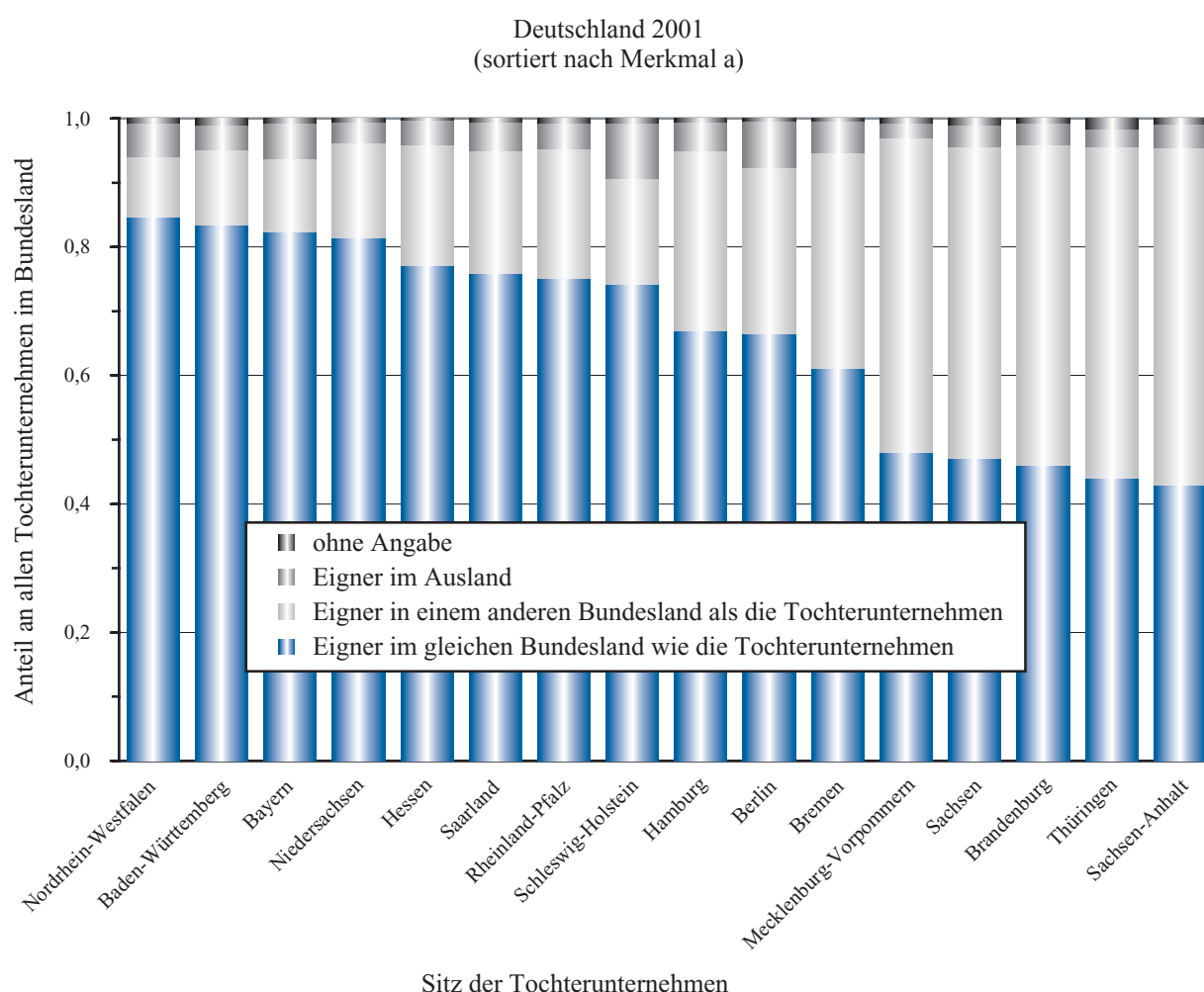
Wenn eine Unternehmensgruppe in mehrere Wirtschaftsbereiche diversifiziert, teilen sich die gruppenzugehörigen Unternehmen auf die betreffenden Wirtschaftsbereiche auf und sie enthalten nur einen Teil der Unternehmensgruppe. Die Größe der branchenspezifischen Teilgruppen ist gemessen an der Anzahl der Unterneh-

men entsprechend geringer. Die Differenz zwischen der mittleren Größe der Unternehmensgruppen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen und der mittleren Größe über alle Wirtschaftsbereiche ist daher zugleich ein Maß für den Diversifizierungsgrad der Unternehmensgruppen.

Abbildung I.3

Gliederung der kontrollierten gruppenzugehörigen¹ deutschen Tochterunternehmen² nach ihrem Sitz in einem Bundesland sowie nach dem Sitz des ultimativen Eigners³ innerhalb und außerhalb Deutschlands⁴

- (a) Sitz des Eigners im gleichen Bundesland wie die Tochterunternehmen
- (b) Sitz des Eigners in einem anderen Bundesland als die Tochterunternehmen
- (c) Sitz des Eigners im Ausland



Anmerkungen:

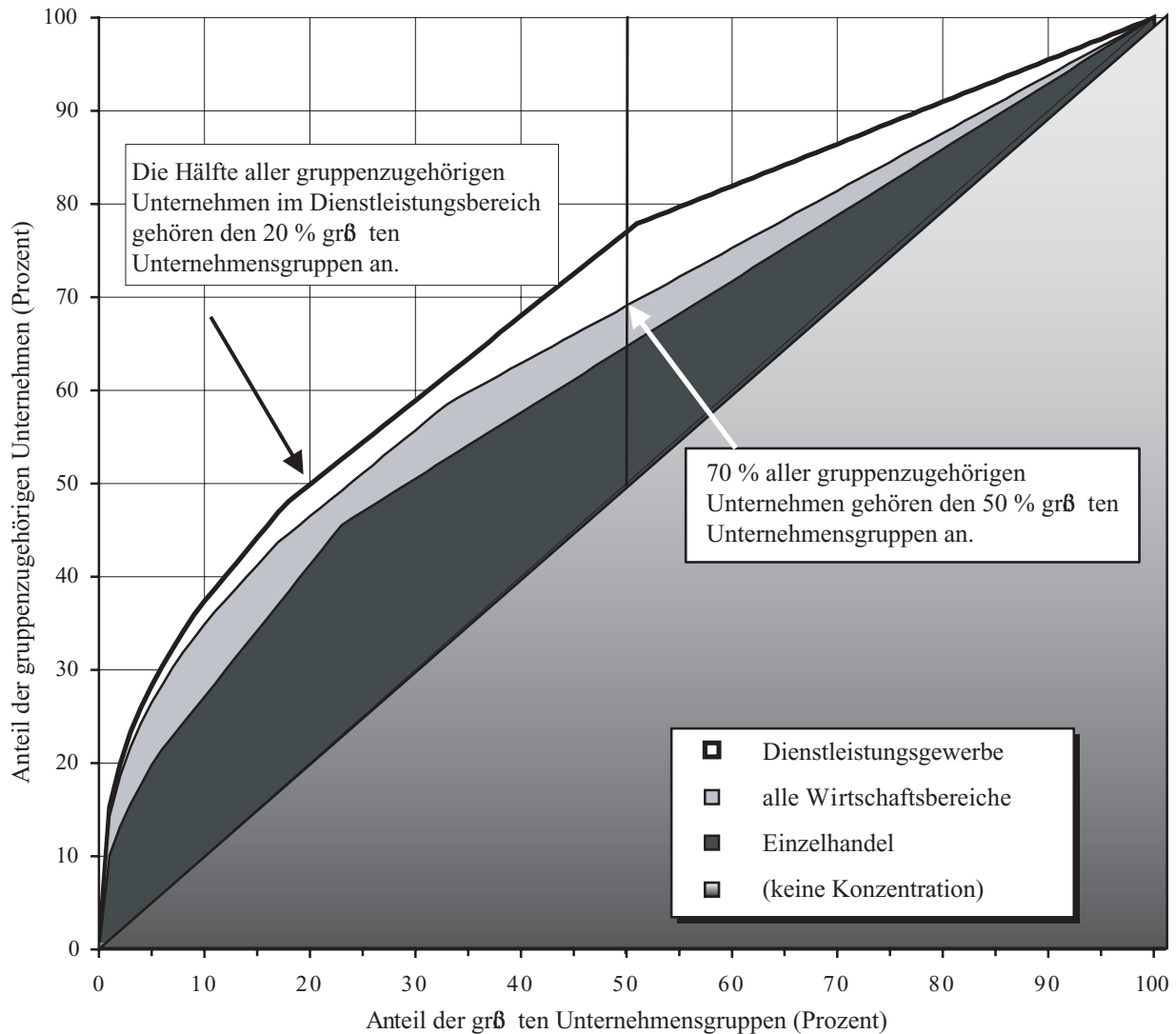
- ¹ „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.
- ² „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).
- ³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).
- ⁴ Die Gesamtzahl der erfassten Tochterunternehmen beträgt 446 219.

Quelle: Monopolkommission, Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform, e.V., Neuss, Stand 4. Dezember 2001

Abbildung I.4

Relative Konzentration¹ der Anzahl der gruppenzugehörigen Unternehmen nach Unternehmensgruppen^{2,3} für ausgewählte Wirtschaftsbereiche⁴

Deutschland 2001



Anmerkungen:

¹ Eine Maßzahl der relativen Konzentration ist u. a. Gini-Koeffizient. Der Wertebereich beträgt $0 \leq G \leq 1 - (1/n)$. Er entspricht graphisch der Fläche, die durch den oberen Rand der Kurve und der Diagonalen begrenzt wird, im Verhältnis zur Fläche unterhalb der Diagonalen.

Ein Punkt auf der Kurve entspricht dem Anteil der Unternehmen, der auf den entsprechenden Anteil der größten Unternehmensgruppen entfällt.

² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

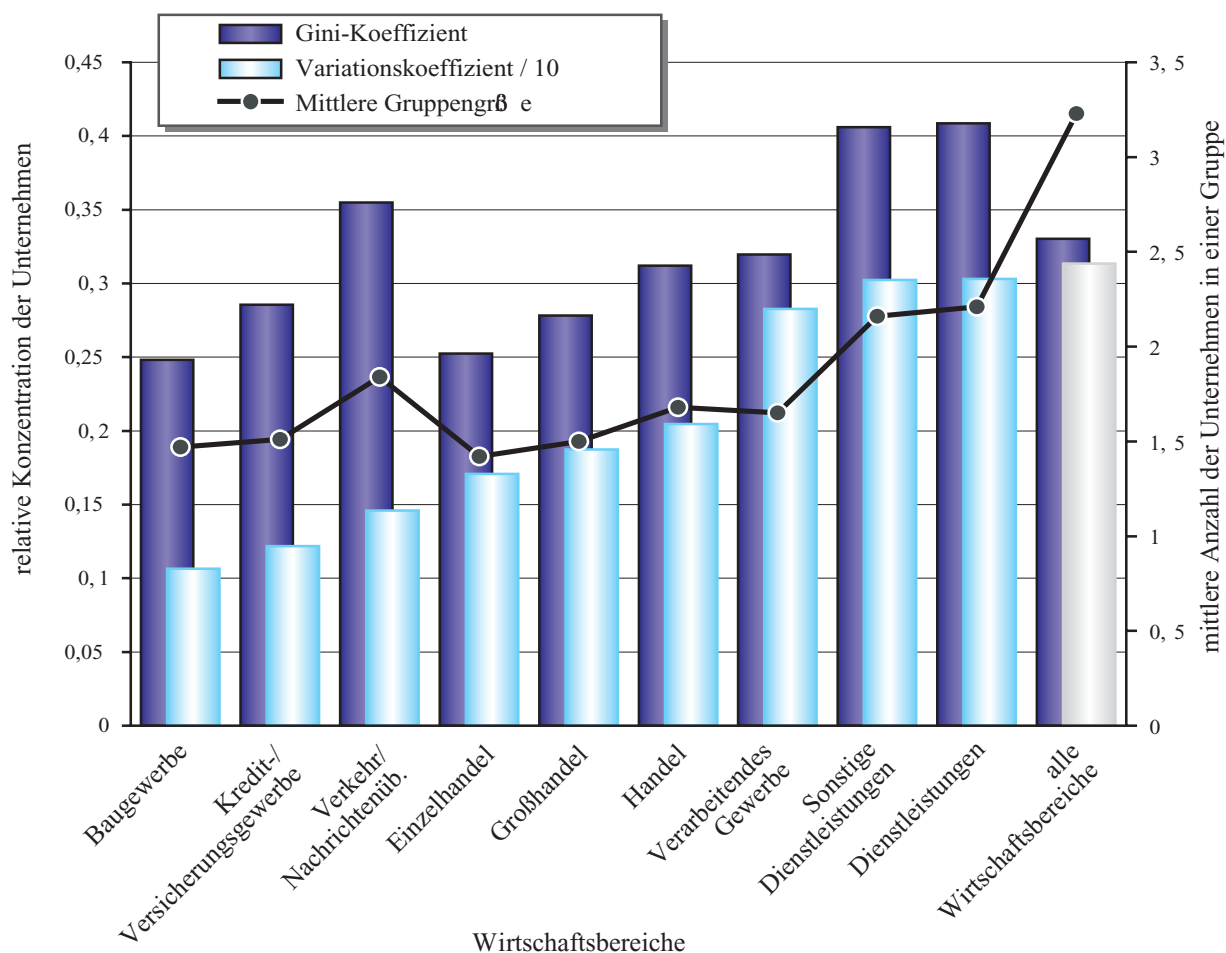
⁴ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93).

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

Abbildung I.5

Relative Konzentration¹ der Anzahl der gruppenzugehörigen Unternehmen und mittlere Größe der Unternehmensgruppen^{2,3} nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen⁴

Deutschland 2001



Anmerkungen:

¹ Maßzahlen der relativen Konzentration bzw. Ungleichverteilung sind u.a. der Gini-Koeffizient (G) und der Variationskoeffizient (V). Die Wertebereiche betragen $0 \leq G \leq 1 - (1/n)$ bzw. $0 \leq V \leq \sqrt{(n-1)}$. Der Variationskoeffizient reagiert auf die Existenz relativ weniger großer Einheiten sensibler als der Gini-Koeffizient.

² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

⁴ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Die Diversifizierung der Unternehmensgruppe in mehrere Wirtschaftsbereiche führt der jeweiligen Aggregationsebene entsprechend zu einer Doppelerfassung der Gruppen und einer geringeren Gruppengröße. Auf der Ebene zweistelliger Wirtschaftsabteilungen diversifizieren die Unternehmensgruppen in durchschnittlich rund zwei Bereiche, d. h. sie besitzen dort die halbe Gruppengröße.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

4.3.2 Größenstrukturen und Diversifikation der Unternehmensgruppen nach Wirtschaftsbereichen

219. Die starken Größenunterschiede, die zwischen den Unternehmensgruppen über alle Wirtschaftsbereiche, aber auch innerhalb der einzelnen Wirtschaftsbereiche bestehen, zeigt Abbildung I.6.

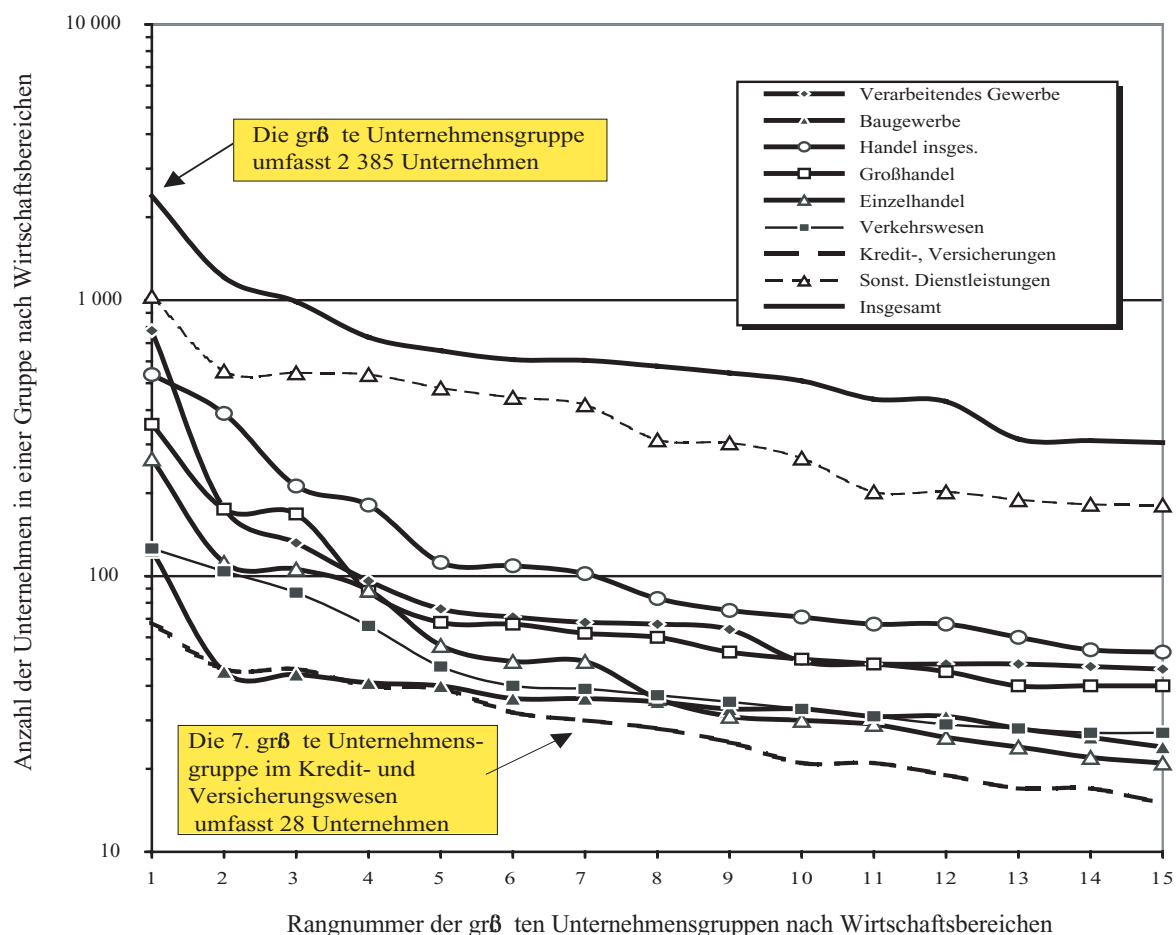
Tabelle I.12, Seite 127, enthält eine detailliertere quantitative Übersicht über Unternehmensgruppen mit mehr als

200 Unternehmen nach den zehn häufigsten Wirtschaftsbereichen der Tochterunternehmen. Die Zusammenstellung umfasst 32 Unternehmensgruppen, unter denen die Bundesrepublik Deutschland als ultimativer Eigner mit 2 638 Unternehmen an der Spitze steht.

Eine namentliche Zusammenstellung der jeweils drei größten Unternehmensgruppen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen enthält Tabelle I.5., Seite 113. Sie zeigt, dass die großen Unternehmensgruppen auch in den Teilen, die auf bestimmte Wirtschaftsbereiche bezogen sind,

Abbildung I.6

Anzahl der Unternehmen¹ in den 15 größten deutschen Unternehmensgruppen^{2,3} nach Wirtschaftsbereichen⁴
Deutschland 2001



Anmerkungen:

¹ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).

² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

⁴ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93).

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

Tabelle I.5

Die jeweils drei größten deutschen Unternehmensgruppen^{1,2} gemessen an der Anzahl der Unternehmen³ nach Wirtschaftsbereichen⁴

Deutschland 2001

Nr.	Anzahl	Name des ultimativen Eigners der Unternehmensgruppe
Verarbeitendes Gewerbe (Abschn. D)		
1	776	Bundesrepublik Deutschland
2	176	Bertelsmann AG
3	132	ThyssenKrupp AG
Baugewerbe (Abschn. F)		
1	131	Bundesrepublik Deutschland
2	45	Bau Holding Strabag
3	62	RWE Aktiengesellschaft
Handel insgesamt (Abschn. G, H)		
1	538	Bundesrepublik Deutschland
2	389	METRO AG
3	212	E.ON AG
Großhandel (Abt. 51)		
1	358	Bundesrepublik Deutschland
2	209	E.ON AG
3	83	ThyssenKrupp AG
Einzelhandel (Abt. 52)		
1	267	METRO AG
2	112	Bundesrepublik Deutschland
3	106	Beeth Eberhard
Verkehrswesen (Abschn. I)		
1	126	Bundesrepublik Deutschland
2	104	MW Portfolio und Asset Management GmbH
3	87	PREUSSAG Aktiengesellschaft
Dienstleistungen insgesamt (Abschn. J–O)		
1	1 058	Kommanditgesellschaft Allgemeine Leasing GmbH & Co.
2	586	DEUTSCHE ANLAGEN-LEASING Gesellschaft mit beschränkter Haftung
3	557	FORIS AG
Kredit- und Versicherungsgewerbe (Abschn. J)		
1	68	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft Aktiengesellschaft in München
2	46	Bayerische Hypo- und Vereinsbank Aktiengesellschaft
3	46	Gerling-Konzern Versicherungs Beteiligungs AG
Sonstige Dienstleistungen (Abschn. L–O)		
1	1 033	Kommanditgesellschaft Allgemeine Leasing GmbH & Co.
2	554	FORIS AG
3	546	DEUTSCHE ANLAGEN-LEASING Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Alle Wirtschaftsbereiche (Abschn. A–O)		
1	2 638	Bundesrepublik Deutschland
2	1 223	Kommanditgesellschaft Allgemeine Leasing GmbH & Co.
3	1 086	E.ON AG

Anmerkungen:

¹ „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

² „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

³ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).

⁴ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93).

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

oft mehrere hundert Unternehmen umfassen. Würde man in der Liste nicht nur die drei größten, sondern z. B. die zehn größten Unternehmensgruppen ausweisen, wird schnell sichtbar, dass die großen Gruppen jeweils in mehrere Wirtschaftsbereiche diversifizieren.

Besonders bemerkenswert ist, dass die Gebietskörperschaft Bundesrepublik Deutschland sowohl insgesamt als auch in mehreren Wirtschaftsbereichen die größten Unternehmensgruppen kontrolliert. Dies ist im Verarbeitenden Gewerbe, im Baugewerbe, im Großhandel und im Verkehrswesen der Fall. Hierbei handelt es sich überwiegend um Unternehmen, die über die Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) kontrolliert werden, was insgesamt 2 171 von 2 638 Unternehmen betrifft. Die große Anzahl der von der BvS kontrollierten Unternehmen ist in Konzentrationsstatistischen Analysen besonders zu berücksichtigen. Es ist jedoch anzunehmen, dass ihr Umsatzanteil und daher der Einfluss auf den Konzentrationsgrad eher relativ gering ist.

4.4 Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad

4.4.1 Einfluss der Gruppenbildung auf den Konzentrationsgrad der Tochterunternehmen

220. Von unmittelbarer empirischer und damit wettbewerbspolitischer Bedeutung ist die Frage, welches Gewicht die Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen besitzt. Dafür spielt zunächst eine Rolle, wie sich die rund 450 000 erfassten gruppenzugehörigen Unternehmen auf die einzelnen Wirtschaftsbereiche verteilen. Beschränkt man sich zunächst auf ausgewählte übergeordnete Abschnitte der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93), so ergibt sich das unten stehende Mengengerüst (vgl. Tabelle I.13, Seite 129):

221. Für die nähere Analyse der Bedeutung der Gruppenbildung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad

beschränkt sich die Monopolkommission auf die Datenquelle der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH. Wesentlicher Grund ist, dass aus einer früheren Analyse²² Vergleichswerte für das Jahr 1998 den aktuellen Ergebnissen für 2001 gegenübergestellt werden können. Wie zu erwarten, ist die Gruppenbildung in den einzelnen Wirtschaftsbereichen unterschiedlich stark.

Bezugsgröße der folgenden Strukturanalyse ist die Gesamtzahl deutscher Tochterunternehmen aus der verwendeten Konzernstrukturdatenbank, die drei Kategorien angehören können:

- Tochterunternehmen ohne mehrheitlichen Anteilseigner,
- Tochterunternehmen mit einem mehrheitlichen Anteilseigner, das aber keiner Gruppe mit zwei und mehr Unternehmen angehört,
- Tochterunternehmen mit einem mehrheitlichen Anteilseigner, das einer Gruppe mit zwei und mehr Unternehmen angehört.

Danach wurden in der Konzernstrukturdatenbank der Datenquelle Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH 26 504 Tochterunternehmen im Jahr 1998 und 33 245 Tochterunternehmen im Jahr 2001 nach 58 zweistelligen Wirtschaftsabteilungen erfasst und zusammenfassend folgendes Ergebnis ermittelt:

- Die Gruppenbildung ist vernachlässigbar gering in den Bereichen „Landwirtschaft, gewerbliche Jagd“ (WZ 01), „Fischerei und Fischzucht“ (WZ 05), im „Erzbergbau“ (WZ 13) sowie in der „Wasserversorgung“ (WZ 41).
- Die Gruppenbildung erreicht ein Maximum in der „Tabakverarbeitung“ (WZ 16), in der sich die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten auf weniger als ein

²² Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen, a. a. O., Tz. 265 ff., Tab. I.10 bis I.19.

WZ 93	Wirtschaftsbereich	Unternehmen in Gruppen	Anteil
A, B	Land- und Fortwirtschaft, Fischerei	3 504	0,78 %
C–F	Produzierendes Gewerbe	95 024	21,21 %
G, H	Handel	86 571	19,33 %
I	Verkehr und Nachrichtenübermittlung	16 115	3,60 %
J	Kreditinstitute, Versicherungsgewerbe	8 040	1,80 %
K	Grundstücks- und Wohnungswesen u. a.	190 301	42,49 %
L–O	Sonstige Dienstleistungen	23 825	5,32 %
	Ohne Angaben	24 408	5,44 %
A–O	Insgesamt	447 832	100,00 %

Drittel reduziert, sowie in den Bereichen „Gewinnung von Erdöl und Erdgas u. a.“ (WZ 11), „Grundstücks- und Wohnungswesen“ (WZ 70), „Versicherungsgewerbe“ (WZ 66) und „Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen“ (WZ 74). In diesen Bereichen beträgt die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten infolge der Gruppenbildung mit rund 40 % weniger als die Hälfte der Anzahl der einzelnen Unternehmen.

Über alle Wirtschaftsbereiche reduzierte sich im Jahr 1998 die Zahl der 26 504 Tochterunternehmen auf 11 830 wirtschaftliche Einheiten. 2001 betrug die Reduktion 33 245 auf 14 609. Die resultierenden Einheiten setzen sich aus 6 713 bzw. 8 360 nicht kontrollierten Tochterunternehmen und 5 117 bzw. 6 249 Unternehmensgruppen zusammen. Für beide Berichtsjahre vermindert sich infolge der Gruppenbildung die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten auf rund 45 %.

Die detaillierten Angaben über alle zweistelligen Wirtschaftsabteilungen sowie im Zeitvergleich der Jahre 1998 und 2001 enthält Tabelle I.14, Seite 131.

222. Die durch die Gruppenbildung der Unternehmen bewirkte Verminderung der Anzahl der wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten verschiebt das Mengengerüst der Tochterunternehmen. Das betrifft im vorliegenden Zusammenhang die unterschiedenen Kategorien der nicht kontrollierten, kontrollierten, aber nicht gruppenzugehörigen sowie der kontrollierten und zugleich gruppenzugehörigen Unternehmen. Die wettbewerbliche Bedeutung der Gruppenbildung wird aber erst dann deutlich, wenn die einzelnen Einheiten mit einem ökonomischen Merkmal, insbesondere mit dem Umsatz, gewichtet werden.

Die der Monopolkommission zugänglichen Datenquellen enthalten jedoch keine vollständigen und in allen Fällen zuverlässigen Angaben zum Umsatz der Unternehmen. Dies ist – wie einleitend dargelegt – der Grund, warum die Kommission auf die von der amtlichen Statistik erhobenen Angaben für die einzelnen Unternehmen angewiesen ist. Da die Verknüpfung der Angaben der Monopolkommission mit den amtlichen Daten bislang nicht möglich war, hat die Monopolkommission hilfsweise das Grund- bzw. Stammkapital eines Unternehmens als Indikator seiner wirtschaftlichen Größe herangezogen. Es wird davon ausgegangen, dass der Effekt der Gruppenbildung auf den Konzentrationsgrad der Wirtschaft mit Hilfe des Kapitals der Unternehmen näherungsweise empirisch abgebildet werden kann.

Um den Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad abzuschätzen, reichen Angaben über verflochtene Unternehmen allein nicht aus. Notwendig ist ihr Bezug auf die Grundgesamtheit aller Unternehmen in einem Wirtschaftsbereich bzw. in der Gesamtwirtschaft. Es bestehen am Beispiel des Herfindahl-Index als Maßzahl der absoluten Konzentration folgende analytische Zusammenhänge:

$$H = (1 - q_g)^2 \cdot H_s + q_g^2 \cdot H_g$$

Der Wert des Herfindahl-Index über alle Unternehmen (H) wird durch den Herfindahl-Index (H_g) der Unterneh-

men bestimmt, die keiner Gruppe zuzurechnen sind, den Index (H_s) der Unternehmen, die einer Gruppe angehören, sowie deren Anteil an der Merkmalssumme (q_g), z. B. dem Gesamtumsatz.²³ Von den drei unabhängigen Variablen (H_s , H_g , q_g) sind der Monopolkommission nur der Konzentrationsgrad (H_g) der gruppenzugehörigen und ein Teil der nicht gruppenzugehörigen Tochterunternehmen bekannt. Eine exakte Berechnung setzt Informationen über die Grundgesamtheit der Unternehmen und insoweit eine Kooperation mit der amtlichen Statistik voraus.

Die Änderung des Konzentrationsgrades der Tochterunternehmen infolge der Gruppenbildung ist jedoch ein Indikator für die Reagibilität des Konzentrationsgrades bezogen auf alle Unternehmen in einem Wirtschaftsbereich, der ceteris paribus infolge der Gruppenbildung zu erwarten ist.

223. Die gebräuchlichsten Maßzahlen der absoluten Konzentration – die Konzentrationsrate CR_3 sowie der Herfindahl-Index – wurden für alle zweistelligen Wirtschaftsbereiche auf der Basis des Grund- bzw. Stammkapitals berechnet. Tabelle I.15, Seite 133 und Tabelle I.16, Seite 135 enthalten eine Gegenüberstellung der Ergebnisse für die Berichtsjahre 1998 und 2001 in Bezug auf die Konzentrationsrate CR_3 und den Herfindahl-Index. In Abbildung I.7, Seite 116 sind die Relationen, mit denen sich die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten und der Konzentrationsgrad der Tochterunternehmen infolge der Gruppenbildung der Unternehmen ändert, graphisch dargestellt. Im Ergebnis steigen infolge der Gruppenbildung der Herfindahl-Index bis zum Vierfachen und die Konzentrationsrate CR_3 bis zum 2,5-fachen ihres ursprünglichen Werts. Die stärkste Reagibilität des Herfindahl-Index besitzen die Wirtschaftsbe-

WZ 93	Wirtschaftsbereiche	Vielfaches des Herfindahl-Index
– 40	Energieversorgung	3,98
– 27	Metallerzeugung und -bearbeitung	3,87
– 66	Versicherungsgewerbe	3,04
– 70	Immobilienwesen	2,48

Fasst man alle Wirtschaftsbereiche zu einem Bereich zusammen, so steigt der Herfindahl-Index infolge der Gruppenbildung um das Drei- bis Vierfache seines Werts ohne Berücksichtigung der Gruppenbildung. Er erhöhte sich 1998 um den Faktor 3,94 und 2001 um den Faktor 3,38.

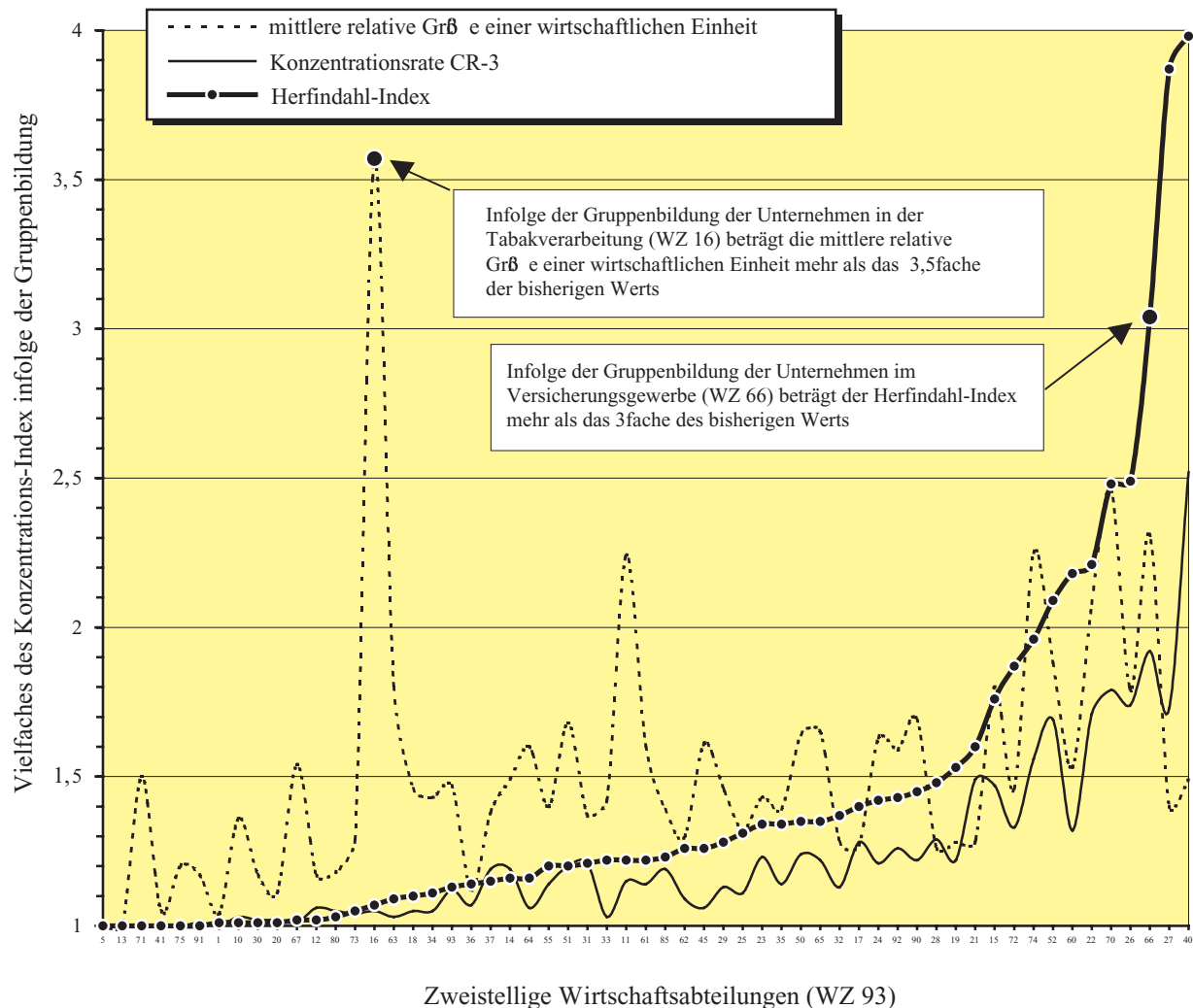
Die alle Wirtschaftsbereiche betreffende Spannweite der Werte ist ein Hinweis darauf, dass die Gruppenbildung der Unternehmen nicht nur den Handel betrifft, für den die Bildung von Konzernen, Gruppen, Ketten und sonstigen Verbänden typisch ist. Sie betrifft auch die übrigen Bereiche. Hierbei ist besonderes bemerkenswert, dass es sich bei der vorliegenden Zusammenstellung nur um diejeni-

²³ Eine Separabilität dieser Art ist nicht für alle, sondern nur für strikt gleichmäßig normierte Maßzahlen der Konzentration gegeben. Die Konzentrationsraten weisen diese Eigenschaft nicht auf, sondern verlangen für jede Berechnung eine neue Ordnung der Merkmalswerte nach der Größe.

Abbildung I.7

Änderung des absoluten Konzentrationsgrades¹ gemessen am Grund- bzw. Stammkapital infolge Berücksichtigung der Gruppenbildung^{2,3} der Unternehmen⁴ nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen⁵

Deutschland 2001



Anmerkungen:

- ¹ „Maßzahlen der absoluten Konzentration sind u. a. der Herfindahl-Index und die Konzentrationsraten CR_i . Ihr Wertebereich beträgt $1/n \leq H \leq 1$ bzw. $1/n \leq CR_i \leq 1$; n bezeichnet die Anzahl der Einheiten, i die Anzahl der jeweils größten Einheiten. H ist ein skalarer Betrag, CR_i ist der Anteil an der Merkmalssumme (z. B. Umsatz), der auf die jeweils größten Einheiten entfällt.
- ² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.
- ³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).
- ⁴ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).
- ⁵ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93).

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001 (Ausgabe 8/2001)

gen Teile der Unternehmensgruppen handelt, deren Unternehmen im gleichen Wirtschaftsbereich tätig sind. Das bedeutet einen möglichen engeren Zusammenhang der Unternehmensgruppen zu Wettbewerbsgruppen.²⁴

4.4.2 Einfluss der Gruppenbildung der Unternehmen auf die Konzentration im Einzelhandel mit Lebensmitteln

224. Eine unmittelbare Gegenüberstellung der Größenstrukturen von Unternehmen im Sinne rechtlicher Einheiten und von Unternehmensgruppen im Sinne wirtschaftlicher Entscheidungseinheiten liegt erstmals in Abbildung I.8, Seite 118, und der zugeordneten Tabelle für den Einzelhandel mit Lebensmitteln vor. Die auf das Berichtsjahr 1999 bezogene Gegenüberstellung ist das Ergebnis der Zusammenarbeit der Monopolkommission mit dem Statistischen Bundesamt, wie sie in § 47 Abs. 1 GWB auf breiterer Basis verbindlich vorgesehen ist. Greifbare empirische Ergebnisse wurden aber bislang nur mit der für den Binnenhandel zuständigen Fachgruppe VA des Statistischen Bundesamtes erzielt. Die Ergebnisse belegen, dass die Berücksichtigung der Gruppenbildung der Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel dazu führt, dass die Umsatzanteile der jeweils größten wirtschaftlichen Einheiten teilweise auf mehr als das Doppelte steigen. Die Messung der absoluten Konzentration mit Hilfe des Herfindahl-Index führt sogar zu einer Vervielfachung des Konzentrationsgrades.

225. Der Gegenüberstellung der Ergebnisse für Einzelunternehmen und Unternehmensgruppen liegt ein Auswahlatz der 1 466 umsatzstärksten Unternehmen zugrunde, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt im Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren (52.11 WZ 93) haben. Die Unternehmen wurden danach zu Gruppen zusammengefasst, ob sie in einer nachhaltigen, die Marktstruktur auf der Angebotsseite prägenden Verbindung mit anderen Unternehmen stehen und insoweit einer gemeinsamen unternehmerischen Kontrolle unterliegen. Die Kontrolle muss sich nicht ausschließlich auf die Mehrheitsbeteiligung eines ultimativen Eigners gründen. Zu berücksichtigen sind auch personelle Verflechtungen, Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge sowie langfristig angelegte Kooperationsysteme und Verbünde mit einer hinreichend starken Stellung der Zentrale. Die Zusammenfassung der einzelnen Unternehmen zu Unternehmensgruppen stützt sich konkret auf Vorgaben der Monopolkommission, die diese in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main, entwickelt hat.

226. Der Datensatz der ausgewählten 1 466 Unternehmen und die zugeordneten Angaben zum Umsatz beruhen zum größten Teil auf Ergebnissen der jährlichen statistischen Erhebungen bei Unternehmen und zum geringeren Teil auf Angaben zum steuerbaren Umsatz aus dem amtlichen Unternehmensregister oder aus Geschäftsberichten. Zu einzelnen Aspekten des vom Statistischen Bundesamt

angewendeten Verfahrens bestehen noch Diskussionsbedarf und Verbesserungsmöglichkeiten:

- Die Abgrenzung des Berichtskreises ist nicht hinreichend trennscharf, da er aufgrund des Schwerpunktprinzips der systematischen Zuordnung der Unternehmen auch branchenfremde Umsatzteile enthält.
- Der den Unternehmensgruppen zugeordnete Umsatz enthält auch Innenumsätze.
- Da die Umsätze der Unternehmen von der amtlichen Statistik netto ausgewiesen werden und die für die jeweiligen Waren unterschiedlichen Steueranteile nicht bekannt sind, ist ein Vergleich mit Angaben aus anderen Datenquellen, die die Umsätze brutto ausweisen, erschwert.
- Die Vollständigkeit des nach vorgegebenen Kriterien gebildeten Auswahldatensatzes der Unternehmen konnte nicht abschließend geprüft werden.
- Die zukünftige Erweiterung der Datenbasis für den Handel muss einen konsistenten methodischen Zusammenhang zu den von der Handelsstatistik verwendeten Stichprobenverfahren und den hochgerechneten Gesamtergebnissen herstellen.

227. Angesichts der im Detail noch bestehenden Unsicherheiten des Aufbereitungsverfahrens war es erforderlich, empirische Anhaltspunkte für die Belastbarkeit der vorliegenden Ergebnisse zu finden.

Die Monopolkommission hat zu diesem Zweck die vom Statistischen Bundesamt ermittelten Ergebnisse den Ergebnissen eines kommerziellen Analysten und Anbieters von Daten zum Lebensmitteleinzelhandel, der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main, gegenübergestellt. Wie Abbildung I.8 und die entsprechende Tabelle zeigen, besteht zwischen den zu Konzentrationsraten zusammengefassten Einzelergebnissen aus beiden Datenquellen ein hoher Grad der Übereinstimmung.

228. Der auf Änderung von Größenstrukturen besonders sensibel reagierende Herfindahl-Index steigt infolge der Berücksichtigung der Gruppenbildung der Unternehmen erheblich.²⁵

- Herfindahl-Index vor Berücksichtigung der Gruppenbildung: 345 Punkte
- Herfindahl-Index nach Berücksichtigung der Gruppenbildung: 1.434 Punkte

Der Anstieg des Herfindahl-Index auf mehr als das Vierfache seines ursprünglichen Werts belegt die Vermutung, dass der Konzentrationsgrad im Lebensmitteleinzelhandel auf der Basis der jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten von der amtlichen Statistik in der Vergangenheit erheblich unterschätzt wurde.

229. Das für den Lebensmitteleinzelhandel angewendete Verfahren, die Gruppenbildung der Unternehmen im

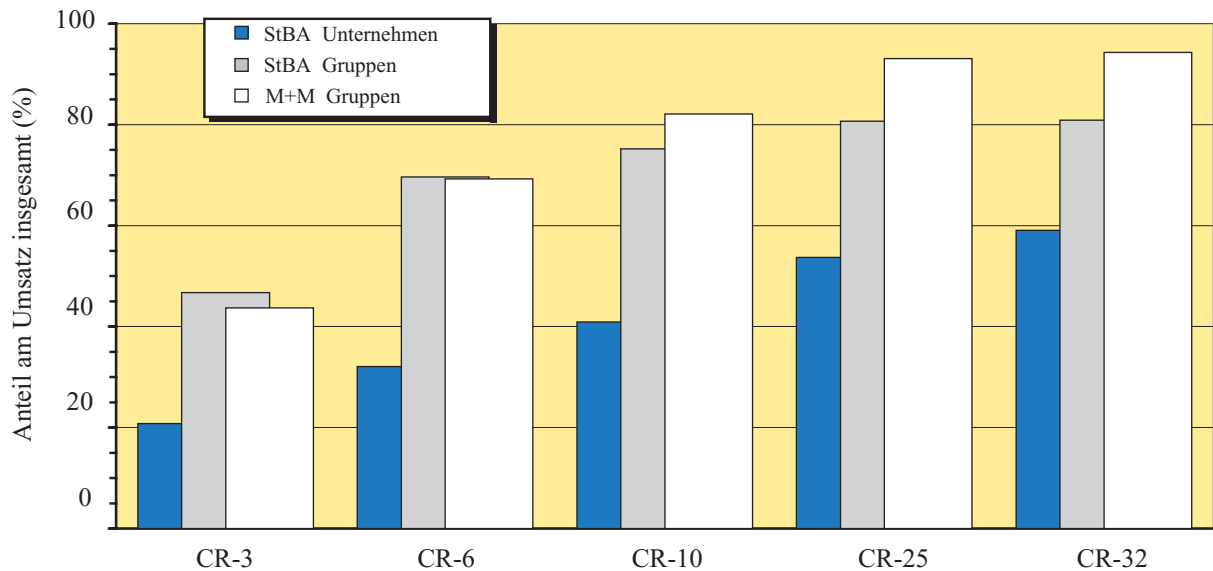
²⁴ Vergleiche Immenga, U., Rauther, R., a. a. O.

²⁵ Das Maximum des Herfindahl-Index ist auf 10 000 Punkte normiert.

Abbildung I.8

Anteil der Unternehmen¹ und Unternehmensgruppen^{2,3} am Umsatz im Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren⁴ nach amtlichen und privaten Datenquellen^{5,6}

Deutschland 1999



Anteil der jeweils größten 3, 6, 10 etc. Unternehmen am Gesamtumsatz

Nr.	Konzentrations-Rate	Statistisches Bundesamt (StBA) ⁵				M+M EuroData ⁶	
		Unternehmen		Unternehmensgruppen			
		Umsatz (netto)		Umsatz (netto)		Umsatz (brutto)	
	Prozent	€	Prozent	€	Prozent	€	Prozent
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)
1	CR ₃	22,023	20,78	49.554	46,76	54.512	43,68
2	CR ₆	34,020	32,10	73.808	69,64	86.419	69,24
3	CR ₁₀	43,346	40,90	79.734	75,23	102.454	82,09
4	CR ₂₅	56,923	53,70	85.549	80,72	116.212	93,11
5	CR ₃₂ ⁷	62,59	59,06	85.695	80,86	117.724	94,33
Insgesamt		105,981	100,00	105.981	100,00	124.806	100,00

Anmerkungen:

¹ Unternehmen im Sinne der amtlichen Statistik ohne Berücksichtigung der Gruppenbildung.

² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

⁴ Vergleiche Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93), Wirtschaftsklasse 52.11.

⁵ Statistisches Bundesamt, Referat V A 12, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März und 29. Mai 2002. Umsatz ohne Mehrwertsteuer, einschließlich Innenumsätze.

⁶ M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, TOP-Firmen 2001, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main 2001, S. V.20 ff. Umsatz einschließlich Mehrwertsteuer, ohne Innenumsätze.

⁷ Interpolierter Schätzwert für Unternehmen.

Rahmen der Handelsstatistik zu berücksichtigen, ist jedoch für eine alle Wirtschaftsbereiche umfassende Analyse nicht geeignet. Die Aufbereitung der Daten für den Lebensmitteleinzelhandel erfolgte zum erheblichen Teil nicht maschinell auf der Basis des amtlichen Unternehmensregisters, sondern mittels einer manuellen Bearbeitung der Ergebnisse aus den Jahresehebungen im Handel. So war von den für die Untersuchung zunächst vorgesehenen 3 050 Datensätzen aus dem amtlichen Unternehmensregister ein großer Teil nicht zu verwerten. Es handelte sich unter anderem um erloschene, ruhende, doppelt erfasste oder fehlerhaft dem Handel zugeordnete Unternehmen, um Betriebsstätten oder Verkaufsstellen, um Einträge, zu denen keine Umsatzangaben bekannt waren, oder um steuerrechtliche Organträger. Darüber hinaus waren fehlende Einheiten und Merkmale aus externen Datenquellen zu ergänzen.

Ein leistungsfähiges Recherche- und Auswahlverfahren und ein voll funktionsfähiges Unternehmensregister stehen für eine umfassende, sich nicht nur auf den Handel erstreckende Analyse noch aus. Umso verdienstvoller ist es, dass die für den Handel zuständige Fachgruppe des Statistischen Bundesamtes unter den gegebenen Bedingungen die Analyse der Handelsgruppen – erstmals wieder seit über zehn Jahren – in Angriff genommen hat. Dieser Schritt war überfällig. Die empirischen Ergebnisse zeigen, dass erst die Berücksichtigung der Gruppenbildung der Unternehmen zu empirisch aussagekräftigen und wirtschaftspolitisch relevanten Ergebnissen führt.

5. Zusammenfassung

230. Die Monopolkommission hat nach § 44 Abs. 1 GWB den Auftrag, alle zwei Jahre in ihren Hauptgutachten über den Stand und die Entwicklung der Konzentration in der Wirtschaft zu berichten. Das Statistische Bundesamt ist nach § 47 Abs. 1 GWB verpflichtet, hierzu im Auftrag der Monopolkommission die Ergebnisse der amtlichen Erhebungen bei Unternehmen und Betrieben konzentrationsstatistisch aufzubereiten. Nach der am 1. Januar 2001 in Kraft getretenen Neufassung von § 47 Abs. 1 GWB schließt das auch die Berücksichtigung von Konzernen und sonstigen Unternehmensgruppen ein. Damit wird langjährigen Forderungen aus Politik und Wirtschaft, Wissenschaft und Fachöffentlichkeit Rechnung getragen. Die von der amtlichen Statistik bislang zugrunde gelegten jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten führten zu keinen aussagekräftigen Ergebnissen zur Struktur der tatsächlichen wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten.

Da die amtliche Statistik jedoch über keine Angaben zur Verflechtung der Unternehmen verfügt, ist dem Statistischen Bundesamt gesetzlich aufgegeben, die von der Monopolkommission erschlossenen und aufbereiteten Angaben über Unternehmensgruppen mit den amtlich erhobenen Angaben zum Umsatz, den Beschäftigten, den Investitionen und weiteren Merkmalen der einzelnen Unternehmen zu verbinden.

231. Zur Vorbereitung des vorliegenden Vierzehnten Hauptgutachtens der Monopolkommission wurde aus den Konzern- und Beteiligungsdatenbanken der Hoppenstedt

Firmeninformationen GmbH, Darmstadt, und des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Neuss, das Verflechtungsnetzwerk deutscher Unternehmen analysiert und nach Unternehmensgruppen strukturiert. Beide Unternehmen haben die Arbeiten der Monopolkommission nicht nur großzügig unterstützt, sondern zu einem wesentlichen Teil erst möglich gemacht.

232. Die Monopolkommission rechnet ein Unternehmen dann einer Gruppe zu, wenn das Unternehmen direkt oder indirekt durch einen mehrheitlichen Anteilseigner kontrolliert wird (ultimativer Eigner). Die definitorische Verbindung des Kontroll- und Gruppenbegriffs liegt bereits dem deutschen und dem europäischen Statistikrecht zugrunde.

Auf der Basis von rund 3,3 Mio. Unternehmen mit Sitz in Deutschland hat die Monopolkommission rund 1,3 Mio. Tochterunternehmen identifiziert, von denen über 900 000 mehrheitlich von einem ultimativen Eigner kontrolliert werden. Nahezu 450 000 Unternehmen – d. h. mehr als die Hälfte – gehören einer Unternehmensgruppe mit zwei und mehr Unternehmen an. Rund 21 000 deutsche Tochterunternehmen werden durch einen ausländischen Eigner kontrolliert. Insgesamt bestehen in Deutschland nahezu 137 000 Unternehmensgruppen. Darunter befinden sich rund 27 000 ultimative Eigner, die als deutsche Unternehmen selbst der Gruppe angehören. Die übrigen Eigner sind keine Unternehmen – z. B. natürliche Personen, Stiftungen oder Gebietskörperschaften – oder/oder haben ihren Sitz im Ausland.

Der empirische Befund belegt, dass die Verflechtung der Unternehmen zu Konzernen und sonstigen Gruppen in Sinne wirtschaftlicher Entscheidungseinheiten ein grundlegendes Organisations- und Strukturprinzip der Wirtschaft ist. Seine Vernachlässigung kann zu keiner realitätsnahen Erfassung der Konzentration in der Wirtschaft führen.

233. Die Größe einer Unternehmensgruppe beträgt durchschnittlich drei bis vier Unternehmen. Die Größenunterschiede der Gruppen sind jedoch beträchtlich und umfassen in verschiedenen Fällen mehr als 1 000 Unternehmen. Eine Ausnahme stellt die Bundesrepublik Deutschland ein, die insbesondere über die Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) über 2 000 Unternehmen mehrheitlich kontrolliert. Große Unternehmensgruppen sind in mehreren Wirtschaftsbereichen aktiv. Die Größe der auf einen einzelnen Wirtschaftsbereich entfallenden Teile einer Gruppe sind entsprechend kleiner, umfassen aber auch in den Abschnitten der Wirtschaftsklassifikation vielfach mehrere hundert Unternehmen.

234. Die von der Monopolkommission aufgebaute Datenbank bietet zahlreiche Anknüpfungspunkte für grundlegende wettbewerbspolitische Fragestellungen. Aufgrund der verfügbaren Verflechtungs- und Gruppendaten lassen sich bisher nur schwer bestimmbare Angaben mit großer Genauigkeit ermitteln.

Von unmittelbarer wettbewerblicher Bedeutung sind

- die Verringerung der wirtschaftlichen Akteure in den sachlich relevanten Märkten und die daraus resultierende Erhöhung des absoluten Konzentrationsgrades;

- die Identifizierung der aktuellen Wettbewerber in abgrenzbaren Wirtschaftsräumen;
- der Einfluss der Diversifizierung der Unternehmensgruppen in verschiedene Wirtschaftsbereiche;
- die Möglichkeit, den Einfluss einzelner Zusammenschlüsse oder der Umstrukturierung von Konzernen über das Beteiligungsnetz der betroffenen Unternehmen auf den Konzentrationsgrad in jedem Einzelfall nachvollziehen zu können.

235. Wettbewerbspolitisch bedeutsam sind auch der Anteil, die Größenstruktur, die Rechtsform und die wirtschaftlichen Schwerpunkte der

- kontrollierenden Anteilseigner;
- kontrollierten Unternehmen;
- Gemeinschaftsunternehmen;
- mittelständischen, d. h. eigentümergeführten Unternehmen,
- mittelbar oder unmittelbar auf der Ebene von Bund, Ländern und Gemeinden staatlich kontrollierten Unternehmen,
- durch ausländische Anteilseigner kontrollierten Unternehmen.

Für die statistisch-empirische Operationalisierung des Kontroll- und Gruppenbegriffs ist bedeutsam, bei welchen Schwellenwerten der Beteiligungsquoten sich der kontrollierende Einfluss auf ein Unternehmen in der Praxis manifestiert.

Die von der Monopolkommission erschlossenen Datenquellen zum Beteiligungsnetz der Unternehmen und deren Merkmale bieten für eine vertiefte wirtschafts- und wettbewerbspolitische Analyse eine Vielzahl von Anknüpfungspunkten.

236. Die Monopolkommission hat mit der vorliegenden Datenbank ihren Teil des aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen folgenden Auftrags erfüllt. Für eine

fundierte wirtschafts- und wettbewerbspolitisch relevante Analyse sind die einzelnen Fälle mit einem ökonomisch aussagekräftigen Merkmal – insbesondere dem Umsatz – zu gewichten und nach Wirtschaftszweigen konzentrationstatistisch auszuwerten. Hierzu ist eine Verknüpfung mit den amtlich erhobenen Einzelangaben der Unternehmen erforderlich.

Das amtliche Unternehmensregister enthält jedoch kein allgemein verwendbares und eindeutiges Identifikationskennzeichen, z. B. die Handelsregisternummer. Eine Identifizierung der einzelnen Unternehmen in den Dateien der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes ist daher nur über den Namen und die Anschrift der Unternehmen möglich und wirft besondere Probleme auf. Die Leiter der Statistischen Ämter der Länder haben ihre ausdrückliche Bereitschaft erklärt, diese Arbeiten zu unterstützen, da das Unternehmensregister dezentral in den Bundesländern geführt wird und dort die erforderlichen praktischen Erfahrungen und Kenntnisse vorliegen. Zudem besteht ein genuines landespolitisches Interesse an der Erfassung von Verflechtungstatbeständen, um Informationen über konzern- und gruppenunabhängige – insbesondere mittelständische – Unternehmen sowie die Verteilung der Standorte von Mutter- und Tochterunternehmen nach Bundesländern und im Ausland zu gewinnen.

237. Testrechnungen haben mit Unterstützung der für den Binnenhandel zuständigen Fachgruppe des Statistischen Bundesamtes bestätigt, dass der Marktanteil der zehn größten Anbieter im Lebensmittelhandel unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen im Bereich von rund 75 bis 82 % und ohne Berücksichtigung der Gruppenbildung lediglich bei 41 % liegt. Dies bestätigt die langjährigen Ergebnisse der Monopolkommission zum Lebensmittelhandel. Aufgrund verschiedener in diesem Gutachten entwickelter empirischer Anhaltspunkte ist zu vermuten, dass auch in zahlreichen anderen Bereichen der Konzentrationsgrad der Wirtschaft systematisch in erheblichem Umfang unterschätzt wird. Dieser Befund bedeutet Handlungsbedarf, um der Struktur- und Wettbewerbspolitik zukünftig ein realitätsnäheres Bild der wirtschaftlichen Wirklichkeit zu vermitteln.

Tabelle I.6

Anzahl der kontrollierten Unternehmen¹ und Unternehmensgruppen^{2,3}
 Datenquelle: Konzernstrukturdatenbank (KSD) der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH
 Deutschland 2001

Nr.	Anzahl	Bezeichnung der Mengen
1	101 897	Einträge insgesamt
2	49 371	davon deutsche Einträge
		darin enthalten:
2.1	16 123	reine Anteilseigner (M)
2.2	25 600	reine Tochterunternehmen (T)
2.3	7 648	Zwischenglieder (Z)
3	33 248	deutsche Tochterunternehmen insgesamt (T + Z)
	8 360	nicht mehrheitlich kontrollierte Tochterunternehmen
4	24 888	kontrollierte Tochterunternehmen
		werden kontrolliert durch:
5	6 249	ultimative Eigner
5.1	2 624	davon selbst nicht mehrheitlich kontrollierte deutsche Unternehmen
6	27 512	potentiell zu Gruppen zählende Unternehmen (Zeile 4 + Zeile 5.1)
		davon in:
7	24 838	Gruppen mit zwei und mehr Unternehmen
8	3 575	Anzahl der Gruppen mit zwei und mehr Unternehmen

Anmerkungen:

¹ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).

² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

Tabelle I.7

Anzahl der kontrollierten Unternehmen¹ und Unternehmensgruppen^{2,3}
 Datenquelle: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V. (VVC)
 Deutschland 2001

Nr.	Anzahl	Bezeichnung der Mengen
1	3 212 585	relevante aktuelle Unternehmensverflechtungen
	595 492	Eliminierung von Firmen ohne vollständige Beteiligungsangaben Eliminierung nicht konsistenter Beteiligungsquoten
1.1	2 617 093	Unternehmensverflechtungen mit konsistenten Beteiligungsquoten
		darin enthalten:
	1 710 697	reine Anteilseigner (M)
	1 244 128	reine Tochterunternehmen (T)
	97 458	Zwischenglieder (Z)
2	3 052 283	Insgesamt Einträge
	1 808 155	davon: Anteilseigner (M + Z)
3	1 341 586	davon: Tochterunternehmen (T + Z)
	441 047	nicht mehrheitlich kontrollierte Tochterunternehmen
4	900 539	kontrollierte Tochterunternehmen
		werden kontrolliert durch:
5	618 807	ultimative Eigner
5.1	27 361	davon selbst nicht mehrheitlich kontrollierte deutsche Unternehmen
6	927 900	potentiell zu Gruppen zählende Unternehmen (Zeile 4 + Zeile 5.1)
6.1	22 545	davon bereits über Hoppenstedt-Konzernstrukturdatenbank erfasst
6.2	905 355	potentiell zu Gruppen zählende Unternehmen (ohne bereits in der KSD Hoppenstedt erfasste, 6–6.1)
		davon in:
7	422 994	Gruppen mit zwei und mehr Unternehmen
8	134 968	Anzahl der Gruppen mit zwei und mehr Unternehmen

Anmerkungen:

¹ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).

² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001

Tabelle I.8

**Kumulierte Häufigkeitsverteilung deutscher Tochterunternehmen nach der Höhe
der größten Anteilsquote eines direkten Eigners**

Deutschland 2001

Nr.	Größte Anteilsquote eines direkten Eigners ¹	Verband der Vereine Creditreform e.V. ²		Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH ³	
		nicht kumuliert	kumuliert	nicht kumuliert	kumuliert
	($x_i > q \Rightarrow x_{i+1}$)				
	Prozent	Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
1	100	569 159	44,4	–	54,5
2	99	14 792	45,5	586	56,2
3	90	30 820	51,3	526	60,9
4	80	28 450	54,3	288	62,9
5	75	23 829	56,7	535	65,0
6	70	15 427	58,3	231	66,3
7	66	1 833	59,4	44	67,1
8	60	35 158	62,7	371	68,9
9	52	12 847	65,0	115	70,1
10	51	27 113	67,0	748	72,8
11	50	234 327	84,5	2 475	80,2
12	49	6 715	85,0	293	81,1
13	48	4 865	85,3	86	81,3
14	40	18 653	88,1	262	83,2
15	33	39 125	92,2	405	67,0
16	30	5 353	92,8	152	86,2
17	25	20 345	97,7	483	88,3
18	20	6 410	95,5	191	89,3
19	10	891	96,1	111	90,6
20	1	282	96,4	63	91,7
21	0	48 978	100,0	2 777	100,0
Insgesamt		1.341 548	–	33 248	–

Anmerkungen:

¹ Bezogen auf eine ganzzahlige Intervallbreite q von 1 %: $x_i \leq q < x_{i+1}$; $i = 1, 2, \dots, n$; $n = 100$. Der Bezug auf den direkten Eigner schließt kumulative Kontrollbeziehungen aus. Der Untergrenze von $x_1 = 0$ % wurden die nicht quantifizierbaren Fälle zugeordnet, die Obergrenze von $x_{101} = 100$ % bezieht sich auf Eigner mit exakt dieser Anteilsquote.

² Datenquelle Verband der Vereine Creditreform e.V. mit insgesamt 1 341 586 Tochterunternehmen.

³ Datenquelle Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH mit insgesamt 33 248 Tochterunternehmen.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

Tabelle I.9

**Gliederung der kontrollierten gruppenzugehörigen¹ deutschen Tochterunternehmen²
nach dem Sitz des deutschen ultimativen Eigners³**

(a) Regionale Homogenität: Anteil der Tochterunternehmen, deren ultimativer Eigner seinen Sitz im gleichen Bundesland hat, an allen Tochterunternehmen in diesem Bundesland, unabhängig davon, in welchem Bundesland deren ultimative Eigner ihren Sitz haben

(b) Regionale Identität: Anteil der Tochterunternehmen, deren ultimativer Eigner seinen Sitz im gleichen Bundesland hat, an allen Tochterunternehmen der ultimativen Eigner in diesem Bundesland, unabhängig davon, in welchem Bundesland die Tochterunternehmen ihren Sitz haben

Deutschland 2001

Nr.	Bundesland	Regionale Homogenität ⁴	Regionale Identität ⁵
		Anteil der Tochterunternehmen in einem Bundesland, deren Eigner seinen Sitz im gleichen Bundesland hat	
		an allen Tochterunternehmen in diesem Bundesland	an allen Tochterunternehmen der jeweiligen Eigner
		Prozent	
1	Nordrhein-Westfalen	90,10	83,65
2	Baden-Württemberg	87,94	84,69
3	Bayern	87,79	85,61
4	Niedersachsen	84,60	77,47
5	Hessen	81,65	75,96
6	Saarland	80,33	80,92
7	Rheinland-Pfalz	79,81	80,12
8	Schleswig-Holstein	78,81	73,18
9	Hamburg	71,95	73,34
10	Berlin	70,49	71,66
11	Bremen	64,67	72,32
12	Mecklenburg-Vorpommern	49,55	88,50
13	Sachsen	49,31	88,18
14	Brandenburg	48,01	74,91
15	Thüringen	46,08	88,66
16	Sachsen-Anhalt	45,05	85,92
–	ohne Angabe	80,22	28,17
Alle Bundesländer⁶		79,18	79,18

Anmerkungen:

¹ „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

² „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).

³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

⁴ „Regionale Homogenität/Inhomogenität“: Anteil der Tochterunternehmen in einem Bundesland, deren Eigner ihren Sitz im gleichen/einem anderen Bundesland hat.

⁵ „Regionale Identität/Überschneidung“: Anteil der Tochterunternehmen eines Eigners mit Sitz im gleichen/einem anderen Bundesland.

⁶ Die Gesamtzahl der deutschen Tochterunternehmen mit inländischem Eignern beträgt 421 384. Die Anzahl dieser Unternehmen, deren Eigner ihren Sitz im jeweils gleichen Bundesland haben, beträgt 333 639 oder 79,18 %.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001

Tabelle I.10

Gliederung der kontrollierten gruppenzugehörigen¹ deutschen Tochterunternehmen² nach ihrem Sitz in einem Bundesland sowie nach dem Sitz des ultimativen Eigners³ innerhalb oder außerhalb Deutschlands

Deutschland 2001
(sortiert nach Spalte i)

Nr	Bundesland	Kontrollierte gruppenzugehörige Tochterunternehmen in einem Bundesland nach dem Sitz des ultimativen Eigners ⁴								
		Absolute Häufigkeit					Relative Häufigkeit			
		gleiches Bundesland	anderes Bundesland	Deutschland insgesamt	Ausland	insgesamt ⁵	gleiches Bundesland	anderes Bundesland	Deutschland insgesamt	Ausland
(a)	(b)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)	(j)	(k)	(l)
1	Nordrhein-Westfalen	94 323	10 361	104 684	5 866	111 335	84,72	9,31	94,03	5,27
2	Bayern	56 661	7 883	64 544	2 691	67 927	83,41	11,61	95,02	3,96
3	Baden-Württemberg	41 784	5 731	47 515	2 825	50 721	82,38	11,30	93,68	5,57
4	Niedersachsen	31 345	5 708	37 053	1 226	38 500	81,42	14,83	96,24	3,18
5	Saarland	3 095	758	3 853	153	4 017	77,05	18,87	95,92	3,81
6	Rheinland-Pfalz	12 810	3 240	16 050	750	16 903	75,79	19,17	94,95	4,44
7	Schleswig-Holstein	12 484	3 356	15 840	680	16 634	75,05	20,18	95,23	4,09
8	Hessen	23 132	5 200	28 332	2 648	31 225	74,08	16,65	90,73	8,48
9	Berlin	14 781	6 188	20 969	1 005	22 099	66,89	28,00	94,89	4,55
10	Hamburg	13 710	5 346	19 056	1 497	20 626	66,47	25,92	92,39	7,26
11	Bremen	3 550	1 939	5 489	290	5 803	61,18	33,41	94,59	5,00
12	Mecklenburg-Vorpommern	4 001	4 074	8 075	200	8 333	48,01	48,89	96,90	2,40
13	Sachsen	8 637	8 877	17 514	622	18 330	47,12	48,43	95,55	3,39
14	Brandenburg	4 894	5 300	10 194	359	10 630	46,04	49,86	95,90	3,38
15	Thüringen	4 324	5 059	9 383	280	9 818	44,04	51,53	95,57	2,85
16	Sachsen-Anhalt	4 108	5 010	9 118	360	9 559	42,98	52,41	95,39	3,77
ohne Angabe		2 980	735	3 715	42	3 759	79,28	19,55	98,83	1,12
Alle Bundesländer		336 619	84 765	421 384	21 494	446 219	75,44	19,00	94,43	4,82
Ungewogener Mittelwert							66,04	28,77	94,81	4,46

Anmerkungen:

- 1 „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.
- 2 „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Unternehmen“: Unternehmen, das durch einen Eigner kontrolliert wird, der mindestens ein weiteres Unternehmen kontrolliert (im Folgenden „Tochterunternehmen“).
- 3 „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).
- 4 Angaben sortiert nach dem Anteil der Tochterunternehmen mit Sitz des Eigners im gleichen Bundesland.
- 5 Die Differenz zur jeweiligen Gesamtsumme resultiert aus fehlenden Angaben.

Quelle: Monopolkommission, Auswertung nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform, e.V., Stand: 4. Dezember 2001

Tabelle I.11

Relative Konzentration¹ der gruppenzugehörigen Unternehmen und mittlere Größe der Unternehmensgruppen^{2,3} nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen⁴

Deutschland 2001

Nr.	WZ 93	Wirtschaftsbereich	Gruppen	Unternehmen	Mittlere Anzahl	Variat.-Koeff. ⁵	Gini-Koeff. ⁶	Anteil der Unternehmen an den j Prozent größten Gruppen ⁷		
								10	25	50
						Anzahl			Prozent	
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)	(j)	(k)
1	D	Verarbeitendes Gewerbe	35.318	58.284	1,65	28,27	31,97	31,6	49,8	69,7
2	F	Baugewerbe	22.479	32.960	1,47	10,66	24,83	24,2	44,6	65,9
3	G, H	Handel insgesamt	51.682	86.571	1,68	20,46	31,21	30,0	47,9	70,2
4	51	– Großhandel	30.413	45.713	1,5	18,75	27,83	28,3	48,3	66,7
5	52	– Einzelhandel	16.754	23.714	1,42	17,07	25,24	27,1	47,0	64,7
6	I	Verkehrswesen u. a.	8.781	16.115	1,84	14,60	35,49	33,1	51,1	72,8
7	J–O	Dienstleistungen insgesamt	100.380	222.171	2,21	30,30	37,4	31,6	54,4	77,0
8	J	– Kredit-, Versicherungsgewerbe	5.327	8.040	1,51	12,19	28,56	29,5	49,3	66,9
9	L–O	– Sonstige Dienstleistungen	98.980	214.131	2,16	30,23	40,61	37,2	54,3	76,9
10	D–O	Summe/Mittelwert insgesamt ⁸	218.640	416.101	1,77	20,86	32,2	30,1	49,6	71,1
11	A–O	Gesamter Wirtschaftsbereich ⁹	136.863	447.832	3,27	31,35	33,0	34,9	51,1	69,1

Anmerkungen:

¹ Maßzahlen der relativen Konzentration bzw. Ungleichverteilung sind u. a. der Gini-Koeffizient (G), der Variationskoeffizient (V) und relative Quantile (Q). Die Wertebereiche betragen $0 \leq G \leq 1 - (1/n)$; $0 \leq V \leq \sqrt{n-1}$; $1/n \leq Q \leq 1$. Der Variationskoeffizient reagiert auf die Existenz relativ weniger großer Einheiten sensibler als der Gini-Koeffizient.

² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.

³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).

⁴ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Nur die Unternehmen einer Gruppe, die in dem betreffenden Wirtschaftsbereich Umsätze erzielen. Ohne ultimative Eigner, die kein Unternehmen sind oder die ihren Sitz im Ausland haben.

⁵ Variations-Koeffizient $V = \sqrt{(n \cdot \sum p_i^2 - 1) / n}$, n = Anzahl der Gruppen, p_i Anteil der Unternehmen in der i Gruppe.

⁶ Gini-Koeffizient $G = 1 + (1/n) \cdot (1 - 2 \cdot \sum i \cdot p_i)$, n = Anzahl der Gruppen, i = Ordnungsnummer einer Gruppen mit der größten Gruppe beginnend, p_i Anteil der Unternehmen in der i Gruppe.

⁷ Relatives Quantil: Q_j = Anteil der gruppenzugehörigen Unternehmen, die auf den Anteil j der größten Unternehmensgruppen entfallen. Die Werte für Q_j stellen Punkte auf der relativen Konzentrationskurve oder entsprechender Punkte auf der Lorenzkurve dar.

⁸ Die Diversifizierung der Unternehmensgruppe in mehrere Wirtschaftsbereiche führt der jeweiligen Aggregationsebene entsprechend zu einer Doppelerfassung der Gruppen und einer geringeren Gruppengröße. Auf der Ebene zweistelliger Wirtschaftsabteilungen diversifizieren die Unternehmensgruppen in durchschnittlich rund zwei Bereiche, d. h. sie besitzen dort die halbe Gruppengröße.

⁹ Ohne Doppelerfassung von Unternehmensgruppen.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e. V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

Tabelle I.12

**Unternehmensgruppen^{1,2} mit jeweils mehr als 200 Tochterunternehmen³
nach zehn Wirtschaftsbereichen⁴, in die sie am häufigsten diversifizieren**

Deutschland 2001

Nr.	Wirtschaftsbereich/ Unternehmensgruppe	Insg.	70	74	51	52	45	26	63	29	65	93	o. A.
1	Bundesrepublik Deutsch- land	2.638	140	223	358	112	131	35	47	110	5	76	272
2	KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.	1.223	918	66	60		26				27	1	60
3	E.ON AG	1.086	72	219	209	28	35	8	41	13	2	20	131
4	METRO AG	850	167	114	119	267	1	1	8		3	6	138
5	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	822	276	167	13	5	3	1	2	1	36	3	186
6	RWE AG	750	31	163	90	16	62	3	6	7	2	16	54
7	DEUTSCHE BANK AG	657	245	185	10	3	5				22	14	122
8	LHI Leasing GmbH	611	178	346	1		1				11		58
9	DEUTSCHE ANLA- GEN-LEASING GMBH	609	481	49							43		19
10	FORIS AG	586	17	498	4	2	4				1	17	1
11	KARSTADT QUELLE AG	465	265	52	31	53	1		6		2	3	18
12	ThyssenKrupp AG	443	31	85	85	3	19	4	9	44		11	34
13	ILV Immobilien-Leasing Verwaltungsgesellschaft Düsseldorf mbH	432	342	68			6					3	4
14	RAG AG	428	36	73	70	9	19	2	5	20	1	7	42
15	PREUSSAG AG	409	7	70	28	3	17	13	95	6	1	2	79
16	Genossenschaftliche Zentralinstitutionen	404	218	67	1		4				15	5	44
17	Siemens AG	394	77	107	12	3	7			10	5	5	76
18	Bertelsmann AG	375	6	97	17	7			2		1	8	17
19	IKB Deutsche Industrie- bank AG	331	271	34	1	1	1			1	3		2
20	mg technologies ag	307	24	82	42	3	6	3	3	54	1	12	22
21	Schwarz Dieter	305	10	138	62	49			7			3	30
22	DaimlerChrysler AG	275	27	90	7	1				2	15	8	42
23	Land Berlin	273	101	63	2		7	2	2		16	15	16
24	Münchener Rückversi- cherungs-Ges. AG	269	25	96			2				29	2	59
25	COMMERZBANK AG	265	129	75	1						15	2	16

noch Tabelle I.12

Nr.	Wirtschaftsbereich/ Unternehmensgruppe	Insg.	70	74	51	52	45	26	63	29	65	93	o. A.
26	Compagnie de Saint-Gobain S.A.	248	5	34	79	7	15	67	1	3			11
27	Heidelberger Zement AG	245	2	88	14	2	5	78	2	4			20
28	Wilh. Werhahn	235	5	53	45	2	5	22	5		8	2	23
29	Piepenbrock Hartwig	235	5	174	6	1	13			7		8	7
30	DIVAFON Beteiligungs- gesellschaft mbH	234	93	49	18	33	3		5		1	3	11
31	RMC Central Europe GmbH	222	3	56	26		2	93	1			2	2
32	HANNOVER HL Leasing GmbH & Co. KG	219	62	135			1			1	2		13
Insgesamt		16.845	4.269	3.816	1.411	610	401	332	247	283	267	254	1.629

Anmerkungen:

- ¹ „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.
- ² „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).
- ³ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).
- ⁴ Zweistellige Wirtschaftsabteilungen, vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93).
70 Grundstücks- und Wohnungswesen 74 Dienstleistungen für Unternehmen 51 Handelsvermittlung, Großhandel (ohne Kfz)
52 Einzelhandel (ohne Kfz, Tankstellen) 45 Baugewerbe 26 Glasgewerbe, Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden
63 Hilfstätigkeiten u. a. f. d. Verkehr 29 Maschinenbau 65 Kreditgewerbe
93 Sonstige Dienstleistungen.

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

Tabelle I.13

Anzahl der gruppenzugehörigen Unternehmen¹ und Unternehmensgruppen^{2,3} nach Wirtschaftsbereichen⁴

Deutschland 2001

Nr.	Bezeichnung	WZ 93	Absolute Werte		Relation (e):(d)	Relative Werte	
			Gruppen	Unternehmen		Gruppen	Unternehmen
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)
1	Insgesamt	A–O	287.034	447.832	1,56	100,00	100,00
2	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	A,B	2.322	3.504	1,51	0,81	0,78
3	Produzierendes Gewerbe	C–F	65.418	95.024	1,45	22,79	21,22
4	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	C	1.025	1.538	1,50	0,36	0,34
5	Verarbeitendes Gewerbe	D	40.818	58.283	1,43	14,22	13,01
6	Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	DA	2.786	4.632	1,66	0,97	1,03
7	Textil- und Bekleidungsgewerbe	DB	2.082	2.943	1,41	0,73	0,66
8	Ledergewerbe	DC	315	421	1,34	0,11	0,09
9	Holzgewerbe (ohne Möbel- und Schmuckindustrie)	DD	1.720	2.126	1,24	0,60	0,47
10	Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	DE	4.987	8.776	1,76	1,74	1,96
11	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herst. von Brutstoffen	DF	121	174	1,44	0,04	0,04
12	Chemische Industrie	DG	1.835	2.740	1,49	0,64	0,61
13	Herst. Von Gummi- und Kunststoffwaren	DH	2.394	3.150	1,32	0,83	0,70
14	Glasgewerbe, Keramik, Verarb. von Steinen und Erden	DI	2.209	3.652	1,65	0,77	0,82
15	Metallerz. u. -bearbeitg., Herst. von Metall-erzeugnissen	DJ	6.860	8.902	1,30	2,39	1,99
16	Maschinenbau	DK	5.985	8.544	1,43	2,09	1,91
17	H.v. Büromasch., DV-Geräten, ET, FM, Opt.	DL	5.573	7.136	1,28	1,94	1,59
18	Fahrzeugbau	DM	1.349	1.754	1,30	0,47	0,39
19	Möbel u. Schmuck, Musikinstr. usw., Recycling	DN	2.602	3.333	1,28	0,91	0,74
20	Energie- und Wasserversorgung	E	1.191	2.243	1,88	0,41	0,50
21	Baugewerbe	F	22.384	32.960	1,47	7,80	7,36
22	Handel und Verkehr	G–I	67.960	102.686	1,51	23,68	22,93
23	Handel	G,H	57.880	86.571	1,50	20,16	19,33
24	Kfz-Handel, -Instandhaltg. u. -Rep.; Tankstellen	50	6.614	10.640	1,61	2,30	2,38
25	Handelsvermittlung, Großhandel (ohne Kfz-Handel)	51	30.049	45.713	1,52	10,47	10,21

noch Tabelle I.13

Nr.	Bezeichnung	WZ 93	Absolute Werte		Relation (e):(d)	Relative Werte	
			Gruppen	Unternehmen		Gruppen	Unternehmen
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)
26	Einzelhandel (ohne Kfz-Handel und Tankstellen)	52	16.677	23.714	1,42	5,81	5,30
27	Gastgewerbe	55	4.540	6.504	1,43	1,58	1,45
28	Verkehr, Nachrichtenübermittlung	I	10.080	16.115	1,60	3,51	3,60
29	Dienstleistungsunternehmen	J–O	134.138	222.166	1,66	46,73	49,61
30	Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen	J	5.848	8.040	1,37	2,04	1,80
31	Grundst., Wohnungswesen, Verm. bewegl. Sachen u. a.	K	111.983	190.301	1,70	39,01	42,49
32	Immobilienwesen	70	26.778	47.646	1,78	9,33	10,64
33	Vermietung beweglicher Sachen	71	3.311	4.178	1,26	1,15	0,93
34	Informatikdienste	72	5.342	7.444	1,39	1,86	1,66
35	Forschung und Entwicklung	73	1.065	1.286	1,21	0,37	0,29
36	Erbringung von Dienstleistungen für Unternehmen	74	75.487	129.747	1,72	26,30	28,97
37	Sonstige Dienstleistungsunternehmen	L–O	16.307	23.825	1,46	5,68	5,32
38	Staat, private Haushalte		43	44	1,02	0,01	0,01
39	ohne Wirtschaftszweiguordnung	o. A.	17.153	24.408	1,42	5,98	5,45

Anmerkungen:

- ¹ „Kontrolliertes gruppenzugehöriges Tochterunternehmen“: Mehrheitlich kontrolliertes Unternehmen, das einer Gruppe mit zwei und mehr deutschen Unternehmen angehört (im Folgenden „Tochterunternehmen“).
- ² „Unternehmensgruppe“: Unternehmen, die durch einen ultimativen Eigner mehrheitlich kontrolliert werden. Dieser gehört der Gruppe selbst an, wenn es sich um ein deutsches Unternehmen handelt.
Da die einzelnen Unternehmensgruppen vielfach in mehrere Wirtschaftsbereiche diversifizieren und dort eine Teilgruppe bilden, ist die Anzahl von 287 034 Teilgruppen in den Wirtschaftsbereichen größer als die Anzahl der 136 863 ungeteilten Gruppen bzw. der ultimativen Eigner.
- ³ „Ultimativer kontrollierender Eigner“: Anteilseigner, der ein anderes Unternehmen über mehrere Stufen und ggf. mehrere Ketten von mehrheitlichen Beteiligungen kontrolliert (im Folgenden „Eigner“).
- ⁴ Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93).

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Konsolidierte Datenquellen: Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Stand 4. Dezember 2001; Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Stand 20. Dezember 2001

Tabelle I.14

**Einfluss der Gruppenbildung auf die Anzahl der wirtschaftlichen Einheiten
nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93)**

Deutschland 1998 und 2001

Lfd. Nr.	WZ 93	Wirtschaftsbereich	1998			2001		
			Unter- nehmen	einschl. Gruppen	Relation (e):(d)	Unter- nehmen	einschl. Gruppen	Relation (h):(g)
			Anzahl		Prozent	Anzahl		Prozent
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)
		Kontrollierte Tochterunternehmen insgesamt	26.504	11.830	44,63	33.245	14.609	43,94
1	01	Landwirtschaft, gewerbliche Jagd	3	3	100,00	29	28	96,55
2	05	Fischerei und Fischzucht				2	2	100,00
3	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	24	15	62,50	19	14	73,68
4	11	Gew. v. Erdöl u. Erdgas, verbundene Dienstleistungen	43	26	60,47	47	21	44,68
5	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	14	12	85,71	14	12	85,71
6	13	Erzbergbau	14	14	100,00	8	8	100,00
7	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonst. Bergbau	187	124	66,31	179	120	67,04
8	15	Ernährungsgewerbe	569	312	54,83	663	369	55,66
9	16	Tabakverarbeitung	28	9	32,14	25	7	28,00
10	17	Textilgewerbe	193	153	79,27	232	183	78,88
11	18	Bekleidungsgewerbe	106	67	63,21	133	91	68,42
12	19	Ledergewerbe	26	22	84,62	32	25	78,13
13	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	95	79	83,16	107	96	89,72
14	21	Papiergewerbe	171	130	76,02	194	151	77,84
15	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung	555	289	52,07	656	315	48,02
16	23	Kokerei, Mineralölverarb., Spalt- und Brutstoffe	70	51	72,86	63	44	69,84
17	24	Chemische Industrie	631	352	55,78	686	420	61,22
18	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	373	276	73,99	480	365	76,04
19	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden	539	276	51,21	556	310	55,76
20	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	315	227	72,06	359	256	71,31
21	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	562	445	79,18	659	524	79,51
22	29	Maschinenbau	1.231	816	66,29	1.453	996	68,55
23	30	Herst. v. Büromaschinen, DV-Geräten u. -einrichtungen	71	57	80,28	90	77	85,56
24	31	Herst. v. Geräten der Elektrizitäts- erz., -verteilung u. ä.	359	267	74,37	396	290	73,23
25	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nach- richtentechnik	144	108	75,00	217	169	77,88
26	33	Medizin-, Mess-, Steuer-, Rege- lungstechnik, Optik	272	188	69,12	346	243	70,23
27	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	153	115	75,16	198	138	69,70
28	35	Sonstiger Fahrzeugbau	97	68	70,10	121	87	71,90

noch Tabelle I.14

Lfd. Nr.	WZ 93	Wirtschaftsbereich	1998			2001		
			Unternehmen	einschl. Gruppen	Relation (e):(d)	Unternehmen	einschl. Gruppen	Relation (h):(g)
			Anzahl		Prozent	Anzahl		Prozent
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)
29	36	Herst. v. Möbeln, Schmuck, sonstigen Erzeugnissen	153	126	82,35	190	169	88,95
30	37	Recycling	80	62	77,50	99	72	72,73
31	40	Energieversorgung	685	478	69,78	825	553	67,03
32	41	Wasserversorgung	103	102	99,03	123	117	95,12
33	45	Baugewerbe	808	446	55,20	899	558	62,07
34	50	Kfz Handel; Instandh. u. Reparatur von Kfz; Tankstellen	325	212	65,23	378	231	61,11
35	51	Handelsvermittlung und Großhandel (oh. Kfz)	2.907	1.752	60,27	3.237	1.922	59,38
36	52	Einzelhandel (oh. Kfz und Tankstellen); Reparaturen	610	360	59,02	690	368	53,33
37	55	Gastgewerbe	125	95	76,00	158	113	71,52
38	60	Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen	275	187	68,00	332	217	65,36
39	61	Schifffahrt	107	67	62,62	125	78	62,40
40	62	Luftfahrt	27	21	77,78	35	27	77,14
41	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten f. d. Verkehr; -vermittlung	616	377	61,20	731	406	55,54
42	64	Nachrichtenübermittlung	42	25	59,52	107	67	62,62
43	65	Kreditgewerbe	535	337	62,99	558	338	60,57
44	66	Versicherungsgewerbe	346	162	46,82	351	152	43,30
45	67	Tätigkeiten f. d. Kredit- und Versicherungsgewerbe	315	209	66,35	354	230	64,97
46	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	2.077	1.021	49,16	2.833	1.152	40,66
47	71	Vermietung beweglicher Sachen oh. Personal	242	166	68,60	262	175	66,79
48	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	381	283	74,28	635	434	68,35
49	73	Forschung und Entwicklung	160	127	79,38	171	133	77,78
50	74	Erbringung v. Dienstleistungen für Unternehmen	4.722	2.241	47,46	6.274	2.790	44,47
51	75	Öffentl. Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	63	56	88,89	104	87	83,65
52	80	Erziehung und Unterricht	75	64	85,33	87	74	85,06
53	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	156	117	75,00	251	180	71,71
54	90	Abwasser-, Abfallbeseitigung, sonst. Entsorgung	318	191	60,06	338	200	59,17
55	91	Interessenvertretungen, religiöse Vereinigungen	39	34	87,18	35	30	85,71
56	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	301	214	71,10	407	256	62,90
57	93	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	296	224	75,68	369	251	68,02
58	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	1	1	100,00			
59	–	Ohne Angabe	2.769	1.380	0,498	4.323	2344	54,22

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Ausgabe 3/1998 und 8/2001

Tabelle I.15

Einfluss der Gruppenbildung auf die Konzentrationsrate CR₃ gemessen am Grund- bzw. Stammkapital der kontrollierten Tochterunternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93)

Deutschland 1998 und 2001

Lfd. Nr.	WZ 93	Wirtschaftsbereich	1998			2001		
			Unternehmen	einschl. Gruppen	Relation (e):(d)	Unternehmen	einschl. Gruppen	Relation (h):(g)
			Prozent					
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)
		Kontrollierte Tochterunternehmen insgesamt	4,66	10,38	2,23	6,10	11,41	1,87
1	01	Landwirtschaft, gewerbliche Jagd	100,00	100,00	1,00	44,96	44,96	1,00
2	05	Fischerei und Fischzucht				100,00	100,00	1,00
3	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	77,88	92,85	1,19	81,52	83,66	1,03
4	11	Gew. v. Erdöl u. Erdgas, verbundene Dienstleistungen	61,70	63,03	1,02	59,59	68,33	1,15
5	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	84,08	89,33	1,06	83,44	88,71	1,06
6	13	Erzbergbau	95,43	95,43	1,00	99,47	99,47	1,00
7	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonst. Bergbau	41,46	49,85	1,20	43,18	51,45	1,19
8	15	Ernährungsgewerbe	20,21	22,40	1,11	12,17	17,88	1,47
9	16	Tabakverarbeitung	87,00	92,20	1,06	93,89	98,34	1,05
10	17	Textilgewerbe	14,35	16,56	1,15	12,79	16,40	1,28
11	18	Bekleidungsgewerbe	40,19	42,38	1,05	34,18	35,98	1,05
12	19	Ledergewerbe	68,02	77,51	1,14	59,84	73,26	1,22
13	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	37,90	38,12	1,01	42,53	43,41	1,02
14	21	Papiergewerbe	19,23	30,55	1,59	17,28	25,66	1,49
15	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung	24,30	35,14	1,45	13,92	23,80	1,71
16	23	Kokerei, Mineralölverarb., Spalt- und Brutstoffe	46,46	46,71	1,01	45,97	56,39	1,23
17	24	Chemische Industrie	32,35	44,52	1,38	30,87	37,48	1,21
18	25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	24,81	27,09	1,09	21,94	24,34	1,11
19	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden	17,15	34,26	2,00	19,09	33,27	1,74
20	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	27,65	41,24	1,49	26,10	45,18	1,73
21	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	11,18	16,77	1,50	14,40	18,59	1,29
22	29	Maschinenbau	15,05	21,06	1,40	16,26	18,38	1,13
23	30	Herst. v. Büromaschinen, DV-Geräten u. -einrichtungen	79,06	79,75	1,01	62,81	64,14	1,02
24	31	Herst. v. Geräten der Elektrizitäts- erz., -verteilung u. ä.	30,37	31,67	1,04	26,35	31,94	1,21
25	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	55,09	58,33	1,06	63,06	71,45	1,13
26	33	Medizin-, Mess-, Steuer-, Regelungstechnik, Optik	27,73	28,00	1,01	25,45	26,13	1,03
27	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	47,64	50,63	1,06	51,22	53,71	1,05
28	35	Sonstiger Fahrzeugbau	49,81	66,96	1,34	46,92	53,51	1,14
29	36	Herst. v. Möbeln, Schmuck, sonstigen Erzeugnissen	13,79	19,68	1,43	12,82	13,74	1,07

noch Tabelle I.15

Lfd. Nr.	WZ 93	Wirtschaftsbereich	1998			2001		
			Unter- nehmen	einschl. Gruppen	Relation (e):(d)	Unter- nehmen	einschl. Gruppen	Relation (h):(g)
			Prozent					
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)
30	37	Recycling	62,81	65,85	1,05	41,33	49,17	1,19
31	40	Energieversorgung	16,60	26,05	1,57	13,52	34,07	2,52
32	41	Wasserversorgung	28,12	28,12	1,00	31,15	31,15	1,00
33	45	Baugewerbe	41,83	43,40	1,04	18,07	19,07	1,06
34	50	Kfz Handel; Instandh. u. Reparatur von Kfz; Tankstellen	21,87	27,40	1,25	19,47	24,09	1,24
35	51	Handelsvermittlung und Großhandel (oh. Kfz)	18,39	20,32	1,11	14,48	17,39	1,20
36	52	Einzelhandel (oh. Kfz und Tankstel- len); Reparaturen	26,51	44,61	1,68	27,21	46,11	1,69
37	55	Gastgewerbe	29,29	37,04	1,26	37,09	42,43	1,14
38	60	Landverkehr; Transport in Rohrfern- leitungen	73,54	75,91	1,03	61,80	81,42	1,32
39	61	Schifffahrt	47,86	57,02	1,19	45,29	51,80	1,14
40	62	Luftfahrt	83,85	91,09	1,09	84,87	92,25	1,09
41	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten f. d. Verkehr; -vermittlung	33,48	34,44	1,03	38,78	40,11	1,03
42	64	Nachrichtenübermittlung	92,65	98,53	1,06	87,59	92,93	1,06
43	65	Kreditgewerbe	12,62	15,96	1,26	21,00	25,59	1,22
44	66	Versicherungsgewerbe	20,25	29,56	1,46	17,14	32,95	1,92
45	67	Tätigkeiten f. d. Kredit- und Ver- sicherungsgewerbe	66,97	67,43	1,01	54,08	54,58	1,01
46	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	9,57	16,90	1,77	9,29	16,61	1,79
47	71	Vermietung beweglicher Sachen oh. Personal	28,82	28,82	1,00	22,33	22,37	1,00
48	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	44,36	52,80	1,19	41,17	54,68	1,33
49	73	Forschung und Entwicklung	42,45	44,08	1,04	35,18	36,53	1,04
50	74	Erbringung v. Dienstleistungen für Unternehmen	5,83	10,99	1,89	10,22	15,96	1,56
51	75	Öffentl. Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	61,32	61,41	1,00	42,44	42,50	1,00
52	80	Erziehung und Unterricht	75,60	77,58	1,03	52,44	55,31	1,05
53	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	24,13	33,16	1,37	16,88	20,13	1,19
54	90	Abwasser-, Abfallbeseitigung, sonst. Entsorgung	28,06	40,68	1,45	35,13	42,72	1,22
55	91	Interessenvertretungen, religiöse Vereinigungen	79,00	80,01	1,01	80,49	81,66	1,01
56	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	57,90	57,90	1,00	49,37	62,34	1,26
57	93	Erbringung von sonstigen Dienst- leistungen	45,53	45,53	1,00	38,48	42,92	1,12
58	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	100,00	100,00	1,00			

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Ausgabe 3/1998 und 8/2001

Tabelle I.16

**Einfluss der Gruppenbildung auf den Herfindahl-Index gemessen am Grund- bzw. Stammkapital
der kontrollierten Tochterunternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen (WZ 93)**

Deutschland 1998 und 2001

Lfd. Nr.	WZ 93	Wirtschaftsbereich	1998			2001		
			Unter- nehmen	einschl. Gruppen	Relation (e):(d)	Unter- nehmen	einschl. Gruppen	Relation (h):(g)
			X 1.000		Prozent	X 1.000		Prozent
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)
		Kontrollierte Tochterunternehmen insgesamt	2,05	8,09	3,94	2,68	9,04	3,38
1	01	Landwirtschaft, gewerbliche Jagd	940,09	940,09	1,00	104,52	105,45	1,01
2	05	Fischerei und Fischzucht				789,76	789,76	1,00
3	10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	267,22	407,90	1,53	384,63	388,10	1,01
4	11	Gew. v. Erdöl u. Erdgas, verbundene Dienstleistungen	162,62	177,66	1,09	166,78	204,00	1,22
5	12	Bergbau auf Uran- und Thoriumerze	427,54	437,53	1,02	429,40	439,48	1,02
6	13	Erzbergbau	736,34	736,34	1,00	889,93	889,93	1,00
7	14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonst. Bergbau	107,41	124,86	1,16	112,22	130,34	1,16
8	15	Ernährungsgewerbe	25,32	30,45	1,20	11,82	20,76	1,76
9	16	Tabakverarbeitung	268,73	297,16	1,11	320,74	343,66	1,07
10	17	Textilgewerbe	18,33	23,59	1,29	15,64	21,82	1,40
11	18	Bekleidungsgewerbe	82,91	89,40	1,08	57,92	63,97	1,10
12	19	Ledergewerbe	220,51	294,31	1,33	153,42	234,19	1,53
13	20	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	70,72	72,76	1,03	90,24	91,46	1,01
14	21	Papiergewerbe	29,26	47,73	1,63	24,57	39,31	1,60
15	22	Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung	33,45	59,87	1,79	13,77	30,36	2,21
16	23	Kokerei, Mineralölverarb., Spalt- und Brutstoffe	107,81	109,08	1,01	103,23	138,04	1,34
17	24	Chemische Industrie	49,75	87,68	1,76	45,78	64,84	1,42
18	25	Herstellung von Gummi- und Kunst- stoffwaren	30,33	38,94	1,28	25,66	33,63	1,31
19	26	Glasgewerbe, Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden	20,34	59,19	2,91	22,79	56,71	2,49
20	27	Metallerzeugung und -bearbeitung	39,33	109,89	2,79	36,10	139,62	3,87
21	28	Herstellung von Metallerzeugnissen	10,80	17,82	1,65	14,32	21,25	1,48
22	29	Maschinenbau	15,05	28,75	1,91	17,51	22,45	1,28
23	30	Herst. v. Büromaschinen, DV-Geräten u. -einrichtungen	310,37	316,09	1,02	232,57	235,07	1,01
24	31	Herst. v. Geräten der Elektrizitäts- erz., -verteilung u. ä.	60,23	68,68	1,14	46,30	56,09	1,21
25	32	Rundfunk-, Fernseh- und Nach- richtentechnik	200,53	220,59	1,10	171,50	234,81	1,37
26	33	Medizin-, Mess-, Steuer-, Rege- lungstechnik, Optik	37,57	40,04	1,07	33,63	40,92	1,22
27	34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	96,41	109,25	1,13	118,60	131,65	1,11
28	35	Sonstiger Fahrzeugbau	110,46	306,92	2,78	92,39	123,76	1,34

noch Tabelle I.16

Lfd. Nr.	WZ 93	Wirtschaftsbereich	1998			2001		
			Unter- nehmen	einschl. Gruppen	Relation (e):(d)	Unter- nehmen	einschl. Gruppen	Relation (h):(g)
			X 1.000		Prozent	X 1.000		Prozent
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)
29	36	Herst. v. Möbeln, Schmuck, sonsti- gen Erzeugnissen	20,32	29,14	1,43	15,90	18,08	1,14
30	37	Recycling	191,37	205,17	1,07	102,77	118,28	1,15
31	40	Energieversorgung	16,16	38,06	2,35	13,16	52,40	3,98
32	41	Wasserversorgung	46,47	46,47	1,00	58,62	58,76	1,00
33	45	Baugewerbe	123,04	129,59	1,05	19,39	24,39	1,26
34	50	Kfz Handel; Instandh. u. Reparatur von Kfz; Tankstellen	29,25	37,80	1,29	22,62	30,44	1,35
35	51	Handelsvermittlung und Großhandel (oh. Kfz)	19,29	21,93	1,14	13,87	16,70	1,20
36	52	Einzelhandel (oh. Kfz und Tankstel- len); Reparaturen	39,03	84,44	2,16	39,31	82,15	2,09
37	55	Gastgewerbe	47,66	68,16	1,43	69,82	83,49	1,20
38	60	Landverkehr; Transport in Rohrfern- leitungen	259,14	275,23	1,06	157,96	344,18	2,18
39	61	Schifffahrt	111,28	145,30	1,31	89,25	109,31	1,22
40	62	Luftfahrt	526,62	640,94	1,22	527,85	663,31	1,26
41	63	Hilfs- und Nebentätigkeiten f. d. Verkehr; -vermittlung	54,62	60,63	1,11	72,81	79,31	1,09
42	64	Nachrichtenübermittlung	586,21	905,25	1,54	587,43	684,20	1,16
43	65	Kreditgewerbe	16,87	26,08	1,55	29,57	40,05	1,35
44	66	Versicherungsgewerbe	23,02	47,14	2,05	18,97	57,67	3,04
45	67	Tätigkeiten f. d. Kredit- und Ver- sicherungsgewerbe	204,38	205,71	1,01	128,25	130,52	1,02
46	70	Grundstücks- und Wohnungswesen	7,98	18,35	2,30	7,19	17,84	2,48
47	71	Vermietung beweglicher Sachen oh. Personal	47,03	47,60	1,01	30,18	30,81	1,02
48	72	Datenverarbeitung und Datenbanken	78,56	106,28	1,35	96,50	180,67	1,87
49	73	Forschung und Entwicklung	87,42	91,01	1,04	66,95	70,09	1,05
50	74	Erbringung v. Dienstleistungen für Unternehmen	4,41	9,57	2,17	7,31	14,29	1,96
51	75	Öffentl. Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	175,67	176,31	1,00	98,83	99,12	1,00
52	80	Erziehung und Unterricht	291,48	293,45	1,01	168,82	173,19	1,03
53	85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozial- wesen	39,31	61,16	1,56	26,21	32,32	1,23
54	90	Abwasser-, Abfallbeseitigung, sonst. Entsorgung	46,10	90,67	1,97	56,60	82,03	1,45
55	91	Interessenvertretungen, religiöse Vereinigungen	484,09	485,42	1,00	417,69	419,12	1,00
56	92	Kultur, Sport und Unterhaltung	207,01	208,16	1,01	121,31	172,97	1,43
57	93	Erbringung von sonstigen Dienst- leistungen	119,04	119,59	1,00	87,27	98,24	1,13
58	99	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	1.000,00	1.000,00	1,00			

Quelle: Monopolkommission, Auswertungen nach Berechnungen von J. Kammerath, Datenquelle: Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformation GmbH, Ausgabe 3/1998 und 8/2001

Kapitel II

Ergebnisse der amtlichen Statistik zur Konzentration der Unternehmen und Betriebe

238. Die Monopolkommission verzichtet wie bereits im vorangegangenen Dreizehnten Hauptgutachten¹ auf eine Analyse der konzentrationsstatistischen Ergebnisse der amtlichen Statistik auf der Grundlage von Unternehmen im Sinne der jeweils kleinsten rechtlicher Einheiten. Die Kommission misst den Ergebnissen, wie erneut in Abschnitt 10 des Einleitungskapitels sowie in Kapitel I über den Einfluss der Beteiligungsnetze deutscher Unternehmen auf den Konzentrationsgrad dargelegt wurde, keine wettbewerblich relevante Aussagekraft zu. Diese ist erst gegeben, wenn die Ergebnisse für Unternehmen als rechtliche Einheiten im Zusammenhang mit der Verflechtung der Unternehmen zu Unternehmensgruppen als wirtschaftliche Entscheidungseinheiten in Beziehung gesetzt werden können.

239. Die konzeptionellen Bedenken der Monopolkommission, konzentrationsstatische Analysen allein auf Unternehmen im Sinne der kleinsten rechtlichen Einheiten zu stützen, bedeutet keine Kritik an den für die Aufbereitung dieser Daten verantwortlichen Fachabteilungen des Statistischen Bundesamtes. Die in großer wirtschaftssys-

tematischer Breite und Tiefe aufbereiteten Standarddatenlieferungen der Ergebnisse nach Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes, des Handels sowie der Ergebnisse der Produktionsstatistik erfolgten – wie auch in den Jahren zuvor – mit großer Zuverlässigkeit und Präzision. Die Monopolkommission hofft, die Qualität dieser Aufbereitungen auf dem Hintergrund der tatsächlichen Verflechtungen der einzelnen Unternehmen zu wirtschaftlichen Einheiten zukünftig voll ausschöpfen und unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten beurteilen zu können. Dieser Zeitpunkt ist jedoch noch nicht gegeben.

240. Um interessierten Nutzern der amtlichen Daten Gelegenheit zur Einsichtnahme zu geben, werden die Daten im Folgenden lediglich nachrichtlich wiedergegeben.

Die Erläuterungen zur Methodik und den Verfahren zur Berechnung der konzentrationsstatistischen Ergebnisse entsprechen denen im methodischen Teil des Anlagenbandes zum vorgegangenen Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission².

¹ Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen, Hauptgutachten 1998/1999, Baden-Baden 2000, Hauptband, Tz. 288 ff.

² Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen, a. a. O., Anlagenband, Tz. 1 ff.

Tabelle II.1

Konzentration der Unternehmen¹

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 –

Unternehmen, Umsatz, Beschäftigte, Investitionen, Census Value Added und Zahl der Betriebe der Unternehmen sowie Konzentrationsgrad und Anteile der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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	42	210,829	280,3	7,1	14,3	23,8	59,5	-	-
	2	Umsatz	10.381.051			72,8	93,4	96,8	99,3	-	-
	3	Beschäftigte	94.628			87,3	.	98,3	99,4	-	-
	4	Investitionen	1.182.667			79,3	96,8	97,9	99,6	-	-
	5	Value Added	3.769.815			.	91,1	96,0	98,8	-	-
	6	Betriebe	123			43,1	53,7	65,9	82,9	-	-
2	11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen										
	1	Unternehmen	11	291,940	148,7	27,3	54,5	90,9	-	-	-
	2	Umsatz	3.505.341			.	96,5	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	3.766			.	87,7	.	-	-	-
	4	Investitionen	430.654			.	94,4	.	-	-	-
	5	Value Added	1.896.515			.	95,4	.	-	-	-
	6	Betriebe	33			.	81,8	.	-	-	-
3	14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau										
	1	Unternehmen	416	11,677	196,4	0,7	1,4	2,4	6,0	12,0	24,0
	2	Umsatz	7.403.257			13,3	19,0	25,2	38,8	51,5	67,3
	3	Beschäftigte	25.140			9,8	17,1	.	31,8	43,0	58,0
	4	Investitionen	803.824			7,7	14,8	.	30,4	41,4	57,1
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	874			3,2	3,5	.	19,6	30,9	49,7
4	15 Ernährungsgewerbe										
	1	Unternehmen	5.119	2,947	375,3	0,1	0,1	0,2	0,5	1,0	2,0
	2	Umsatz	223.966.155			5,0	8,4	11,9	20,0	28,4	39,2
	3	Beschäftigte	586.783			3,0	5,1	6,4	9,6	13,7	20,4
	4	Investitionen	7.940.368			2,9	8,0	9,7	15,3	21,1	29,1
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	5.725			0,6	0,9	1,3	2,2	3,2	5,2
5	16 Tabakverarbeitung										
	1	Unternehmen	22	263,846	219,2	13,6	27,3	45,5	-	-	-
	2	Umsatz	32.720.739			83,5	95,9	.	-	-	-
	3	Beschäftigte	12.651			58,7	.	.	-	-	-
	4	Investitionen	348.271			86,3	91,3	.	-	-	-
	5	Value Added	25.954.188			84,0	96,4	.	-	-	-
	6	Betriebe	31			.	38,7	.	-	-	-

noch Tabelle II.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößen Unternehmen					
	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	1.067	3,761	173,6	0,3	0,6	0,9	2,3	4,7	9,4
	2	Umsatz	29.598.008			5,5	8,4	11,8	21,6	32,3	46,8
	3	Beschäftigte	121.116			.	5,1	6,9	15,8	24,2	36,1
	4	Investitionen	1.280.349			6,1	7,4	12,9	22,6	30,0	46,5
	5	Value Added	12.929.450			6,5	8,7	11,3	21,3	31,2	44,7
	6	Betriebe	1.153			0,7	.	1,8	3,6	.	12,7
7	18 Bekleidungsgewerbe										
	1	Unternehmen	612	10,215	229,2	0,5	1,0	1,6	4,1	8,2	16,3
	2	Umsatz	20.977.874			11,6	18,6	23,7	37,8	52,4	70,5
	3	Beschäftigte	70.945			7,0	13,2	16,4	25,0	37,6	51,4
	4	Investitionen	283.481			9,0	15,6	17,8	32,5	47,8	64,6
	5	Value Added	8.179.492			12,0	17,8	21,7	34,9	49,6	67,5
	6	Betriebe	698			1,4	.	3,7	6,6	.	19,9
8	19 Ledergewerbe										
	1	Unternehmen	235	21,263	199,9	1,3	2,6	4,3	10,6	21,3	42,6
	2	Umsatz	6.695.924			17,1	29,0	39,0	58,0	74,0	88,2
	3	Beschäftigte	24.109			8,1	.	20,0	37,9	56,6	75,0
	4	Investitionen	167.777			8,6	17,4	31,3	50,2	70,1	83,5
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	250			.	.	4,8	12,0	23,6	45,2
9	20 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)										
	1	Unternehmen	1.355	4,749	233,1	0,2	0,4	0,7	1,8	3,7	7,4
	2	Umsatz	31.271.937			6,1	9,8	14,6	27,0	38,6	51,8
	3	Beschäftigte	110.499			4,8	7,6	.	20,7	28,9	40,0
	4	Investitionen	1.639.192			7,8	11,7	28,3	35,1	51,4	62,5
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	1.445			1,2	1,6	2,0	3,8	6,2	10,6
10	21 Papiergewerbe										
	1	Unternehmen	861	8,209	246,3	0,3	0,7	1,2	2,9	5,8	11,6
	2	Umsatz	54.540.541			9,2	15,1	21,4	36,8	50,4	65,3
	3	Beschäftigte	149.053			6,8	11,4	15,5	26,0	37,0	51,1
	4	Investitionen	4.516.186			16,3	20,3	27,1	37,8	52,1	61,4
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	1.038			1,3	2,5	3,1	7,5	12,0	19,9
11	22 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern										
	1	Unternehmen	2.575	4,835	338,4	0,1	0,2	0,4	1,0	1,9	3,9
	2	Umsatz	81.447.682			8,4	11,5	14,6	22,9	31,7	42,6
	3	Beschäftigte	267.526			5,0	6,0	8,2	13,8	21,2	30,2
	4	Investitionen	3.815.537			6,8	8,0	11,2	18,6	27,2	35,9
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	2.714			.	.	0,6	1,5	2,7	4,8

noch Tabelle II.1

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen						
	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	153,947	246,6	6,5	13,0	21,7	54,3	-	-
	2	Umsatz	115.019.699			59,3	85,7	96,7	99,5	-	-
	3	Beschäftigte	20.545			29,9	49,7	68,1	91,7	-	-
	4	Investitionen	1.140.397			47,7	63,4	87,6	96,9	-	-
	5	Value Added	.			.	.	.	.	-	-
	6	Betriebe	79			11,4	31,6	40,5	.	-	-
13	24 Chemische Industrie										
	1	Unternehmen	1.287	21,425	515,5	0,2	0,5	0,8	1,9	3,9	7,8
	2	Umsatz	245.223.460			21,0	29,3	35,3	48,3	59,1	70,8
	3	Beschäftigte	491.450			20,4	25,1	29,7	43,7	53,0	63,9
	4	Investitionen	13.440.488			21,4	23,9	28,2	45,8	62,0	73,0
	5	Value Added	120.190.597			22,2	30,4	37,2	50,6	60,4	71,2
	6	Betriebe	1.704			1,3	2,3	3,8	7,3	11,3	17,6
14	25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren										
	1	Unternehmen	2.628	4,178	315,9	0,1	0,2	0,4	1,0	1,9	3,8
	2	Umsatz	95.614.066			7,4	11,4	15,0	23,9	33,0	43,9
	3	Beschäftigte	349.857			5,1	8,4	11,3	17,9	26,0	35,9
	4	Investitionen	4.975.769			6,7	11,2	13,8	21,9	30,8	40,1
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	2.970			0,5	1,0	1,4	2,4	4,2	7,5
15	26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden										
	1	Unternehmen	2.000	3,259	234,9	0,1	0,3	0,5	1,2	2,5	5,0
	2	Umsatz	70.330.852			4,4	8,0	12,2	22,3	32,2	44,1
	3	Beschäftigte	247.313			3,8	5,8	9,5	17,3	25,5	36,8
	4	Investitionen	4.149.079			5,3	9,1	13,1	23,9	32,2	42,6
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	3.319			0,6	1,9	2,4	5,1	8,5	17,5
16	27 Metallerzeugung und -bearbeitung										
	1	Unternehmen	915	18,697	401,3	0,3	0,7	1,1	2,7	5,5	10,9
	2	Umsatz	96.852.035			16,9	24,4	31,6	46,8	59,4	72,6
	3	Beschäftigte	259.034			13,3	16,8	23,5	38,5	49,6	.
	4	Investitionen	5.871.025			.	31,3	40,5	55,3	64,2	74,4
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	1.055			1,4	2,6	3,2	6,2	10,7	17,2
17	28 Herstellung von Metallerzeugnissen										
	1	Unternehmen	6.041	1,448	278,4	-	0,1	0,2	0,4	0,8	1,7
	2	Umsatz	139.639.504			3,4	5,5	7,8	13,6	19,9	28,0
	3	Beschäftigte	594.362			2,2	3,7	5,2	9,0	.	19,8
	4	Investitionen	6.934.299			2,4	3,4	6,5	9,7	17,3	25,0
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	6.938			0,2	0,4	0,6	1,0	1,8	3,0

noch Tabelle II.1

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen						
	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	5.844	2,679	382,9	0,1	0,1	0,2	0,4	0,9	1,7
	2	Umsatz	276.997.399			5,6	8,5	11,4	18,9	26,8	36,1
	3	Beschäftigte	983.092			4,0	6,2	8,6	14,4	20,5	27,4
	4	Investitionen	9.394.211			6,5	9,5	12,7	18,6	24,2	33,0
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	6.695			0,9	1,2	1,4	2,9	4,0	5,7
19 30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen											
	1	Unternehmen	163	141,394	469,5	1,8	3,7	6,1	15,3	30,7	61,3
	2	Umsatz	31.705.774			53,6	68,2	78,9	89,0	94,7	98,6
	3	Beschäftigte	44.142			24,2	.	53,3	69,4	81,2	93,7
	4	Investitionen	1.269.373			.	.	.	90,6	94,2	98,9
	5	Value Added	11.520.596			46,4	63,8	75,4	85,0	92,1	97,9
	6	Betriebe	186			2,2	.	.	21,0	35,5	64,5
20 31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.											
	1	Unternehmen	1.909	169,424	1.795,6	0,2	0,3	0,5	1,3	2,6	5,2
	2	Umsatz	157.235.046			.	.	50,0	57,0	63,1	70,7
	3	Beschäftigte	473.848			.	.	36,7	43,2	49,3	57,0
	4	Investitionen	5.027.081			.	.	34,9	43,5	52,4	61,9
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	2.394			5,0	.	6,7	9,6	11,8	15,0
21 32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik											
	1	Unternehmen	486	49,675	481,1	0,6	1,2	2,1	5,1	10,3	20,6
	2	Umsatz	68.088.152			31,0	50,5	59,8	73,2	82,8	90,9
	3	Beschäftigte	152.804			16,1	35,8	41,3	54,4	66,2	79,3
	4	Investitionen	3.565.481			22,8	32,9	37,4	58,0	68,1	76,3
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	651			3,1	11,7	13,1	.	27,5	37,0
22 33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik											
	1	Unternehmen	1.857	8,377	381,5	0,2	0,3	0,5	1,3	2,7	5,4
	2	Umsatz	51.879.641			11,2	17,2	22,8	34,2	43,7	55,4
	3	Beschäftigte	214.470			9,1	12,8	17,4	.	34,3	44,9
	4	Investitionen	1.813.158			10,4	15,4	18,5	37,3	44,8	55,5
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	2.099			0,7	1,0	1,5	3,1	5,2	8,7
23 34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen											
	1	Unternehmen	885	101,882	944,3	0,3	0,7	1,1	2,8	5,6	11,3
	2	Umsatz	432.522.187			48,4	69,4	78,6	85,4	90,0	93,7
	3	Beschäftigte	817.263			40,3	58,5	66,9	75,3	81,4	87,0
	4	Investitionen	17.643.940			44,6	67,9	77,6	82,7	87,6	91,6
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	1.138			2,7	5,8	7,1	11,0	16,5	24,8

noch Tabelle II.1

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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	289	50,655	369,3	1,0	2,1	3,5	8,7	17,3	34,6
	2	Umsatz	44.902.603			31,8	47,9	58,1	76,8	87,7	95,4
	3	Beschäftigte	130.615			29,4	40,3	49,6	.	81,2	91,1
	4	Investitionen	1.332.124			41,2	54,8	59,9	74,6	83,8	93,3
	5	Value Added	21.469.241			34,5	49,7	60,5	76,6	87,7	94,9
	6	Betriebe	356			7,3	9,8	12,6	19,7	28,1	44,9
25 36 Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen											
	1	Unternehmen	1.913	5,036	293,8	0,2	0,3	0,5	1,3	2,6	5,2
	2	Umsatz	55.504.785			7,8	11,1	14,5	23,2	32,6	43,8
	3	Beschäftigte	218.763			3,1	5,3	8,1	13,6	21,4	31,1
	4	Investitionen	1.885.554			4,1	7,6	8,9	16,2	25,6	39,5
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	2.058			.	0,8	1,3	2,3	4,4	7,8
26 37 Recycling											
	1	Unternehmen	114	93,771	311,3	2,6	5,3	8,8	21,9	43,9	87,7
	2	Umsatz	3.023.677			.	49,6	.	73,3	87,6	99,1
	3	Beschäftigte	7.141			.	21,8	.	45,5	66,4	93,8
	4	Investitionen	205.674			.	12,9	.	30,3	48,2	64,9
	5	Value Added	1.004.316			.	28,1	.	55,0	78,3	98,2
	6	Betriebe	159			.	13,2	.	37,1	56,6	.
27 Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C und D)											
	1	Unternehmen	38.692	-	-	-	-	-	0,1	0,1	0,3
	2	Umsatz	2.387.047.387			9,7	14,0	18,3	25,5	30,4	35,6
	3	Beschäftigte	6.470.915			6,2	8,9	10,2	13,2	16,0	20,9
	4	Investitionen	101.055.960			7,0	10,8	14,4	20,7	24,3	29,8
	5	Value Added	.			.	.	.	.	.	.
	6	Betriebe	45.885			0,3	0,4	0,4	0,6	1,1	1,6
28 45 Baugewerbe (Abschnitt F)											
	1	Unternehmen	20.639	1,490	545,5	-	-	-	0,1	0,2	0,5
	2	Umsatz	225.526.055			4,8	6,8	9,1	13,8	17,7	22,3
	3	Beschäftigte	1.126.580			1,7	2,8	3,8	6,7	9,4	12,2
	4	Investitionen	5.853.317			2,0	2,8	3,7	6,5	10,6	15,4
	5	Value Added	-			-	-	-	-	-	-
	6	Betriebe	-			-	-	-	-	-	-

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Referat IV C 1, Ergebnisse der Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 27. März 2002

Tabelle II.2

Konzentration der Anbieter¹

nach zweistelligen Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden
sowie im Verarbeitenden Gewerbe – GP Abschnitte C und D –

Anbieter, Wert der zum Absatz bestimmten Produktion sowie Konzentrationsgrad und Anteile
der größten Anbieter gemessen am Produktionswert

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Anbieter					
	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	43	218,021	289,4	6,98	13,95	23,26	58,14	-	-
	2	Produktion	7.189.352			75,75	90,80	95,54	99,05	-	-
2	11 Erdöl und Erdgas; Dienstleistungen bei der Gewinnung von Erdöl und Erdgas										
	1	Anbieter	18	633,931	322,7	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	2	Produktion	2.628.265			87,69	95,62	99,12	-	-	-
3	13 Erze										
	1	Anbieter	1	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	Produktion	.			-	-	-	-	-	-
4	14 Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse										
	1	Anbieter	980	8,731	274,9	0,31	0,61	1,02	2,55	5,10	10,20
	2	Produktion	7.492.275			10,55	14,82	19,67	30,55	40,19	52,22
5	15 Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes										
	1	Anbieter	5.637	2,823	386,2	0,05	0,11	0,18	0,44	0,89	1,77
	2	Produktion	187.896.728			5,12	8,56	11,79	19,58	27,55	37,68
6	16 Tabakerzeugnisse										
	1	Anbieter	22	287,192	230,6	13,64	27,27	45,45	-	-	-
	2	Produktion	8.750.443			87,44	94,33	98,49	-	-	-
7	17 Textilien										
	1	Anbieter	1.353	3,317	186,8	0,22	0,44	0,74	1,85	3,70	7,39
	2	Produktion	25.027.477			4,78	7,52	10,59	19,25	29,27	43,86
8	18 Bekleidung										
	1	Anbieter	693	9,062	229,8	0,43	0,87	1,44	3,61	7,22	14,43
	2	Produktion	7.156.685			8,60	15,40	21,95	38,94	55,45	72,01
9	19 Leder und Lederwaren										
	1	Anbieter	307	14,648	187,0	0,98	1,95	3,26	8,14	16,29	32,57
	2	Produktion	4.041.488			13,58	21,64	30,08	48,28	66,78	84,35
10	20 Holz und Holzwaren, Kork und Korkwaren, Flecht- und Korbmacherwaren (ohne Möbel)										
	1	Anbieter	2.235	4,231	290,8	0,13	0,27	0,45	1,12	2,24	4,47
	2	Produktion	29.358.846			6,24	10,00	14,41	25,43	36,30	48,30

noch Tabelle II.2

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Anbieter						
	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
11	21 Papier										
	1	Anbieter	1.024	8,019	268,5	0,29	0,59	0,98	2,44	4,88	9,77
	2	Produktion	46.169.620			9,55	14,73	20,94	34,92	48,77	63,83
12	22 Verlags- und Druckerzeugnisse, bespielte Ton-, Bild- und Datenträger										
	1	Anbieter	2.904	4,364	341,7	0,10	0,21	0,34	0,86	1,72	3,44
	2	Produktion	78.450.937			7,74	10,42	13,35	21,46	29,84	40,78
13	23 Kokereierzeugnisse, Mineralölerzeugnisse, Spalt- und Brutstoffe										
	1	Anbieter	85	105,501	282,3	3,53	7,06	11,76	29,41	58,82	-
	2	Produktion	22.310.657			49,14	67,34	77,26	95,31	99,22	-
14	24 Chemische Erzeugnisse										
	1	Anbieter	1.620	19,166	548,2	0,19	0,37	0,62	1,54	3,09	6,17
	2	Produktion	177.399.946			19,45	26,10	31,86	43,00	53,82	66,16
15	25 Gummi- und Kunststoffwaren										
	1	Anbieter	3.531	2,720	293,3	0,08	0,17	0,28	0,71	1,42	2,83
	2	Produktion	82.843.752			5,50	8,38	11,18	18,15	26,27	36,64
16	26 Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden										
	1	Anbieter	2.620	2,660	244,3	0,11	0,23	0,38	0,95	1,91	3,82
	2	Produktion	59.431.089			4,05	7,22	10,65	19,90	28,69	39,26
17	27 Eisen- und Stahlerzeugnisse; NE-Metalle und -erzeugnisse										
	1	Anbieter	1.266	16,827	450,6	0,24	0,47	0,79	1,97	3,95	7,90
	2	Produktion	88.295.208			15,75	22,70	29,05	44,06	56,01	69,08
18	28 Metallerzeugnisse										
	1	Anbieter	7.667	0,920	246,0	0,04	0,08	0,13	0,33	0,65	1,30
	2	Produktion	121.574.164			1,93	3,55	5,37	10,16	15,33	22,29
19	29 Maschinen										
	1	Anbieter	7.410	2,199	391,1	0,04	0,08	0,13	0,34	0,67	1,35
	2	Produktion	239.408.973			4,72	7,79	10,65	17,15	24,47	33,37
20	30 Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen										
	1	Anbieter	261	82,074	451,9	1,15	2,30	3,83	9,58	19,16	38,31
	2	Produktion	21.153.642			44,12	61,66	73,43	85,54	91,81	96,99
21	31 Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung										
	1	Anbieter	2.554	19,842	704,8	0,12	0,23	0,39	0,98	1,96	3,92
	2	Produktion	94.913.052			18,46	22,25	26,18	35,28	43,89	54,68
22	32 Nachrichtentechnik, Rundfunk- und Fernsehgeräte sowie elektronische Bauelemente										
	1	Anbieter	661	50,237	567,5	0,45	0,91	1,51	3,78	7,56	15,13
	2	Produktion	45.287.378			31,99	41,90	50,26	65,49	76,85	87,13

noch Tabelle II.2

Nr.	Merkmal		Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Anbieter						
	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
23	33 Medizin-, meß-, steuerungs-, regelungstechnische und optische Erzeugnisse; Uhren										
	1	Anbieter	2.573	8,518	457,4	0,12	0,23	0,39	0,97	1,94	3,89
	2	Produktion	47.978.366			11,69	17,41	22,37	32,41	42,08	52,83
24	34 Kraftwagen und Kraftwagenteile										
	1	Anbieter	1.248	88,746	1.047,6	0,24	0,48	0,80	2,00	4,01	8,01
	2	Produktion	320.129.371			45,56	65,49	73,65	81,15	86,65	91,04
25	35 Sonstige Fahrzeuge										
	1	Anbieter	426	47,715	439,6	0,70	1,41	2,35	5,87	11,74	23,47
	2	Produktion	33.288.924			31,93	43,87	54,22	73,17	85,03	93,19
26	36 Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte, Spielwaren und sonstige Erzeugnisse										
	1	Anbieter	2.534	3,185	265,9	0,12	0,24	0,39	0,99	1,97	3,95
	2	Produktion	50.904.474			5,33	8,28	11,44	20,47	30,48	42,14
27	37 Sekundärrohstoffe										
	1	Anbieter	164	50,664	270,3	1,83	3,66	6,10	15,24	30,49	60,98
	2	Produktion	2.083.939			33,92	48,02	55,48	72,59	85,55	97,29

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der Konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Referat IV A 5, Ergebnisse der Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. März 2002

Tabelle II.3

Konzentration der Unternehmen und Konzentration der Anbieter¹

nach zweistelligen Wirtschafts- und Güterabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden sowie im Verarbeitenden Gewerbe – WZ Abschnitte C und D –

Unternehmen und Umsatz, Anbieter und Wert der zum Absatz bestimmten Produktion, Konzentrationsgrad und Anteile der größten Unternehmen gemessen am Umsatz sowie Konzentrationsgrad und Anteile der größten Anbieter gemessen am Produktionswert

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen / Anbieter					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
1	10 Kohlenbergbau, Torfgewinnung										
	1	Unternehmen Anzahl	42	210,829	280,3	7,10	14,30	23,80	59,50	-	-
	2	Anbieter Anzahl	43	218,021	289,4	6,98	13,95	23,26	58,14	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen %	102,381	103,411	103,258	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	10.381			72,80	93,40	96,80	99,30	-	-
	5	Produktion Mio. DM	7.189			75,75	90,80	95,54	99,05	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	69,255			104,05	97,21	98,70	99,74		
2	11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen										
	1	Unternehmen Anzahl	11	291,940	148,7	27,30	54,50	90,90	-	-	-
	2	Anbieter Anzahl	18	633,931	322,7	16,67	33,33	55,56	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen %	163,636	217,145	216,977	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	3.505			-	96,50	-	-	-	-
	5	Produktion Mio. DM	2.628			87,69	95,62	99,12	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	74,979				99,09				
3	14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau										
	1	Unternehmen Anzahl	416	11,677	196,4	0,70	1,40	2,40	6,00	12,00	24,00
	2	Anbieter Anzahl	980	8,731	274,9	0,31	0,61	1,02	2,55	5,10	10,20
	3	Anbieter/Unternehmen %	235,577	74,769	139,955	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	7.403			13,30	19,00	25,20	38,80	51,50	67,30
	5	Produktion Mio. DM	7.492			10,55	14,82	19,67	30,55	40,19	52,22
	6	Produktion/Umsatz %	101,202			79,29	77,98	78,06	78,75	78,04	77,59
4	15 Ernährungsgewerbe										
	1	Unternehmen Anzahl	5.119	2,947	375,3	0,10	0,10	0,20	0,50	1,00	2,00
	2	Anbieter Anzahl	5.637	2,823	386,2	0,05	0,11	0,18	0,44	0,89	1,77
	3	Anbieter/Unternehmen %	110,119	95,791	102,895	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	223.966			5,00	8,40	11,90	20,00	28,40	39,20
	5	Produktion Mio. DM	187.897			5,12	8,56	11,79	19,58	27,55	37,68
	6	Produktion/Umsatz %	83,895			102,40	101,87	99,04	97,88	97,02	96,12
5	16 Tabakverarbeitung										
	1	Unternehmen Anzahl	22	263,846	219,2	13,60	27,30	45,50	-	-	-
	2	Anbieter Anzahl	22	287,192	230,6	13,64	27,27	45,45	-	-	-
	3	Anbieter/Unternehmen %	100,000	108,849	105,209	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	32.721			83,50	95,90	-	-	-	-
	5	Produktion Mio. DM	8.750			87,44	94,33	98,49	-	-	-
	6	Produktion/Umsatz %	26,743			104,72	98,36				

noch Tabelle II.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen / Anbieter					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
617 Textilgewerbe											
	1	Unternehmen Anzahl	1.067	3,761	173,6	0,30	0,60	0,90	2,30	4,70	9,40
	2	Anbieter Anzahl	1.353	3,317	186,8	0,22	0,44	0,74	1,85	3,70	7,39
	3	Anbieter/Unternehmen %	126,804	88,191	107,590	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	29.598			5,50	8,40	11,80	21,60	32,30	46,80
	5	Produktion Mio. DM	25.027			4,78	7,52	10,59	19,25	29,27	43,86
	6	Produktion/Umsatz %	84,558			86,92	89,52	89,73	89,12	90,63	93,71
718 Bekleidungsgewerbe											
	1	Unternehmen Anzahl	612	10,215	229,2	0,50	1,00	1,60	4,10	8,20	16,30
	2	Anbieter Anzahl	693	9,062	229,8	0,43	0,87	1,44	3,61	7,22	14,43
	3	Anbieter/Unternehmen %	113,235	88,711	100,269	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	20.978			11,60	18,60	23,70	37,80	52,40	70,50
	5	Produktion Mio. DM	7.157			8,60	15,40	21,95	38,94	55,45	72,01
	6	Produktion/Umsatz %	34,115			74,12	82,80	92,63	103,02	105,83	102,14
819 Ledergewerbe											
	1	Unternehmen Anzahl	235	21,263	199,9	1,30	2,60	4,30	10,60	21,30	42,60
	2	Anbieter Anzahl	307	14,648	187,0	0,98	1,95	3,26	8,14	16,29	32,57
	3	Anbieter/Unternehmen %	130,638	68,889	93,538	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	6.696			17,10	29,00	39,00	58,00	74,00	88,20
	5	Produktion Mio. DM	4.041			13,58	21,64	30,08	48,28	66,78	84,35
	6	Produktion/Umsatz %	60,357			79,44	74,63	77,13	83,23	90,24	95,64
920 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)											
	1	Unternehmen Anzahl	1.355	4,749	233,1	0,20	0,40	0,70	1,80	3,70	7,40
	2	Anbieter Anzahl	2.235	4,231	290,8	0,13	0,27	0,45	1,12	2,24	4,47
	3	Anbieter/Unternehmen %	164,945	89,080	124,727	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	31.272			6,10	9,80	14,60	27,00	38,60	51,80
	5	Produktion Mio. DM	29.359			6,24	10,00	14,41	25,43	36,30	48,30
	6	Produktion/Umsatz %	93,882			102,28	102,04	98,72	94,19	94,05	93,24
1021 Papiergewerbe											
	1	Unternehmen Anzahl	861	8,209	246,3	0,30	0,70	1,20	2,90	5,80	11,60
	2	Anbieter Anzahl	1.024	8,019	268,5	0,29	0,59	0,98	2,44	4,88	9,77
	3	Anbieter/Unternehmen %	118,931	97,694	109,021	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	54.541			9,20	15,10	21,40	36,80	50,40	65,30
	5	Produktion Mio. DM	46.170			9,55	14,73	20,94	34,92	48,77	63,83
	6	Produktion/Umsatz %	84,652			103,76	97,53	97,85	94,88	96,76	97,75
1122 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern											
	1	Unternehmen Anzahl	2.575	4,835	338,4	0,10	0,20	0,40	1,00	1,90	3,90
	2	Anbieter Anzahl	2.904	4,364	341,7	0,10	0,21	0,34	0,86	1,72	3,44
	3	Anbieter/Unternehmen %	112,777	90,257	100,968	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz Mio. DM	81.448			8,40	11,50	14,60	22,90	31,70	42,60
	5	Produktion Mio. DM	78.451			7,74	10,42	13,35	21,46	29,84	40,78
	6	Produktion/Umsatz %	96,321			92,12	90,63	91,47	93,73	94,13	95,72

noch Tabelle II.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen / Anbieter						
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
				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	Anzahl	46	153,947	246,6	6,50	13,00	21,70	54,30	-	-
	2	Anbieter	Anzahl	85	105,501	282,3	3,53	7,06	11,76	29,41	58,82	-
	3	Anbieter/Unternehmen	%	184,783	68,530	114,460	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	115.020			59,30	85,70	96,70	99,50	-	-
	5	Produktion	Mio. DM	22.311			49,14	67,34	77,26	95,31	99,22	-
	6	Produktion/Umsatz	%	19,397			82,87	78,58	79,90	95,78		
13 24 Chemische Industrie												
	1	Unternehmen	Anzahl	1.287	21,425	515,5	0,20	0,50	0,80	1,90	3,90	7,80
	2	Anbieter	Anzahl	1.620	19,166	548,2	0,19	0,37	0,62	1,54	3,09	6,17
	3	Anbieter/Unternehmen	%	125,874	89,455	106,337	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	245.223			21,00	29,30	35,30	48,30	59,10	70,80
	5	Produktion	Mio. DM	177.400			19,45	26,10	31,86	43,00	53,82	66,16
	6	Produktion/Umsatz	%	72,342			92,64	89,07	90,24	89,03	91,06	93,45
14 25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren												
	1	Unternehmen	Anzahl	2.628	4,178	315,9	0,10	0,20	0,40	1,00	1,90	3,80
	2	Anbieter	Anzahl	3.531	2,720	293,3	0,08	0,17	0,28	0,71	1,42	2,83
	3	Anbieter/Unternehmen	%	134,361	65,100	92,851	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	95.614			7,40	11,40	15,00	23,90	33,00	43,90
	5	Produktion	Mio. DM	82.844			5,50	8,38	11,18	18,15	26,27	36,64
	6	Produktion/Umsatz	%	86,644			74,35	73,49	74,56	75,92	79,62	83,45
15 26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden												
	1	Unternehmen	Anzahl	2.000	3,259	234,9	0,10	0,30	0,50	1,20	2,50	5,00
	2	Anbieter	Anzahl	2.620	2,660	244,3	0,11	0,23	0,38	0,95	1,91	3,82
	3	Anbieter/Unternehmen	%	131,000	81,615	104,004	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	70.331			4,40	8,00	12,20	22,30	32,20	44,10
	5	Produktion	Mio. DM	59.431			4,05	7,22	10,65	19,90	28,69	39,26
	6	Produktion/Umsatz	%	84,502			91,95	90,25	87,29	89,24	89,10	89,02
16 27 Metallherzeugung und -bearbeitung												
	1	Unternehmen	Anzahl	915	18,697	401,3	0,30	0,70	1,10	2,70	5,50	10,90
	2	Anbieter	Anzahl	1.266	16,827	450,6	0,24	0,47	0,79	1,97	3,95	7,90
	3	Anbieter/Unternehmen	%	138,361	89,999	112,270	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	96.852			16,90	24,40	31,60	46,80	59,40	72,60
	5	Produktion	Mio. DM	88.295			15,75	22,70	29,05	44,06	56,01	69,08
	6	Produktion/Umsatz	%	91,165			93,19	93,03	91,95	94,14	94,29	95,15
17 28 Herstellung von Metallzeugnissen												
	1	Unternehmen	Anzahl	6.041	1,448	278,4	-	0,10	0,20	0,40	0,80	1,70
	2	Anbieter	Anzahl	7.667	0,920	246,0	0,04	0,08	0,13	0,33	0,65	1,30
	3	Anbieter/Unternehmen	%	126,916	63,502	88,369	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	139.640			3,40	5,50	7,80	13,60	19,90	28,00
	5	Produktion	Mio. DM	121.574			1,93	3,55	5,37	10,16	15,33	22,29
	6	Produktion/Umsatz	%	87,063			56,76	64,47	68,79	74,70	77,05	79,61

noch Tabelle II.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen / Anbieter						
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100	
				x 1000	x 100	Prozent						
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	
18	29 Maschinenbau											
	1	Unternehmen	Anzahl	5.844	2,679	382,9	0,10	0,10	0,20	0,40	0,90	1,70
	2	Anbieter	Anzahl	7.410	2,199	391,1	0,04	0,08	0,13	0,34	0,67	1,35
	3	Anbieter/Unternehmen	%	126,797	82,080	102,153	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	276.997			5,60	8,50	11,40	18,90	26,80	36,10
	5	Produktion	Mio. DM	239.409			4,72	7,79	10,65	17,15	24,47	33,37
	6	Produktion/Umsatz	%	86,430			84,27	91,63	93,39	90,75	91,29	92,44
19	30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen											
	1	Unternehmen	Anzahl	163	141,394	469,5	1,80	3,70	6,10	15,30	30,70	61,30
	2	Anbieter	Anzahl	261	82,074	451,9	1,15	2,30	3,83	9,58	19,16	38,31
	3	Anbieter/Unternehmen	%	160,123	58,046	96,242	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	31.706			53,60	68,20	78,90	89,00	94,70	98,60
	5	Produktion	Mio. DM	21.154			44,12	61,66	73,43	85,54	91,81	96,99
	6	Produktion/Umsatz	%	66,719			82,32	90,41	93,07	96,11	96,94	98,36
20	31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.											
	1	Unternehmen	Anzahl	1.909	169,424	1.795,6	0,20	0,30	0,50	1,30	2,60	5,20
	2	Anbieter	Anzahl	2.554	19,842	704,8	0,12	0,23	0,39	0,98	1,96	3,92
	3	Anbieter/Unternehmen	%	133,787	11,711	39,251	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	157.235			.	.	50,00	57,00	63,10	70,70
	5	Produktion	Mio. DM	94.913			18,46	22,25	26,18	35,28	43,89	54,68
	6	Produktion/Umsatz	%	60,364					52,35	61,89	69,55	77,34
21	32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik											
	1	Unternehmen	Anzahl	486	49,675	481,1	0,60	1,20	2,10	5,10	10,30	20,60
	2	Anbieter	Anzahl	661	50,237	567,5	0,45	0,91	1,51	3,78	7,56	15,13
	3	Anbieter/Unternehmen	%	136,008	101,133	117,971	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	68.088			31,00	50,50	59,80	73,20	82,80	90,90
	5	Produktion	Mio. DM	45.287			31,99	41,90	50,26	65,49	76,85	87,13
	6	Produktion/Umsatz	%	66,513			103,20	82,97	84,05	89,46	92,81	95,86
22	33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik											
	1	Unternehmen	Anzahl	1.857	8,377	381,5	0,20	0,30	0,50	1,30	2,70	5,40
	2	Anbieter	Anzahl	2.573	8,518	457,4	0,12	0,23	0,39	0,97	1,94	3,89
	3	Anbieter/Unternehmen	%	138,557	101,685	119,875	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	51.880			11,20	17,20	22,80	34,20	43,70	55,40
	5	Produktion	Mio. DM	47.978			11,69	17,41	22,37	32,41	42,08	52,83
	6	Produktion/Umsatz	%	92,480			104,39	101,24	98,11	94,75	96,30	95,37
23	34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen											
	1	Unternehmen	Anzahl	885	101,882	944,3	0,30	0,70	1,10	2,80	5,60	11,30
	2	Anbieter	Anzahl	1.248	88,746	1.047,6	0,24	0,48	0,80	2,00	4,01	8,01
	3	Anbieter/Unternehmen	%	141,017	87,107	110,947	-	-	-	-	-	-
	4	Umsatz	Mio. DM	432.522			48,40	69,40	78,60	85,40	90,00	93,70
	5	Produktion	Mio. DM	320.129			45,56	65,49	73,65	81,15	86,65	91,04
	6	Produktion/Umsatz	%	74,015			94,13	94,37	93,71	95,02	96,28	97,16

noch Tabelle II.3

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen / Anbieter					
	Bezeichnung		Betrag	Herfindahl- Index	Variations- Koeffizient	3	6	10	25	50	100
				x 1000	x 100	Prozent					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
24											

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der Konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Referat IV A 5, Ergebnisse der Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 15. März 2002; Referat IV C 1, Ergebnisse der Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 27. März 2002

Tabelle II.4

Konzentration der Betriebe¹

nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen im Bergbau, in der Gewinnung von Steinen und Erden
sowie im Verarbeitenden Gewerbe – WZ Abschnitte C und D –

Betriebe, Beschäftigte, Investitionen und Anteile der jeweils größten Betriebe
gemessen an der Zahl der Beschäftigten

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... beschäftigungsstärksten Betriebe					
	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	121	2,50	5,00	8,30	20,70	41,30	82,60
	2	Beschäftigte	93.320	15,00	28,50	44,90	80,40	95,10	99,70
	2	Investitionen	1.197.129	10,00	16,90	39,20	56,10	95,30	99,50
2	11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen								
	1	Betriebe	51	5,90	11,80	19,60	49,00	98,00	-
	2	Beschäftigte	5.383	35,60	.	68,30	94,80	100,00	-
	2	Investitionen	327.359	3,90	.	19,90	.	100,00	-
3	14 Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau								
	1	Betriebe	946	0,30	0,60	1,10	2,60	5,30	10,60
	2	Beschäftigte	25.011	6,80	11,50	.	.	32,10	44,10
	2	Investitionen	772.856	6,80	9,50	.	.	24,30	37,30
4	15 Ernährungsgewerbe								
	1	Betriebe	5.776	0,10	0,10	0,20	0,40	0,90	1,70
	2	Beschäftigte	551.542	1,40	2,30	3,30	6,40	10,40	16,50
	2	Investitionen	7.582.489	2,10	2,30	3,40	7,10	10,90	17,00
5	16 Tabakverarbeitung								
	1	Betriebe	31	9,70	19,40	32,30	80,60	-	-
	2	Beschäftigte	12.223	.	55,70	.	98,10	-	-
	2	Investitionen	348.271	.	80,00	.	99,80	-	-
6	17 Textilgewerbe								
	1	Betriebe	1.169	0,30	0,50	0,90	2,10	4,30	8,60
	2	Beschäftigte	121.963	2,80	4,80	7,10	.	22,50	34,90
	2	Investitionen	1.262.428	3,10	4,00	6,40	.	26,90	38,70
7	18 Bekleidungsgewerbe								
	1	Betriebe	699	0,40	0,90	1,40	3,60	7,20	14,30
	2	Beschäftigte	71.095	5,60	.	14,00	25,10	36,60	51,60
	2	Investitionen	281.460	.	.	15,10	26,00	40,80	55,30
8	19 Ledergewerbe								
	1	Betriebe	255	1,20	2,40	3,90	9,80	19,60	39,20
	2	Beschäftigte	26.254	10,10	16,70	23,80	42,40	58,40	76,80
	2	Investitionen	240.104	.	34,90	40,10	61,00	75,60	84,20

noch Tabelle II.4

Nr.	Merkmal		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... beschäftigungsstärksten Betriebe						
	Bezeichnung		Betrag	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Tsd. DM	Prozent					
a	b	c	d	g	h	i	j	k	l
9	20 Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)								
	1	Betriebe	1.465	0,20	0,40	0,70	1,70	3,40	6,80
	2	Beschäftigte	108.751	.	.	8,80	16,30	24,70	.
	2	Investitionen	1.615.245	.	.	6,00	24,50	36,60	.
10	21 Papiergewerbe								
	1	Betriebe	1.024	0,30	0,60	1,00	2,40	4,90	9,80
	2	Beschäftigte	146.358	3,90	7,00	10,40	18,60	28,10	41,00
	2	Investitionen	4.430.087	7,10	10,90	13,50	28,60	34,40	55,40
11	22 Verlagsgewerbe, Druckgewerbe, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern								
	1	Betriebe	2.731	0,10	0,20	0,40	0,90	1,80	3,70
	2	Beschäftigte	262.689	2,60	4,80	7,00	13,20	20,60	29,90
	2	Investitionen	3.740.038	2,40	5,20	7,00	14,10	20,40	34,30
12	23 Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen								
	1	Betriebe	76	3,90	7,90	13,20	32,90	65,80	-
	2	Beschäftigte	20.727	.	29,70	42,60	73,60	93,10	-
	2	Investitionen	990.982	.	.	53,10	79,30	90,40	-
13	24 Chemische Industrie								
	1	Betriebe	1.743	0,20	0,30	0,60	1,40	2,90	5,70
	2	Beschäftigte	481.708	15,90	20,30	25,00	34,10	42,70	53,30
	2	Investitionen	13.568.714	12,50	18,90	23,60	33,80	44,60	54,60
14	25 Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren								
	1	Betriebe	3.004	0,10	0,20	0,30	0,80	1,70	3,30
	2	Beschäftigte	354.410	2,20	3,90	6,00	12,20	19,60	28,80
	2	Investitionen	5.019.259	2,50	4,70	6,60	12,70	20,90	31,90
15	26 Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden								
	1	Betriebe	3.367	0,10	0,20	0,30	0,70	1,50	3,00
	2	Beschäftigte	248.297	3,20	.	.	10,80	16,80	25,60
	2	Investitionen	4.066.946	3,30	.	.	7,70	12,60	22,40
16	27 Metallerzeugung und -bearbeitung								
	1	Betriebe	1.072	0,30	0,60	0,90	2,30	4,70	9,30
	2	Beschäftigte	262.471	9,80	14,50	19,10	30,10	40,60	53,90
	2	Investitionen	5.906.363	27,50	33,70	39,00	49,10	59,20	68,00
17	28 Herstellung von Metallerzeugnissen								
	1	Betriebe	6.984	-	0,10	0,10	0,40	0,70	1,40
	2	Beschäftigte	590.752	1,50	2,60	3,70	7,10	11,10	16,80
	2	Investitionen	6.923.426	1,90	2,90	3,80	6,90	13,70	19,30
18	29 Maschinenbau								
	1	Betriebe	6.668	-	0,10	0,10	0,40	0,70	1,50
	2	Beschäftigte	982.738	1,80	3,20	4,80	8,90	13,90	21,20
	2	Investitionen	9.078.446	1,20	3,70	5,30	10,80	17,20	24,60

noch Tabelle II.4

Nr.	Merkmal			Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... beschäftigungsstärksten Betriebe					
	Bezeichnung		Betrag	3	6	10	25	50	100
			Anzahl / Tsd. DM	Prozent					
a	b	c	d	g	h	i	j	k	l
19	30 Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen								
	1	Betriebe	194	1,50	3,10	5,20	12,90	25,80	51,50
	2	Beschäftigte	39.220	24,80	.	47,10	65,00	78,60	91,20
	2	Investitionen	778.355	45,00	.	73,10	84,00	90,40	96,30
20	31 Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.								
	1	Betriebe	2.385	0,10	0,30	0,40	1,00	2,10	4,20
	2	Beschäftigte	432.266	6,40	9,20	11,80	19,10	27,60	39,00
	2	Investitionen	4.604.159	4,10	8,00	9,80	19,60	30,00	43,10
21	32 Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik								
	1	Betriebe	656	0,50	0,90	1,50	3,80	7,60	15,20
	2	Beschäftigte	168.653	14,70	20,50	27,30	42,00	53,80	69,10
	2	Investitionen	3.776.329	11,40	21,40	35,90	48,90	70,90	85,10
22	33 Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik								
	1	Betriebe	2.132	0,10	0,30	0,50	1,20	2,30	4,70
	2	Beschäftigte	223.639	5,00	9,00	12,40	21,20	31,10	42,30
	2	Investitionen	1.938.096	4,20	8,30	17,00	27,80	41,70	53,10
23	34 Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen								
	1	Betriebe	1.113	0,30	0,50	0,90	2,20	4,50	9,00
	2	Beschäftigte	760.459	15,70	26,20	35,80	54,10	67,50	.
	2	Investitionen	17.108.201	17,60	33,50	45,40	67,00	76,50	.
24	35 Sonstiger Fahrzeugbau								
	1	Betriebe	410	0,70	1,50	2,40	6,10	12,20	24,40
	2	Beschäftigte	144.638	13,00	20,20	27,70	45,30	62,50	80,80
	2	Investitionen	1.444.418	15,30	19,50	27,70	49,30	67,70	80,40
25	36 Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen								
	1	Betriebe	2.070	0,10	0,30	0,50	1,20	2,40	4,80
	2	Beschäftigte	222.370	3,00	5,00	.	13,00	19,40	28,70
	2	Investitionen	1.899.186	3,10	4,40	.	11,90	20,70	32,40
26	37 Recycling								
	1	Betriebe	175	1,70	3,40	5,70	14,30	28,60	57,10
	2	Beschäftigte	7.415	6,80	12,10	18,40	37,40	57,70	82,10
	2	Investitionen	214.617	4,90	10,80	14,00	22,30	42,20	69,70
27	Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden sowie Verarbeitendes Gewerbe insgesamt (Abschnitte C und D)								
	1	Betriebe	46.317	-	-	-	0,10	0,10	0,20
	2	Beschäftigte	6.364.352	2,10	3,40	4,80	7,60	10,20	13,60
	2	Investitionen	99.114.960	3,50	6,50	8,20	13,10	17,50	20,70

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der Konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Tabelle II.5

**Konzentration der Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftsabteilungen
im Handel und Gastgewerbe – WZ 50, 51, 52, 55 –¹**

Unternehmen, Umsatz, Beschäftigte, Investitionen, Aufwendungen für gemietete und gepachtete Bruttowertschöpfung und Rohertrag sowie Konzentrationsgrad und Anteil der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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	Anzahl	62.036	20,2	1.116,1	0,00	0,01	0,02	0,04	0,08	0,16
b	Umsatz	Mrd. DM	288,399			5,32	7,74	10,13	14,81	18,75	22,66
c	davon Großhandel	%	0,5			-	-	-	-	0,24	0,24
d	davon Einzelhandel	%	0,8			-	-	-	-	-	0,04
e	davon Sonstige	%	98,8			100,00	100,00	100,00	100,00	99,76	99,72
f	Beschäftigte	Anzahl	573.380			0,31	0,54	0,69	3,15	4,76	7,19
g	Investitionen	Mrd. DM	5,081			0,61	1,02	1,50	6,16	8,98	12,37
h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	62,713			16,67	16,73	18,21	22,45	25,00	28,26
i	Rohertrag	Mrd. DM	77,829			13,87	14,78	16,24	20,75	23,65	27,16
j	Ertragsquote	%	26,99			70,34	51,51	43,26	37,82	34,03	32,35
2	51 Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)										
a	Unternehmen	Anzahl	125.214	17,3	1.469,2	0,00	0,00	0,01	0,02	0,04	0,08
b	Umsatz	Mrd. DM	1.092,945			4,21	6,93	9,61	16,43	22,48	29,37
c	davon Großhandel	%	95,5			93,58	96,10	97,19	95,21	95,06	95,62
d	davon Einzelhandel	%	1,5			-	-	-	0,96	1,05	1,22
e	davon Sonstige	%	3,0			6,42	3,90	2,81	3,83	3,89	3,16
f	Beschäftigte	Anzahl	1.308.706			0,13	2,06	2,98	6,06	9,03	11,80
g	Investitionen	Mrd. DM	12,031			3,00	4,04	5,55	9,16	11,84	14,43
h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	153,468			1,87	10,52	12,35	15,64	19,37	23,05
i	Rohertrag	Mrd. DM	219,722			1,75	8,06	9,79	13,50	17,31	21,37
j	Ertragsquote	%	20,10			8,37	23,38	20,48	16,52	15,49	14,63
3	52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern										
a	Unternehmen	Anzahl	284.659	42,4	3.471,1	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,04
b	Umsatz	Mrd. DM	613,427			7,63	11,94	16,50	25,29	31,33	38,06
c	davon Einzelhandel	%	97,0			96,37	97,68	97,69	97,71	97,33	96,84
d	davon Großhandel	%	2,0			2,77	1,77	1,51	1,71	2,15	2,30
e	davon Sonstige	%	1,1			0,87	0,55	0,80	0,58	0,52	0,85
f	Beschäftigte	Anzahl	2.554.920			6,36	9,34	13,18	20,12	25,06	29,40
g	Investitionen	Mrd. DM	10,067			11,24	13,33	18,82	28,24	33,53	40,69
h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	138,334			6,64	9,95	14,06	20,99	26,34	31,82
i	Rohertrag	Mrd. DM	205,525			6,57	9,80	14,77	23,04	29,71	35,57
j	Ertragsquote	%	33,50			28,88	27,48	29,98	30,53	31,77	31,32
4	55 Gastgewerbe										
a	Unternehmen	Anzahl	185.628	10,9	1.416,3	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,05
b	Umsatz	Mrd. DM	78,904			4,34	6,67	8,78	11,62	13,82	16,00
c	davon Beherbergung	%	18,7			-	15,16	17,33	19,07	20,17	23,09
d	davon Verpflegung	%	69,9			47,03	44,39	43,83	44,01	46,62	46,56
e	davon Sonstige	%	11,4			52,97	40,45	38,84	36,92	33,21	30,35
f	Beschäftigte	Anzahl	1.044.272			3,32	4,77	6,09	8,12	9,57	10,78
g	Investitionen	Mrd. DM	3,521			2,31	3,69	5,39	6,54	8,11	10,05
h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	45,180			4,83	7,47	9,69	12,65	14,87	17,21
i	Rohertrag	Mrd. DM	56,250			4,03	6,75	8,95	11,99	14,36	16,83
j	Ertragsquote	%	71,29			66,13	72,10	72,70	73,52	74,09	74,97

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der Konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Tabelle II.6

Konzentration der Unternehmen im Kraftfahrzeughandel – WZ 50 –¹

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (einschl. Tankstellen, ohne Instandhaltung,
Reparatur und Handelsvermittlung von Kraftfahrzeugen)

Unternehmen, Umsatz, Beschäftigte, Investitionen, Aufwendungen für gemietete und gepachtete Bruttowertschöpfung
und Rohertrag sowie Konzentrationsgrad und Anteil der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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											

noch Tabelle II.6

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen						
	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	
4 504 Handel mit Krafträdern, Teilen und Zubehör; Instandhaltung und Reparatur von Krafträdern												
	a	Unternehmen	Anzahl	2.337	184,9	649,7	0,13	0,26	0,43	1,07	2,14	4,28
	b	Umsatz	Mrd. DM	5,917			20,99	27,86	31,58	38,33	45,44	53,24
	c	davon Großhandel	%	1,8			2,85	2,15	1,90	4,82	4,07	3,47
	d	davon Einzelhandel	%	2,2			-	2,02	1,78	1,47	1,24	1,06
	e	davon Sonstige	%	96,0			97,15	95,83	96,32	93,71	94,69	95,47
	f	Beschäftigte	Anzahl	11.844			3,01	8,95	10,10	17,75	24,89	30,90
	g	Investitionen	Mrd. DM	0,070			7,18	25,40	27,39	35,33	39,48	45,69
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	0,939			8,27	19,69	20,71	28,17	34,33	49,97
	i	Rohertrag	Mrd. DM	1,281			8,93	19,54	21,64	27,62	35,21	48,35
	j	Ertragsquote	%	21,65			9,21	15,18	14,83	15,60	16,77	19,66
5 505 Tankstellen												
	a	Unternehmen	Anzahl	5.409	59,1	556,4	0,06	0,11	0,18	0,46	0,92	1,85
	b	Umsatz	Mrd. DM	11,377			10,00	12,86	14,76	18,08	21,86	26,75
	c	davon Großhandel	%	0,9			-	-	2,45	3,29	2,72	2,36
	d	davon Einzelhandel	%	8,7			2,00	3,97	3,98	4,22	6,03	6,03
	e	davon Sonstige	%	90,4			98,00	96,03	93,57	92,48	91,24	91,61
	f	Beschäftigte	Anzahl	41.141			0,12	0,44	0,70	1,65	2,49	4,44
	g	Investitionen	Mrd. DM	0,177			10,80	11,03	12,51	21,31	25,47	27,89
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	3,258			26,75	27,62	28,14	30,08	31,74	36,43
	i	Rohertrag	Mrd. DM	3,837			22,85	24,33	24,96	26,89	28,64	33,08
	j	Ertragsquote	%	33,72			77,03	63,77	57,03	50,14	44,18	41,70
6 50 Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen												
	a	Unternehmen	Anzahl	62.036	20,2	1.116,1	0,00	0,01	0,02	0,04	0,08	0,16
	b	Umsatz	Mrd. DM	288,399			5,32	7,74	10,13	14,81	18,75	22,66
	c	davon Großhandel	%	0,5			-	-	-	-	0,24	0,24
	d	davon Einzelhandel	%	0,8			-	-	-	-	-	0,04
	e	davon Sonstige	%	98,8			100,00	100,00	100,00	100,00	99,76	99,72
	f	Beschäftigte	Anzahl	573.380			0,31	0,54	0,69	3,15	4,76	7,19
	g	Investitionen	Mrd. DM	5,081			0,61	1,02	1,50	6,16	8,98	12,37
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	62,713			16,67	16,73	18,21	22,45	25,00	28,26
	i	Rohertrag	Mrd. DM	77,829			13,87	14,78	16,24	20,75	23,65	27,16
	j	Ertragsquote	%	26,99			70,34	51,51	43,26	37,82	34,03	32,35

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der Konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Referat V A 12, Ergebnisse der Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 2002

Tabelle II.7

Konzentration der Unternehmen im Großhandel – WZ 51 –¹

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Großhandel mit Kraftfahrzeugen, ohne Handelsvermittlung)

Unternehmen, Umsatz, Beschäftigte, Investitionen, Aufwendungen für gemietete und gepachtete Bruttowertschöpfung und Rohertrag sowie Konzentrationsgrad und Anteil der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen						
	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	Anzahl	6.056	185,6	1.055,3	0,05	0,10	0,17	0,41	0,83	1,65
	b	Umsatz	Mrd. DM	57,235			18,15	22,87	26,83	34,47	40,72	48,56
	c	davon Großhandel	%	97,5			99,67	98,56	98,73	98,25	98,08	97,94
	d	davon Einzelhandel	%	1,3			0,13	1,07	0,91	0,88	0,88	0,99
	e	davon Sonstige	%	1,2			0,21	0,37	0,36	0,87	1,04	1,07
	f	Beschäftigte	Anzahl	51.633			3,10	7,79	9,32	12,19	16,45	25,25
	g	Investitionen	Mrd. DM	0,695			3,54	14,32	16,30	21,82	27,45	39,67
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	5,028			7,20	10,35	13,19	16,74	22,31	32,10
	i	Rohertrag	Mrd. DM	6,885			5,33	8,97	11,05	15,78	22,39	32,96
	j	Ertragsquote	%	12,03			3,53	4,72	4,95	5,51	6,62	8,16
2 513 Großhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren												
	a	Unternehmen	Anzahl	10.883	69,6	864,6	0,03	0,06	0,09	0,23	0,46	0,92
	b	Umsatz	Mrd. DM	218,429			10,16	16,54	21,55	31,78	40,33	49,53
	c	davon Großhandel	%	98,4			100,00	99,43	99,56	98,98	98,94	98,83
	d	davon Einzelhandel	%	1,1			-	0,57	0,44	0,30	0,23	0,49
	e	davon Sonstige	%	0,5			-	-	-	0,73	0,83	0,68
	f	Beschäftigte	Anzahl	214.174			5,52	9,62	12,51	17,27	23,59	29,82
	g	Investitionen	Mrd. DM	2,202			4,66	10,73	12,10	17,85	22,64	30,63
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	21,054			10,80	12,29	14,59	20,43	25,92	34,65
	i	Rohertrag	Mrd. DM	32,939			9,22	12,20	14,55	22,38	28,82	38,92
	j	Ertragsquote	%	15,08			13,68	11,12	10,18	10,62	10,78	11,85
3 514 Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern												
	a	Unternehmen	Anzahl	19.355	40,2	876,0	0,02	0,03	0,05	0,13	0,26	0,52
	b	Umsatz	Mrd. DM	226,747			8,25	12,07	14,97	22,37	29,30	37,30
	c	davon Großhandel	%	98,8			100,00	99,92	99,07	99,13	98,96	99,00
	d	davon Einzelhandel	%	0,7			-	-	0,87	0,62	0,65	0,60
	e	davon Sonstige	%	0,5			-	0,08	0,06	0,25	0,39	0,40
	f	Beschäftigte	Anzahl	317.240			3,55	5,08	6,89	9,14	12,84	17,44
	g	Investitionen	Mrd. DM	2,199			1,68	3,61	4,67	8,52	17,03	23,40
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	34,068			3,24	6,14	7,59	13,29	20,48	26,52
	i	Rohertrag	Mrd. DM	52,923			2,91	5,62	7,19	13,79	20,32	27,41
	j	Ertragsquote	%	23,34			8,22	10,87	11,20	14,39	16,19	17,15

noch Tabelle II.7

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen						
	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	Anzahl	16.237	67,0	1.038,1	0,02	0,04	0,06	0,15	0,31	0,62
	b	Umsatz	Mrd. DM	347,704			11,26	15,63	19,34	27,69	34,69	42,05
	c	davon Großhandel	%	95,3			92,45	92,40	91,85	92,12	93,42	93,85
	d	davon Einzelhandel	%	1,9			-	-	-	1,36	1,10	1,18
	e	davon Sonstige	%	2,8			7,55	7,60	8,15	6,52	5,48	4,97
	f	Beschäftigte	Anzahl	333.555			0,55	0,78	2,03	7,83	9,50	13,00
	g	Investitionen	Mrd. DM	4,186			10,51	11,60	14,44	17,89	19,84	23,65
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	39,815			8,52	10,39	13,48	21,25	24,40	29,15
	i	Rohrertrag	Mrd. DM	57,916			7,93	9,68	12,68	20,47	23,82	28,99
	j	Ertragsquote	%	16,66			11,72	10,31	10,92	12,32	11,44	11,48
5	516 Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör											
	a	Unternehmen	Anzahl	12.511	118,3	1.212,2	0,02	0,05	0,08	0,20	0,40	0,80
	b	Umsatz	Mrd. DM	147,354			14,04	20,26	25,31	34,93	42,35	48,59
	c	davon Großhandel	%	96,7			100,00	98,23	98,23	97,81	97,44	97,50
	d	davon Einzelhandel	%	1,0			-	-	-	-	0,37	0,35
	e	davon Sonstige	%	2,3			-	1,77	1,77	2,19	2,19	2,15
	f	Beschäftigte	Anzahl	193.811			2,45	4,27	6,36	10,66	14,79	20,07
	g	Investitionen	Mrd. DM	1,768			1,10	1,83	2,75	5,27	7,97	18,82
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	34,646			33,38	36,70	38,61	44,75	49,63	54,04
	i	Rohrertrag	Mrd. DM	44,192			27,89	31,32	33,40	40,09	45,16	50,22
	j	Ertragsquote	%	29,99			59,59	46,37	39,58	34,43	31,98	31,00
6	517 Sonstiger Großhandel											
	a	Unternehmen	Anzahl	1.515	622,0	965,6	0,20	0,40	0,66	1,65	3,30	6,60
	b	Umsatz	Mrd. DM	80,299			36,64	51,65	63,08	79,63	85,81	90,69
	c	davon Großhandel	%	92,1			93,68	92,56	91,26	90,94	91,44	91,64
	d	davon Einzelhandel	%	3,9			1,58	3,79	3,49	4,48	4,19	4,13
	e	davon Sonstige	%	4,0			4,74	3,65	5,25	4,58	4,37	4,23
	f	Beschäftigte	Anzahl	83.917			35,80	47,76	57,23	68,71	76,62	83,06
	g	Investitionen	Mrd. DM	0,634			30,39	47,18	53,35	69,09	72,89	79,82
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	8,275			29,28	54,36	59,81	70,80	79,12	85,03
	i	Rohrertrag	Mrd. DM	11,925			23,55	50,41	57,37	69,25	78,55	85,76
	j	Ertragsquote	%	14,85			9,54	14,50	13,51	12,91	13,59	14,04
7	51 Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)											
	a	Unternehmen	Anzahl	125.214	17,3	1.469,2	0,00	0,00	0,01	0,02	0,04	0,08
	b	Umsatz	Mrd. DM	1.092,945			4,21	6,93	9,61	16,43	22,48	29,37
	c	davon Großhandel	%	95,5			93,58	96,10	97,19	95,21	95,06	95,62
	d	davon Einzelhandel	%	1,5			-	-	-	0,96	1,05	1,22
	e	davon Sonstige	%	3,0			6,42	3,90	2,81	3,83	3,89	3,16
	f	Beschäftigte	Anzahl	1.308.706			0,13	2,06	2,98	6,06	9,03	11,80
	g	Investitionen	Mrd. DM	12,031			3,00	4,04	5,55	9,16	11,84	14,43
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	153,468			1,87	10,52	12,35	15,64	19,37	23,05
	i	Rohrertrag	Mrd. DM	219,722			1,75	8,06	9,79	13,50	17,31	21,37
	j	Ertragsquote	%	20,10			8,37	23,38	20,48	16,52	15,49	14,63

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der Konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Referat V A 12, Ergebnisse der Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 2002

Tabelle II.8

Konzentration der Unternehmen im Einzelhandel – WZ 52 –¹

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen (ohne Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen)
Reparatur von Gebrauchsgütern

Unternehmen, Umsatz, Beschäftigte, Investitionen, Aufwendungen für gemietete und gepachtete Bruttowertschöpfung und Rohertrag sowie Konzentrationsgrad und Anteil der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen						
	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	Anzahl	30.323	225,8	2.614,9	0,01	0,02	0,03	0,08	0,16	0,33
	b	Umsatz	Mrd. DM	244,679			19,12	29,94	40,11	54,25	62,80	74,31
	c	davon Einzelhandel	%	97,8			96,37	97,68	97,68	98,16	97,99	98,13
	d	davon Großhandel	%	0,8			2,77	1,77	1,56	1,16	1,12	0,96
	e	davon Sonstige	%	1,4			0,87	0,55	0,76	0,68	0,90	0,91
	f	Beschäftigte	Anzahl	859.190			18,91	27,78	37,62	52,49	58,80	65,48
	g	Investitionen	Mrd. DM	3,786			29,87	35,44	51,65	61,99	68,69	76,37
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	44,729			20,54	30,78	41,15	53,28	60,55	69,62
	i	Rohertrag	Mrd. DM	64,345			20,99	31,29	41,94	55,75	63,12	72,12
	j	Ertragsquote	%	26,30			28,88	27,48	27,50	27,03	26,43	25,53
2	522 Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren (in Verkaufsräumen)											
	a	Unternehmen	Anzahl	32.035	9,4	540,2	0,01	0,02	0,03	0,08	0,16	0,31
	b	Umsatz	Mrd. DM	24,696			3,25	5,50	7,48	12,17	15,73	19,88
	c	davon Einzelhandel	%	95,0			99,41	96,27	94,70	94,76	95,14	94,38
	d	davon Großhandel	%	3,9			0,59	3,62	5,21	4,66	4,09	4,99
	e	davon Sonstige	%	1,1			-	0,11	0,08	0,58	0,77	0,63
	f	Beschäftigte	Anzahl	149.588			2,26	3,53	5,15	8,04	11,47	14,46
	g	Investitionen	Mrd. DM	0,445			2,18	4,38	5,84	10,49	16,86	20,20
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	6,184			3,05	4,53	6,77	10,69	12,92	15,95
	i	Rohertrag	Mrd. DM	8,386			3,73	5,95	8,33	12,46	15,29	18,81
	j	Ertragsquote	%	33,95			39,03	36,72	37,84	34,76	33,00	32,12
3	523 Apotheken; Facheinzelhandel mit medizinischen, orthopädischen und kosmetischen Artikeln (in Verkaufsräumen)											
	a	Unternehmen	Anzahl	24.741	121,8	1.732,9	0,01	0,02	0,04	0,10	0,20	0,40
	b	Umsatz	Mrd. DM	64,314			15,52	19,86	22,23	24,09	25,09	26,24
	c	davon Einzelhandel	%	97,5			93,43	91,06	92,01	92,45	92,69	92,88
	d	davon Großhandel	%	2,2			5,93	8,44	7,54	7,12	6,90	6,64
	e	davon Sonstige	%	0,3			0,63	0,49	0,44	0,43	0,41	0,48
	f	Beschäftigte	Anzahl	263.688			18,09	22,40	24,58	27,02	27,17	28,57
	g	Investitionen	Mrd. DM	0,780			7,58	12,84	15,31	19,72	19,86	22,29
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	16,795			17,44	20,58	22,39	24,65	27,75	28,91
	i	Rohertrag	Mrd. DM	21,889			19,01	22,41	24,52	27,01	29,44	30,70
	j	Ertragsquote	%	34,03			41,70	38,40	37,53	38,17	39,93	39,82
4	524 Sonstiger Facheinzelhandel (in Verkaufsräumen)											
	a	Unternehmen	Anzahl	147.298	19,0	1.668,7	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03	0,07
	b	Umsatz	Mrd. DM	218,351			4,92	7,80	10,52	17,05	22,40	28,00
	c	davon Einzelhandel	%	97,4			100,00	100,00	96,80	97,06	97,29	97,09
	d	davon Großhandel	%	1,9			-	-	3,20	2,58	2,22	2,36
	e	davon Sonstige	%	0,7			-	-	-	0,36	0,49	0,55
	f	Beschäftigte	Anzahl	1.082.480			3,24	5,63	7,28	12,23	16,20	20,37
	g	Investitionen	Mrd. DM	3,996			8,94	12,76	14,28	23,38	31,18	39,03
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	57,921			3,89	6,78	9,44	15,30	19,83	24,58
	i	Rohertrag	Mrd. DM	86,511			4,95	8,31	10,73	17,02	22,37	28,14
	j	Ertragsquote	%	39,62			39,87	42,22	40,39	39,55	39,55	39,81

noch Tabelle II.8

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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
5 525 Einzelhandel mit Antiquitäten und Gebrauchsgütern (in Verkaufsräumen)											
	a	Unternehmen Anzahl	3.227	34,8	319,6	0,09	0,19	0,31	0,77	1,55	3,10
	b	Umsatz Mrd. DM	0,830			7,48	10,72	13,06	20,78	26,75	35,15
	c	davon Einzelhandel %	97,1			81,35	87,00	88,52	91,26	93,10	93,05
	d	davon Großhandel %	1,9			18,36	12,80	11,32	8,63	6,82	5,19
	e	davon Sonstige %	1,0			0,29	0,20	0,17	0,10	0,08	1,76
	f	Beschäftigte Anzahl	6.523			2,91	6,10	7,20	12,11	15,22	21,18
	g	Investitionen Mrd. DM	0,015			13,59	14,55	15,12	15,18	15,23	18,20
	h	Bruttowertschöpfung Mrd. DM	0,279			4,49	7,97	9,51	23,61	26,58	37,73
	i	Rohrertrag Mrd. DM	0,412			6,57	10,02	11,76	22,70	25,55	35,45
	j	Ertragsquote %	49,66			43,66	46,41	44,71	54,23	47,45	50,08
6 526 Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen)											
	a	Unternehmen Anzahl	37.173	302,2	3.350,3	0,01	0,02	0,03	0,07	0,13	0,27
	b	Umsatz Mrd. DM	58,106			26,66	33,60	40,44	49,49	54,11	59,10
	c	davon Einzelhandel %	92,4			92,76	93,70	92,16	92,49	92,42	91,90
	d	davon Großhandel %	6,2			7,24	6,30	6,25	6,17	6,23	6,66
	e	davon Sonstige %	1,4			-	-	1,58	1,34	1,35	1,44
	f	Beschäftigte Anzahl	169.618			20,07	23,43	27,16	33,66	37,24	41,13
	g	Investitionen Mrd. DM	0,985			31,19	32,18	41,12	46,38	50,51	53,48
	h	Bruttowertschöpfung Mrd. DM	11,419			22,07	22,80	29,89	41,32	46,86	52,55
	i	Rohrertrag Mrd. DM	22,657			32,21	40,07	47,48	58,75	63,53	68,40
	j	Ertragsquote %	38,99			47,10	46,50	45,79	46,29	45,78	45,13
7 527 Reparatur von Gebrauchsgütern											
	a	Unternehmen Anzahl	9.862	8,9	278,0	0,03	0,06	0,10	0,25	0,51	1,01
	b	Umsatz Mrd. DM	2,450			2,81	4,57	6,18	10,26	14,56	20,38
	c	davon Einzelhandel %	86,7			92,08	89,31	85,85	75,59	77,58	81,00
	d	davon Großhandel %	1,8			7,92	4,87	9,65	9,76	7,94	6,23
	e	davon Sonstige %	11,5			-	5,83	4,50	14,65	14,48	12,77
	f	Beschäftigte Anzahl	23.831			2,14	2,66	3,68	5,64	8,06	10,25
	g	Investitionen Mrd. DM	0,059			0,72	1,12	1,69	9,00	12,13	13,70
	h	Bruttowertschöpfung Mrd. DM	1,006			3,57	4,67	6,39	10,13	14,56	23,65
	i	Rohrertrag Mrd. DM	1,327			4,47	5,85	7,57	11,24	15,51	23,14
	j	Ertragsquote %	54,15			86,08	69,27	66,37	59,36	57,69	61,47
8 52 Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern											
	a	Unternehmen Anzahl	284.659	42,4	3.471,1	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,04
	b	Umsatz Mrd. DM	613,427			7,63	11,94	16,50	25,29	31,33	38,06
	c	davon Einzelhandel %	97,0			96,37	97,68	97,69	97,71	97,33	96,84
	d	davon Großhandel %	2,0			2,77	1,77	1,51	1,71	2,15	2,30
	e	davon Sonstige %	1,1			0,87	0,55	0,80	0,58	0,52	0,85
	f	Beschäftigte Anzahl	2.554.920			6,36	9,34	13,18	20,12	25,06	29,40
	g	Investitionen Mrd. DM	10,067			11,24	13,33	18,82	28,24	33,53	40,69
	h	Bruttowertschöpfung Mrd. DM	138,334			6,64	9,95	14,06	20,99	26,34	31,82
	i	Rohrertrag Mrd. DM	205,525			6,57	9,80	14,77	23,04	29,71	35,57
	j	Ertragsquote %	33,50			28,88	27,48	29,98	30,53	31,77	31,32

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der Konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Referat V A 12, Ergebnisse der Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 2002

Tabelle II.9

Konzentration der Unternehmen im Gastgewerbe – WZ 55 –¹

nach dreistelligen Wirtschaftsgruppen

Unternehmen, Umsatz, Beschäftigte, Investitionen, Aufwendungen für gemietete und gepachtete Sachanlagen und Rohertrag sowie Konzentrationsgrad und Anteil der größten Unternehmen gemessen am Umsatz

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen						
	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	Anzahl	32.379	21,8	834,6	0,01	0,02	0,03	0,08	0,15	0,31
	b	Umsatz	Mrd. DM	25,562			6,71	9,50	11,72	15,39	18,66	22,40
	c	davon Beherbergung	%	51,7			57,94	56,58	56,84	56,96	57,43	56,87
	d	davon Verpflegung	%	44,5			34,32	35,52	36,33	36,62	36,43	37,34
	e	davon Sonstige	%	3,8			7,74	7,91	6,83	6,42	6,14	5,79
	f	Beschäftigte	Anzahl	281.428			4,15	6,06	7,48	9,58	11,60	14,57
	g	Investitionen	Mrd. DM	1,547			3,86	4,43	5,19	6,90	9,87	11,85
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	16,053			7,26	10,10	12,55	16,20	19,53	23,40
	i	Rohertrag	Mrd. DM	20,591			7,45	10,33	12,79	16,81	20,23	24,18
	j	Ertragsquote	%	80,55			89,46	87,52	87,88	87,97	87,34	86,94
2 552 Sonstiges Beherbergungsgewerbe												
	a	Unternehmen	Anzahl	7.872	34,4	511,0	0,04	0,08	0,13	0,32	0,64	1,27
	b	Umsatz	Mrd. DM	1,819			7,62	11,68	14,99	20,57	26,93	34,08
	c	davon Beherbergung	%	70,0			60,86	58,30	58,01	55,56	57,16	58,81
	d	davon Verpflegung	%	23,9			26,48	29,33	30,25	32,26	33,38	32,07
	e	davon Sonstige	%	6,2			12,66	12,37	11,74	12,17	9,46	9,13
	f	Beschäftigte	Anzahl	23.276			4,02	6,35	9,65	14,15	17,85	22,83
	g	Investitionen	Mrd. DM	0,184			9,69	10,63	22,21	25,50	26,58	32,01
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	1,242			8,02	11,04	14,56	19,36	27,59	35,45
	i	Rohertrag	Mrd. DM	1,561			7,92	11,93	15,14	20,54	26,95	33,92
	j	Ertragsquote	%	85,83			89,14	87,67	86,70	85,70	85,89	85,41
3 553 Restaurants, Cafés, Eisdielen und Imbißhallen												
	a	Unternehmen	Anzahl	86.352	26,8	1.517,2	0,00	0,01	0,01	0,03	0,06	0,12
	b	Umsatz	Mrd. DM	35,248			7,38	8,70	9,91	12,13	13,73	15,57
	c	davon Beherbergung	%	0,7			1,76	1,49	1,31	1,35	1,20	1,06
	d	davon Verpflegung	%	95,0			88,32	90,08	88,77	89,88	90,34	91,08
	e	davon Sonstige	%	4,3			9,93	8,43	9,92	8,77	8,47	7,86
	f	Beschäftigte	Anzahl	480.095			6,13	7,21	8,39	9,95	11,16	12,57
	g	Investitionen	Mrd. DM	1,389			6,25	8,02	8,15	9,80	10,77	12,61
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	19,440			8,90	9,97	11,35	13,65	15,43	17,30
	i	Rohertrag	Mrd. DM	23,804			7,68	9,04	10,43	12,85	14,61	16,56
	j	Ertragsquote	%	67,53			70,22	70,15	71,05	71,53	71,84	71,84
4 554 Sonstiges Gaststättengewerbe												
	a	Unternehmen	Anzahl	53.394	0,7	172,6	0,01	0,01	0,02	0,05	0,09	0,19
	b	Umsatz	Mrd. DM	9,718			0,36	0,62	0,95	1,93	3,22	5,22
	c	davon Beherbergung	%	0,2			-	-	-	-	-	-
	d	davon Verpflegung	%	97,3			100,00	99,70	99,81	99,87	99,92	97,41
	e	davon Sonstige	%	2,5			-	0,30	0,19	0,13	0,08	2,59
	f	Beschäftigte	Anzahl	178.798			0,07	0,44	0,79	1,59	2,42	4,02
	g	Investitionen	Mrd. DM	0,238			0,23	0,49	0,58	1,83	4,73	5,46
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	5,207			0,39	0,65	1,03	2,12	3,31	5,40
	i	Rohertrag	Mrd. DM	6,446			0,39	0,68	1,03	2,14	3,59	5,81
	j	Ertragsquote	%	66,33			71,57	73,18	72,14	73,73	73,99	73,92

noch Tabelle II.9

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen						
	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	
555 Kantinen und Caterer												
	a	Unternehmen	Anzahl	5.631	459,6	1.605,6	0,05	0,11	0,18	0,44	0,89	1,78
	b	Umsatz	Mrd. DM	6,557			34,36	41,83	46,94	52,69	57,68	63,95
	c	davon Beherbergung	%	0,0			-	-	-	-	-	0,00
	d	davon Verpflegung	%	6,4			-	1,45	2,48	2,99	3,17	3,58
	e	davon Sonstige	%	93,6			100,00	98,55	97,52	97,01	96,83	96,41
	f	Beschäftigte	Anzahl	80.675			24,79	30,52	35,00	39,76	45,16	52,98
	g	Investitionen	Mrd. DM	0,163			21,18	23,27	25,93	32,13	36,14	63,43
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	3,238			39,03	46,50	52,41	56,92	61,52	65,55
	i	Rohrertrag	Mrd. DM	3,848			35,68	43,52	48,66	53,94	58,97	65,16
	j	Ertragsquote	%	58,68			60,93	61,06	60,84	60,07	59,99	59,79
55 Gastgewerbe..												
	a	Unternehmen	Anzahl	185.628	10,9	1.416,3	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,05
	b	Umsatz	Mrd. DM	78.904			4,34	6,67	8,78	11,62	13,82	16,00
	c	davon Beherbergung	%	18,7			-	15,16	17,33	19,07	20,17	23,09
	d	davon Verpflegung	%	69,9			47,03	44,39	43,83	44,01	46,62	46,56
	e	davon Sonstige	%	11,4			52,97	40,45	38,84	36,92	33,21	30,35
	f	Beschäftigte	Anzahl	1.044.272			3,32	4,77	6,09	8,12	9,57	10,78
	g	Investitionen	Mrd. DM	3,521			2,31	3,69	5,39	6,54	8,11	10,05
	h	Bruttowertschöpfung	Mrd. DM	45,180			4,83	7,47	9,69	12,65	14,87	17,21
	i	Rohrertrag	Mrd. DM	56,250			4,03	6,75	8,95	11,99	14,36	16,83
	j	Ertragsquote	%	71,29			66,13	72,10	72,70	73,52	74,09	74,97

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der Konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Referat V A 12, Ergebnisse der Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 2002

Tabelle II.10

Konzentration der Anbieter im funktionalen Großhandel¹

nach Warengruppen (einschl. Großhandel mit Kraftfahrzeugen u. a.) – WZ 51 – Anbieter und funktionaler Umsatz sowie Konzentrationsgrad und Anteile der größten Anbieter

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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	5121 Großhandel mit Getreide, Saaten und Futtermitteln										
	a	Anbieter Anzahl	2.550			0,12	0,24	0,39	0,98	1,96	3,92
	b	Umsatz Mrd. DM	35,733			25,90	32,87	40,01	52,40	60,55	69,92
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	14			8632,40	5477,57	4000,51	2095,81	1210,98	699,21
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		382,1	982,0						
2	5122 Großhandel mit Blumen und Pflanzen										
	a	Anbieter Anzahl	1.829			0,16	0,33	0,55	1,37	2,73	5,47
	b	Umsatz Mrd. DM	7,596			17,64	23,73	28,82	38,50	48,89	62,17
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	4			5879,75	3954,17	2881,71	1539,84	977,70	621,72
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		204,6	603,5						
3	5123 Großhandel mit lebenden Tieren										
	a	Anbieter Anzahl	2.782			0,11	0,22	0,36	0,90	1,80	3,59
	b	Umsatz Mrd. DM	13,984			8,25	11,29	13,91	21,27	30,22	42,32
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	5			2750,24	1881,82	1391,23	850,96	604,46	423,20
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		47,8	350,6						
4	5124 Großhandel mit Häuten, Fellen und Leder										
	a	Anbieter Anzahl	445			0,67	1,35	2,25	5,62	11,24	22,47
	b	Umsatz Mrd. DM	1,645			30,20	37,69	45,00	63,34	75,02	89,93
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	4			10065,31	6281,49	4499,58	2533,41	1500,40	899,34
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		381,7	399,8						
5	5131 Großhandel mit Obst, Gemüse und Kartoffeln										
	a	Anbieter Anzahl	2.782			0,11	0,22	0,36	0,90	1,80	3,59
	b	Umsatz Mrd. DM	37,072			13,67	19,69	24,64	36,16	45,72	57,69
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	13			4556,49	3282,20	2464,38	1446,57	914,37	576,95
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		104,4	529,5						
6	5132 Großhandel mit Fleisch, Fleischwaren, Geflügel und Wild										
	a	Anbieter Anzahl	3.184			0,09	0,19	0,31	0,79	1,57	3,14
	b	Umsatz Mrd. DM	35,557			22,07	28,48	33,75	45,74	55,54	66,24
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	11			7355,58	4746,54	3375,03	1829,72	1110,76	662,38
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		207,4	806,4						
7	5133 Großhandel mit Milch, Milcherzeugnissen, Eiern, Speiseölen und Nahrungsfetten										
	a	Anbieter Anzahl	1.916			0,16	0,31	0,52	1,30	2,61	5,22
	b	Umsatz Mrd. DM	22,633			13,04	23,01	31,24	51,06	67,08	80,55
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	12			4345,15	3835,52	3124,42	2042,59	1341,64	805,47
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		150,2	527,0						
8	5134 Großhandel mit Getränken										
	a	Anbieter Anzahl	5.988			0,05	0,10	0,17	0,42	0,84	1,67
	b	Umsatz Mrd. DM	44,834			19,97	26,75	33,11	42,04	50,50	59,92
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	7			6655,34	4457,97	3310,53	1681,44	1010,01	599,21
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		227,4	1.162,7						

noch Tabelle II.10

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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
9 5135 Großhandel mit Tabakwaren											
	a	Anbieter Anzahl	1.157			0,26	0,52	0,86	2,16	4,32	8,64
	b	Umsatz Mrd. DM	27,372			34,36	42,46	49,68	63,09	74,63	85,51
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	24			11454,58	7076,09	4967,86	2523,73	1492,63	855,08
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		735,2	916,9						
10 5136 Großhandel mit Zucker, Süßwaren und Backwaren											
	a	Anbieter Anzahl	1.511			0,20	0,40	0,66	1,65	3,31	6,62
	b	Umsatz Mrd. DM	18,341			31,32	42,78	50,69	68,35	80,98	89,59
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	12			10438,76	7129,90	5068,51	2733,85	1619,61	895,92
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		492,2	856,5						
11 5137 Großhandel mit Kaffee, Tee, Kakao und Gewürzen											
	a	Anbieter Anzahl	1.247			0,24	0,48	0,80	2,00	4,01	8,02
	b	Umsatz Mrd. DM	11,783			42,95	54,63	64,90	77,23	83,95	90,20
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	9			14317,48	9105,46	6489,69	3089,05	1679,02	902,04
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		791,2	988,2						
12 5138 Großhandel mit sonstigen Nahrungsmitteln											
	a	Anbieter Anzahl	2.836			0,11	0,21	0,35	0,88	1,76	3,53
	b	Umsatz Mrd. DM	41,584			22,51	30,78	38,49	53,97	65,23	75,28
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	15			7503,06	5130,10	3849,38	2158,64	1304,63	752,83
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		235,6	811,2						
13 5141 Großhandel mit Textilien											
	a	Anbieter Anzahl	2.320			0,13	0,26	0,43	1,08	2,16	4,31
	b	Umsatz Mrd. DM	9,374			14,19	20,94	26,94	40,73	51,61	64,98
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	4			4731,50	3489,65	2693,89	1629,30	1032,26	649,85
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		118,5	514,7						
14 5142 Großhandel mit Bekleidung und Schuhen											
	a	Anbieter Anzahl	4.023			0,07	0,15	0,25	0,62	1,24	2,49
	b	Umsatz Mrd. DM	22,011			10,41	15,14	20,15	31,71	42,27	54,57
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	5			3471,16	2523,27	2014,66	1268,59	845,36	545,67
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		73,5	534,5						
15 5143 Großhandel mit elektrischen Haushaltsgeräten, Rundfunk- und Fernsehgeräten											
	a	Anbieter Anzahl	5.831			0,05	0,10	0,17	0,43	0,86	1,71
	b	Umsatz Mrd. DM	71,385			8,16	13,67	19,36	33,05	45,19	57,52
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	12			2721,07	2278,63	1935,51	1322,13	903,88	575,18
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		66,1	612,6						
16 5144 Großhandel mit Haushaltswaren aus Metall, keramischen Erzeugn., Glaswaren, Tapeten und Reinigungsmitteln											
	a	Anbieter Anzahl	3.147			0,10	0,19	0,32	0,79	1,59	3,18
	b	Umsatz Mrd. DM	13,130			13,92	21,81	28,40	40,68	50,00	60,26
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	4			4638,71	3634,89	2839,58	1627,29	1000,07	602,59
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		115,6	594,9						
17 5145 Großhandel mit kosmetischen Erzeugnissen und Körperpflegemitteln											
	a	Anbieter Anzahl	1.388			0,22	0,43	0,72	1,80	3,60	7,20
	b	Umsatz Mrd. DM	12,192			45,62	53,97	60,56	73,04	82,44	90,38
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	9			15208,08	8994,24	6056,04	2921,79	1648,88	903,77
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		1.164,5	1.267,4						

noch Tabelle II.10

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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
18 5146 Großhandel mit pharmazeutischen Erzeugnissen und medizinischen Hilfsmitteln											
	a	Anbieter Anzahl	3.291			0,09	0,18	0,30	0,76	1,52	3,04
	b	Umsatz Mrd. DM	53,402			34,61	46,94	51,90	61,91	69,51	77,52
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	16			11535,84	7823,42	5189,66	2476,34	1390,22	775,20
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			503,9	1.283,9					
19 5147 Großhandel mit sonstigen Gebrauchs- und Verbrauchsgütern											
	a	Anbieter Anzahl	12.257			0,02	0,05	0,08	0,20	0,41	0,82
	b	Umsatz Mrd. DM	84,802			7,65	11,18	15,31	24,19	32,79	42,61
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	7			2549,16	1863,23	1530,86	967,57	655,78	426,08
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			42,7	716,7					
20 5151 Großhandel mit festen Brennstoffen und Mineralölprodukten											
	a	Anbieter Anzahl	2.091			0,14	0,29	0,48	1,20	2,39	4,78
	b	Umsatz Mrd. DM	112,372			30,77	39,11	46,77	61,12	71,95	82,33
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	54			10257,35	6518,34	4676,89	2444,95	1438,91	823,30
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			408,9	919,3					
21 5152 Großhandel mit Erzen, Eisen, Stahl, NE-Metallen und Halbzeug											
	a	Anbieter Anzahl	2.565			0,12	0,23	0,39	0,97	1,95	3,90
	b	Umsatz Mrd. DM	67,852			14,99	21,86	28,99	44,48	55,71	65,72
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	26			4996,54	3643,77	2898,73	1779,12	1114,21	657,22
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			143,5	598,3					
22 5153 Großhandel mit Holz, Baustoffen, Anstrichmitteln und Sanitärkeramik											
	a	Anbieter Anzahl	7.618			0,04	0,08	0,13	0,33	0,66	1,31
	b	Umsatz Mrd. DM	77,088			10,87	14,21	16,86	22,45	28,33	35,85
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	10			3624,42	2368,29	1686,30	898,20	566,62	358,51
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			59,6	666,4					
23 5154 Großhandel mit Bauelementen aus Metall sowie Installationsbedarf für Gas, Wasser und Heizung											
	a	Anbieter Anzahl	5.010			0,06	0,12	0,20	0,50	1,00	2,00
	b	Umsatz Mrd. DM	40,639			9,75	12,77	16,18	25,88	35,28	46,69
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	8			3248,63	2128,29	1618,39	1035,37	705,66	466,94
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			59,2	535,4					
24 5155 Großhandel mit chemischen Erzeugnissen											
	a	Anbieter Anzahl	2.521			0,12	0,24	0,40	0,99	1,98	3,97
	b	Umsatz Mrd. DM	32,332			10,86	16,89	23,17	37,89	50,47	63,86
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	13			3621,35	2815,36	2317,47	1515,67	1009,42	638,62
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			91,4	469,4					
25 5156 Großhandel mit sonstigen Halbwaren											
	a	Anbieter Anzahl	880			0,34	0,68	1,14	2,84	5,68	11,36
	b	Umsatz Mrd. DM	3,327			20,63	31,22	40,76	55,25	68,26	83,86
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	4			6877,92	5203,51	4075,65	2210,18	1365,20	838,61
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			234,9	443,5					
26 5157 Großhandel mit Altmaterial und Reststoffen											
	a	Anbieter Anzahl	1.598			0,19	0,38	0,63	1,56	3,13	6,26
	b	Umsatz Mrd. DM	9,937			23,18	35,04	44,28	56,67	68,31	78,26
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	6			7725,90	5840,05	4427,63	2266,83	1366,14	782,64
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.			304,8	690,7					

noch Tabelle II.10

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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
27 5161 Großhandel mit Werkzeugmaschinen											
	a	Anbieter Anzahl	1.583			0,19	0,38	0,63	1,58	3,16	6,32
	b	Umsatz Mrd. DM	7,202			14,76	23,09	29,70	42,01	53,50	70,40
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	5			4920,42	3848,79	2970,43	1680,47	1070,00	704,00
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		138,6	457,6						
28 5162 Großhandel mit Baumaschinen											
	a	Anbieter Anzahl	1.131			0,27	0,53	0,88	2,21	4,42	8,84
	b	Umsatz Mrd. DM	9,347			29,16	33,47	38,36	51,07	63,44	76,23
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	8			9721,64	5578,86	3836,08	2042,88	1268,81	762,35
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		494,9	741,5						
29 5163 Großhandel mit Textil-, Näh- und Strickmaschinen											
	a	Anbieter Anzahl	552			0,54	1,09	1,81	4,53	9,06	18,12
	b	Umsatz Mrd. DM	0,426			46,56	59,63	65,84	76,03	84,91	94,21
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	1			15520,53	9937,67	6583,66	3041,01	1698,17	942,09
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		900,8	698,0						
30 5164 Großhandel mit Büromaschinen und -einrichtungen											
	a	Anbieter Anzahl	4.742			0,06	0,13	0,21	0,53	1,05	2,11
	b	Umsatz Mrd. DM	75,949			23,11	33,11	40,56	54,92	65,83	73,32
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	16			7703,54	5519,05	4056,11	2196,76	1316,67	733,20
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		285,6	1.159,5						
31 5165 Großhandel mit sonstigen Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör (ohne landwirtschaftliche Maschinen)											
	a	Anbieter Anzahl	8.370			0,04	0,07	0,12	0,30	0,60	1,19
	b	Umsatz Mrd. DM	45,281			7,77	10,16	12,39	18,44	24,53	32,61
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	5			2590,05	1693,48	1239,40	737,41	490,57	326,12
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		38,1	555,9						
32 5166 Großhandel mit landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten											
	a	Anbieter Anzahl	1.967			0,15	0,31	0,51	1,27	2,54	5,08
	b	Umsatz Mrd. DM	9,612			15,85	21,09	27,20	39,68	49,35	58,61
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	5			5284,34	3514,80	2720,02	1587,24	986,96	586,13
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		131,1	498,0						

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der Konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Referat V A 12, Ergebnisse der Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 2002

Tabelle II.11

Konzentration der Anbieter im funktionalen Einzelhandel¹

nach Warengruppen (einschl. Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen u. a.) – WZ 52 – Anbieter und funktionaler Umsatz sowie Konzentrationsgrad und Anteile der größten Anbieter

– Deutschland 1999 –

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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											

noch Tabelle II.11

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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
9 5224 Einzelhandel mit Backwaren und Süßwaren											
	a	Anbieter Anzahl	37.267			0,01	0,02	0,03	0,07	0,13	0,27
	b	Umsatz Mrd. DM	21,871			19,38	27,10	33,97	47,83	56,98	67,77
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,587			6460,62	4515,94	3396,71	1913,38	1139,54	677,73
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		204,9	2.761,2						
10 5225 Einzelhandel mit Getränken											
	a	Anbieter Anzahl	53.379			0,01	0,01	0,02	0,05	0,09	0,19
	b	Umsatz Mrd. DM	39,798			15,33	22,27	28,73	40,32	47,94	57,23
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,746			5110,16	3710,84	2873,09	1612,84	958,79	572,30
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		134,7	2.679,5						
11 5226 Einzelhandel mit Tabakwaren											
	a	Anbieter Anzahl	41.701			0,01	0,01	0,02	0,06	0,12	0,24
	b	Umsatz Mrd. DM	17,676			15,44	20,39	25,90	34,40	39,98	46,55
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,424			5146,28	3399,09	2590,40	1375,88	799,58	465,48
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		116,8	2.205,0						
12 5227 Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, anderweitig nicht genannt											
	a	Anbieter Anzahl	38.679			0,01	0,02	0,03	0,06	0,13	0,26
	b	Umsatz Mrd. DM	68,020			20,94	29,08	37,22	50,36	60,52	72,70
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	1,759			6979,16	4846,52	3721,70	2014,52	1210,50	727,03
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		227,7	2.966,0						
13 5231 Einzelhandel mit pharmazeutischen Erzeugnissen											
	a	Anbieter Anzahl	21.449			0,01	0,03	0,05	0,12	0,23	0,47
	b	Umsatz Mrd. DM	42,908			1,28	1,57	1,82	2,75	3,83	5,00
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	2,000			426,23	261,12	182,10	109,82	76,67	50,00
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		1,5	146,5						
14 5232 Einzelhandel mit medizinischen und orthopädischen Artikeln											
	a	Anbieter Anzahl	10.078			0,03	0,06	0,10	0,25	0,50	0,99
	b	Umsatz Mrd. DM	3,472			6,58	9,69	12,78	18,86	25,38	33,31
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,345			2194,63	1615,51	1277,61	754,49	507,57	333,05
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		29,6	537,1						
15 5233 Einzelhandel mit kosmetischen Artikeln und Körperpflegemitteln											
	a	Anbieter Anzahl	27.950			0,01	0,02	0,04	0,09	0,18	0,36
	b	Umsatz Mrd. DM	25,149			24,18	34,36	43,03	60,43	69,54	76,07
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,900			8061,00	5727,08	4302,95	2417,26	1390,89	760,74
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		333,9	3.053,3						
16 5241 Einzelhandel mit Textilien											
	a	Anbieter Anzahl	19.230			0,02	0,03	0,05	0,13	0,26	0,52
	b	Umsatz Mrd. DM	13,648			20,19	30,27	38,06	51,55	58,53	65,41
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,710			6731,65	5044,78	3805,69	2062,07	1170,64	654,08
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		209,4	2.004,3						
17 5242 Einzelhandel mit Bekleidung											
	a	Anbieter Anzahl	44.259			0,01	0,01	0,02	0,06	0,11	0,23
	b	Umsatz Mrd. DM	73,515			15,82	24,76	32,61	43,92	52,49	59,55
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	1,661			5272,86	4126,50	3260,95	1756,65	1049,80	595,47
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		143,7	2.519,9						

noch Tabelle II.11

Nr.	Merkmal			Konzentrationsgrad		Anteil an der Merkmalssumme der jeweils ... umsatzgrößten Unternehmen					
	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
18 5243 Einzelhandel mit Schuhen und Lederwaren											
	a	Anbieter Anzahl	20.512			0,01	0,03	0,05	0,12	0,24	0,49
	b	Umsatz Mrd. DM	19,183			16,81	25,38	31,69	42,57	50,13	56,35
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,935			5602,17	4229,44	3168,59	1702,81	1002,54	563,46
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		154,6	1.777,7						
19 5244 Einzelhandel mit Möbeln, Einrichtungsgegenständen und Hausrat, anderweitig nicht genannt											
	a	Anbieter Anzahl	23.786			0,01	0,03	0,04	0,11	0,21	0,42
	b	Umsatz Mrd. DM	54,886			10,71	15,63	20,79	30,14	38,90	47,66
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	2,308			3570,41	2604,95	2079,33	1205,51	778,01	476,58
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		71,7	1.301,7						
20 5245 Einzelhandel mit elektrischen Haushalts-, Rundfunk- und Fernsehgeräten sowie Musikinstrumenten											
	a	Anbieter Anzahl	22.435			0,01	0,03	0,04	0,11	0,22	0,45
	b	Umsatz Mrd. DM	34,864			12,51	18,75	25,94	38,54	45,51	53,76
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	1,554			4170,27	3125,35	2594,19	1541,50	910,19	537,58
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		113,7	1.594,0						
21 5246 Einzelhandel mit Metallwaren, Anstrichmitteln, Bau- und Heimwerkerbedarf											
	a	Anbieter Anzahl	13.415			0,02	0,04	0,07	0,19	0,37	0,75
	b	Umsatz Mrd. DM	33,840			16,24	25,23	32,65	40,90	48,06	54,04
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	2,523			5412,43	4205,64	3265,23	1636,00	961,22	540,39
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		141,8	1.375,8						
22 5247 Einzelhandel mit Büchern, Zeitschriften, Zeitungen, Schreibwaren und Bürobedarf											
	a	Anbieter Anzahl	39.058			0,01	0,02	0,03	0,06	0,13	0,26
	b	Umsatz Mrd. DM	18,186			10,97	16,07	20,35	27,69	33,41	39,05
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,466			3655,54	2678,98	2035,23	1107,63	668,11	390,47
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		60,7	1.536,0						
23 5248 Einzelhandel mit Waren, anderweitig nicht genannt											
	a	Anbieter Anzahl	96.238			0,00	0,01	0,01	0,03	0,05	0,10
	b	Umsatz Mrd. DM	84,743			6,27	10,03	13,14	19,13	24,44	30,33
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,881			2089,59	1671,26	1313,68	765,07	488,75	303,28
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		26,0	1.578,6						
24 5250 Einzelhandel mit Antiquitäten und Gebrauchtwaren											
	a	Anbieter Anzahl	4.499			0,07	0,13	0,22	0,56	1,11	2,22
	b	Umsatz Mrd. DM	1,034			8,68	12,95	15,29	21,51	27,13	33,91
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,230			2892,39	2159,02	1528,69	860,53	542,56	339,06
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		46,6	447,0						
25 527 Einzelhandel mit Reparatur von Gebrauchsgütern											
	a	Anbieter Anzahl	8.792			0,03	0,07	0,11	0,28	0,57	1,14
	b	Umsatz Mrd. DM	1,636			4,91	7,87	10,87	18,10	24,02	30,97
	c	Umsatz/Anbieter Mio DM	0,186			1635,41	1311,41	1087,18	724,17	480,44	309,74
	d	Herfindahl-Index, Variationskoeff.		21,6	423,6						

¹ Anmerkung: Die Erläuterungen zur Methodik und dem Verfahren der Konzentrationsstatistischen Aufbreitungen der amtlichen Daten nach Unternehmen entsprechen den Erläuterungen zu den einzelnen Tabellen sowie im Methodischen Teil A des Anlagenbandes zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Referat V A 12, Ergebnisse der Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 8. März 2002

Kapitel III

Stand und Entwicklung von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

1. Gegenstand und Ziel der Untersuchung

241. Die nachfolgende Untersuchung beleuchtet den Stand und die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung und des Verflechtungsgrades der 100 größten Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland.

Anhand der Höhe ihrer inländischen Wertschöpfung werden die hundert größten Unternehmen Deutschlands ermittelt. Dieser Kreis der „100 Größten“ unterliegt einem umfassenden Untersuchungsprogramm. Die Unternehmen werden im Hinblick auf die Merkmale Umsatz, Beschäftigte, Rechtsform, Sachanlagevermögen und Cashflow untersucht. Zur Beurteilung der Konzentrationsentwicklung wird die Veränderung des Anteils der Großunternehmen an den jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Größen ermittelt. Außerdem legt die Monopolkommission 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 2000/2001 nach § 39 Abs. 6 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen. Hiermit wird sichergestellt, dass die wettbewerbslich relevanten Sachverhalte weitgehend erfasst werden.

Der Beurteilung der Bedeutung von Großunternehmen in einzelnen Branchen dient die Untersuchung der nach den Geschäftsvolumenmerkmalen Umsatz, Bilanzsumme und Beitragseinnahmen größten Industrie-¹, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, Kreditinstitute und Versicherungen sowie die Ermittlung ihres Anteils am gesamten Geschäftsvolumen des jeweiligen Wirtschaftszweigs.

242. Als Unternehmen werden hier alle inländischen Konzerne verstanden, welche gegebenenfalls eine Vielzahl rechtlich selbständiger Einheiten umfassen. 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

243. Aufgrund seiner branchenübergreifenden Perspektive, der Betrachtung von Konzernen als Untersuchungseinheiten und der Berücksichtigung von Unternehmensverflechtungen ergänzt der Berichtsteil über die aggregierte Unternehmenskonzentration somit die in den beiden ersten Kapiteln dieses Gutachtens erfolgende Analyse der Konzentration im Produzierenden Gewerbe und im Handel, welche auf der Betrachtung der jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten basiert.

244. Die Beurteilung der Unternehmensgröße und damit die Abgrenzung des Untersuchungskreises 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 der Beschäftigten und Eigenkapitalgeber, die in der Unternehmung erzeugt worden sind, zuzüglich des Steueraufkommens und des Saldos der Zinsaufwendungen. Anders als die in der Wirtschaftspresse häufig als Größenkriterien herangezogenen Jahresabschlussgrößen Umsatzerlöse und Bilanzsumme erlaubt die Wertschöpfung den Vergleich von Unternehmen mit unterschiedlicher

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 Ein im Rahmen der vorliegenden Untersuchung gesondert erfasstes Gemeinschaftsunternehmen ist zum Beispiel die Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH. An dieser sind die Robert Bosch GmbH und die Siemens AG mit jeweils 50 % beteiligt.

³ Konzerne mit Gleichordnungsstruktur im aktuellen Untersuchungskreis sind die Parion-Versicherungsgruppe sowie die Debeka-Versicherungsgruppe.

Branchenzugehörigkeit (Produzierendes Gewerbe, Handel, Dienstleistungen, Verkehr, Kreditwirtschaft, Versicherungsgewerbe). Sie ist außerdem unabhängig von der Rechtsform der betrachteten Unternehmen ermittelbar. 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.

245. 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.

246. 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
 - „Companies and Sectors“, verschiedene Jahrgänge,
 - „Konzern-Struktur-Grafik“ (CD-Rom), Ausgabe 1/2001,
 - „Konzernstrukturdatenbank“ (CD-Rom), Ausgabe 1/2001,
 - „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft“, Ausgabe 2001,
- M + M Eurodata, „Top-Firmen – Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland“, verschiedene Jahrgänge,
- Hauptverband des Deutschen Lebensmittel-Einzelhandels e.V. (HVL), „Der Deutsche Lebensmittel-Einzelhandel im Spiegel der Statistik“, 2000.

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 benötig-

ten 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 von der Wettbewerbsbehörde mitgeteilten Angaben bezüglich der dem Bundeskartellamt angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse nach § 39 Abs. 6 GWB (§ 23 GWB a. F.) in 2000 und 2001.

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 Dreizehnten Hauptgutachten unverändert.

2. Die hundert größten Unternehmen 1998 und 2000

2.1 Methodik der Ermittlung der „100 Größten“

247. Der Kreis der „100 Größten“ wird in mehreren Schritten abgegrenzt. Da als Größenkriterium die inländische Wertschöpfung verwandt wird, diese aber in der Regel nicht anhand veröffentlichter Unternehmensdaten zu bestimmen ist, wird zunächst anhand veröffentlichter Jahresabschlüsse die Gruppe von Unternehmen bestimmt, deren inländische Wertschöpfung zu erheben ist. Diese Abgrenzung des Untersuchungskreises erfolgt durch eine systematische Auswertung der im Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschlüsse sowie von in der Wirtschaftspresse veröffentlichten Unternehmens-Ranglisten.

248. 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 Versicherungsgewerbe⁷ und Baugewerbe⁸ angehören, die folgenden Positionen:

Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag

./ Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsverträgen

⁴ Zum Einfluss der Kapitalrelationen auf die Wertschöpfung der Versicherungsunternehmen vgl. Tz. 250. 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 Vergleiche Monopolkommission, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Hauptgutachten 1980/1981, Baden-Baden 1982, Tz. 345 ff.

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 aufwändiger und wird aus diesem Grund hier nicht verwendet.

⁷ Vergleiche die Staffeln zur Ermittlung von Kreditinstituten und Versicherungsunternehmen im Anlagenband.

⁸ Vergleiche Tz. 265.

- /./ Erträge aus Beteiligungen (einschließlich Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen)
 - /./ Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens
 - /./ sonstige Zinsen und ähnliche Erträge
 - /./ 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 Doppelzählungen zu vermeiden und somit eine geeignete Größe für den Vergleich mit der Nettowertschöpfung aller Unternehmen zu erhalten.

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 Bewertungsspielräume unterworfen. Auch kann sie durch die Einbeziehung außerordentlicher Erträge und Aufwendungen Schwankungen aufweisen. Sofern die Wertschöpfung einer Unternehmung wesentlich durch außerordentliche Erträge bzw. Aufwendungen geprägt wäre, bleiben diese bei der Wertschöpfungsermittlung unberücksichtigt. Diese Korrektur wird für die Wertschöpfung des Jahres 2000 erstmalig vorgenommen und steht in Übereinstimmung mit der Behandlung außerordentlicher Erträge und Aufwendungen bei der Ermittlung der Nettowertschöpfung aller

Unternehmen im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.⁹

Mit dem Abzug 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 in der Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung Bestandteil ihrer Wertschöpfung ist, wird es bei der Berechnung der Wertschöpfung von Nichtkreditinstituten nicht berücksichtigt und daher 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.

249. In Übereinstimmung mit der Methodik der Wertschöpfungsermittlung im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und abweichend von 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, Positionen also, die bei der Ermittlung der Wertschöpfung bisher nicht berücksichtigt wurden. In den Fällen, in denen die Kreditinstitute von der Möglichkeit zur Verrechnung Gebrauch machen und sich die Position durch Unternehmensbefragung nicht

⁹ Vergleiche Luh, T., Verbesserung der statistischen Erfassung der Unternehmensgewinne zur Berechnung des Bruttosozialprodukts von der Einkommensseite, Bd. 3, Schriftenreihe Spektrum Bundesstatistik, Stuttgart, 1996, S. 17.

aufschlüsseln lässt, müssen Ungenauigkeiten bei der Wertschöpfungsermittlung hingenommen werden.

250. 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 dem Saldo der Erträge und Aufwendungen aus Kapitalanlagen multipliziert wird.

251. Die Datengrundlage, auf der die Wertschöpfung der Großunternehmen ermittelt wird, ist der handelsrechtliche Jahresabschluss. Gegenüber den für das Geschäftsjahr 1998 bestehenden Regelungen zur Unternehmenspublizität ergaben sich die folgenden gesetzlichen Änderungen. Das am 9. März 2000 in Kraft getretene Kapitalgesellschaften und Co-Richtlinie-Gesetz (KapCoRiLiG) hat in mehrfacher Hinsicht Auswirkungen auf die zur Konzentrationserfassung zur Verfügung stehenden Unternehmensinformationen. Zum einen unterwirft es alle Kommanditgesellschaften (KG), bei denen haftungsbegrenzte juristische Personen als Komplementäre (Vollhafter) fungieren, für das nach dem 31. Dezember 1999 beginnende Geschäftsjahr den für Kapitalgesellschaften gültigen Pflichten der Aufstellung, Prüfung und Offenlegung des Einzel- und Konzernabschlusses. Diese Ausweitung der Publizitätspflichten z. B. auf Unternehmen in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG ist grundsätzlich geeignet, die Erfassung von Großunternehmen zu verbessern. Allerdings ist der Kreis der Konzerne, für die hieraus eine erstmalige Pflicht zur Aufstellung und Veröffentlichung eines Konzernabschlusses resultiert, begrenzt, da durch § 290 HGB bereits zahlreiche Unternehmen in der Rechtsform einer GmbH oder AG, welche als Komplementär einer KG bzw. einer offenen Handelsgesellschaft (oHG) fungieren, konzernbilanzpflichtig sind. Auch kommt ein Teil der Neupflichtfälle seiner Offenlegungspflicht nicht nach, hierzu gehören z. B. die Lidl & Schwarz Stiftung & Co. KG, Neckarsulm, sowie die Heinrich Deichmann-Schuhe GmbH & Co. KG, Essen. Nach Auskunft des zuständigen Amtsgerichts wurde von der Heinrich Deichmann-Schuhe GmbH & Co. KG auch kein Jahresabschluss 2000 beim Handelsregister hinterlegt.

Im Sinne der Verfügbarkeit einer möglichst breiten Informationsbasis zur Erfassung von Großunternehmen ist daher die ebenfalls mit dem KapCoRiLiG eingetretene Verschärfung der Offenlegungssanktionen zu begrüßen. So

kann bei Nichtoffenlegung des Jahresabschlusses ein Ordnungsgeld von 5 000 bis 25 000 Euro verhängt werden, wobei das Ordnungsgeldverfahren nunmehr von jedermann beantragt werden kann. Das Registergericht schreitet jedoch nur auf Antrag ein.

252. Erschwerend für die Arbeit der Monopolkommission wirkt sich die ebenfalls im KapCoRiLiG kodifizierte Verlängerung der Veröffentlichungsfrist für alle publizitätspflichtigen Unternehmen aus. § 325 HGB bestimmt nunmehr, dass die Jahresabschlussunterlagen spätestens nach Ablauf von zwölf Monaten (bisher: neun Monate) zum Handelsregister einzureichen und im Bundesanzeiger zu veröffentlichen sind. Da im Rahmen der hier vorgenommenen Untersuchung solche Jahresabschlüsse zu berücksichtigen sind, welche den 30. Juni 2000 einschließen, besteht die Möglichkeit, dass Unternehmen trotz pflichtgemäßer Veröffentlichung nicht anhand ihrer Jahresabschlussdaten erfasst werden können, da sie z. B. zum Stichtag 31. Mai 2001 bilanzieren und erst im Mai 2002 ihren Jahresabschluss veröffentlichen.

253. Ein erheblicher Transparenzgewinn hinsichtlich untersuchungsrelevanter Unternehmenskennzahlen wäre mit der Ermöglichung eines elektronischen Zugriffs auf die bei den bundesweit ca. 420 Handelsregistern vorhandenen Eintragungen und hinterlegten Schriftstücke verbunden. Eine Vereinfachung und größere Verlässlichkeit der Ermittlung von Großunternehmen sowie eine effizientere Gestaltung der Untersuchung ihrer Erfolgskennzahlen durch die Monopolkommission könnte durch die Einrichtung eines Online-Zugriffs auf die bei den Handelsregistern hinterlegten publizitätspflichtigen Jahresabschlüsse erzielt werden. Die bestehenden gesetzlichen Regelungen, welche auf eine Modernisierung des Zugriffs auf Handelsregisterinformationen abstellen, eröffnen eine derartige Möglichkeit jedoch nicht.

Seit 1993 besteht neben der schriftlichen Auskunft und der Präsenzeinsicht die Möglichkeit, Handelsregisterinformationen einzusehen mittels eines „automatisierten Verfahrens, das die Übermittlung der Daten aus dem maschinell geführten Handelsregister durch Abruf“ (§ 9a HGB) erlaubt.¹⁰ Diese Möglichkeit des Online-Zugriffs ist jedoch auf Eintragungen in das Handelsregister beschränkt und gilt somit nicht für beim Handelsregister einzureichende Schriftstücke, zu denen auch Jahresabschlüsse gehören. Diese Einschränkung sollte angesichts der stetig sinkenden Kosten von Datenverarbeitungs- und Datenspeicherkapazitäten dringend überdacht werden. Sie ist auch insoweit unverständlich, als das KapCoRiLiG die Vorschrift des § 8a HGB neu gefasst hat, welche nunmehr die Bundesländer ermächtigt, von den Unternehmen die Einreichung von Unterlagen in einer für die maschinelle Bearbeitung durch das Registergericht geeigneten Form zu verlangen. Mit Verbreitung dieser Praxis und Beibehaltung der Beschränkung des Online-Zugriffs auf Eintragungen in das Handelsregister würde somit die pa-

¹⁰ Eingefügt durch das Registerverfahrensbeschleunigungsgesetz vom 20. Dezember 1993, BGBl I 2182, 2205.

radoxe Situation entstehen, dass die hinterlegten Schriftstücke zwar in digitalisierter Form in den Handelsregistern vorliegen, jedoch nicht auf elektronischem Wege abgefragt werden können.

Um eine grundlegend effizientere Konzentrationserfassung anhand von Jahresabschlussdaten durch die Monopolkommission – sowie eine Vereinfachung empirischer Jahresabschlussanalysen insgesamt – zu ermöglichen, ist es wünschenswert, dass eine zentrale Zugriffsmöglichkeit auf die bei allen Handelsregistern hinterlegten Jahresabschlüsse geschaffen wird und die Formatierung der digitalisierten Jahresabschlussdaten nach einem einheitlichen Standard erfolgt, wodurch z. B. Abfragen nach einzelnen Positionen der Bilanz und Erfolgsrechnung ermöglicht werden.

254. Das Euro-Einführungsgesetz räumt den Unternehmen für den Zeitraum vom 1. Januar 1999 bis zum 31. Dezember 2001 das Wahlrecht ein, den Jahres- und Konzernabschluss entweder in DM oder in Euro aufzustellen. Für das vor dem am 1. Januar 1999 endende Geschäftsjahr ist der Jahresabschluss zwingend in DM aufzustellen, für nach dem 31. Dezember 2001 endende Geschäftsjahre dagegen zwingend in Euro. Sofern die Jahresabschlussdaten der hier untersuchten Unternehmen in DM vorlagen, wurden sie entsprechend der Relation 1 Euro = 1,95583 DM in Euro umgerechnet.

255. Ein erheblicher Teil der in Übereinstimmung mit den bestehenden gesetzlichen Regelungen aufgestellten Jahresabschlüsse von Großunternehmen eignet sich nur bedingt für die Erhebungszwecke der Monopolkommission. Ursächlich hierfür sind ein ausländische Tochterunternehmen einschließender Konsolidierungskreis, die für Unternehmen spezieller Rechtsformen bestehende Möglichkeit, nur einen Teil ihrer Erträge und Aufwendungen offen zu legen, sowie die fehlende Konzernabschlusspflicht für Vermögensverwaltungsgesellschaften ohne Leitungsfunktion.

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. 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).

256. Handelt es sich bei der Konzernobergesellschaft um ein Großunternehmen in den Rechtsformen Personenhandelsgesellschaft mit vollhaftendem Gesellschafter, Einzelkaufmann, rechtsfähige Stiftung öffentlichen Rechts oder Körperschaft und Anstalt öffentlichen Rechts, so unterliegt diese zwar auf der Grundlage des Publizitätsgesetzes einer Offenlegungspflicht. Diese ist jedoch im Vergleich zu den Publizitätspflichten von Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften ohne Vollhafter eingeschränkt. Auch drohen diesen Unternehmen nicht die in Tz. 251 beschriebenen Offenlegungssanktionen. So muss die Gewinn- und Verlustrechnung von Muttergesellschaften, bei denen es sich um Personengesellschaften mit vollhaftendem Gesellschafter oder um Einzelkaufleute handelt, nicht offen gelegt werden (§ 9 Abs. 2 PublG), wenn in einer Anlage zur Bilanz bestimmte Erfolgspositionen – unter anderem die Umsatzerlöse, der Personalaufwand sowie die Zahl der Beschäftigten – genannt 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).

Kommen die Unternehmen ihrer Publizitätspflicht nicht nach, kann gegenüber den gesetzlichen Vertretern der Unternehmen, welche dem PublG unterliegen, lediglich ein Zwangsgeldverfahren durch das Registergericht in Gang gesetzt werden (§ 21 PublG). Dass auch gegenüber diesem Unternehmenskreis der Publizitätspflicht mehr Nachdruck verliehen werden sollte, sei am Beispiel der Tengelmann Warenhandelsgesellschaft verdeutlicht. Dieses Unternehmen beschäftigte zum Bilanzstichtag im Gesamtkonzern 187 144 Mitarbeiter, seiner Pflicht zur Veröffentlichung des Einzel- und Konzernabschlusses über das Geschäftsjahr 1999/2000 im Bundesanzeiger kam es jedoch nicht nach. Auch eine Hinterlegung des Jahresabschlusses bei dem zuständigen Handelsregister erfolgte nicht. Stattdessen veröffentlichte die Tengelmann Warenhandelsgesellschaft ausschließlich ihre Bilanz und Anlagenspiegel in einem Geschäftsbericht. Die zur Ermittlung der Wertschöpfung notwendigen Erfolgspositionen wurden somit nicht veröffentlicht, auch wurden sie der Monopolkommission auf ihre Anfrage hin nicht zur Verfügung gestellt.

Die Monopolkommission geht davon aus, dass neben der Tengelmann Warenhandelsgesellschaft weitere Personengesellschaften für den Kreis der hundert größten Unternehmen in Frage kommen. Gelingt es nicht, durch eine Befragung des Unternehmens zumindest die für eine ausreichend zuverlässige Schätzung benötigten Daten zu ermitteln, so bleiben die Unternehmen bei der Feststellung der „100 Größten“ unberücksichtigt.

257. 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, Seite 180, mit der Erläuterung „E“ gekennzeichnet. Hierzu gehören Unternehmen, die aufgrund der befreienden Wirkung ausländischer Konzernabschlüsse keine eigenen Konzerndaten veröffentlichen, z. B. die Clariant GmbH, 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 Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland AG sowie die Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG keinen Konzernabschluss erstellen.

258. Falls dies aufgrund der Bestimmungen zur Konzernrechnungslegung sowie eines ausländische Konzerngesellschaften einschließenden Konsolidierungskreises der untersuchten Unternehmen erforderlich ist, führt die Monopolkommission Unternehmensbefragungen durch¹¹, 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 Vierzehnten Hauptgutachten wurden insgesamt 127 Unternehmen befragt, von denen 98 (72 %) die benötigten Zahlen vollständig zur Verfügung gestellt haben.

259. In den Fällen, in denen die Unternehmen der Monopolkommission die für die Berechnung der Wertschöpfung erforderlichen Daten für den Inlandskonzern nicht oder nur teilweise zur Verfügung stellen können, die Wertschöpfung des Weltkonzerns anhand des veröffentlichten Konzernabschlusses jedoch ermittelt werden kann, wird die Wertschöpfung des inländischen Konzernbereichs anhand der Relation ausgewählter Referenzgrößen 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 anhand der Referenzgrößen Personalaufwand, Anzahl der Beschäftigten sowie Geschäftsvolumen – hierbei handelt es sich um die Bilanzsumme der Kreditinstitute, die Brutto-Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen sowie die Umsatzerlöse der Unternehmen anderer Wirtschaftszweige. Die Schätzung der inländischen Wertschöpfung anhand des Verhältnisses der Referenzgrößen erfolgt nach dem folgenden Schema:

$$\text{Wertschöpfung}_{\text{Inland}}^{\text{geschätzt}} = \frac{\text{Referenzgröße}_{\text{Inland}}}{\text{Referenzgröße}_{\text{Welt}}} \cdot \text{Wertschöpfung}_{\text{Welt}}$$

Den Schätzverfahren liegt die Annahme zugrunde, dass das Verhältnis der genannten Referenzgrößen 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.¹²

260. Um die Eignung der verwendeten Schätzmethode zu beurteilen, prüft die Monopolkommission anhand der Fälle, in denen detaillierte Angaben zur Ermittlung sowohl der Inlands- als auch der Weltwertschöpfung vorlagen, 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 1998 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 1998 folgende Rangfolge:

- Schätzung über die Beschäftigtenzahl 12,10 %,
- Schätzung über das Geschäftsvolumen 8,09 %,
- Schätzung über das arithmetische Mittel aus den zwei am nächsten gelegenen Schätzrelationen 6,62 %,
- Schätzung über das arithmetische Mittel aus allen verfügbaren Abweichungswerten 6,23 %,
- Schätzung über den Personalaufwand 5,63 %.

Der Personalaufwand erweist sich somit – wie auch in der Mehrzahl der vergangenen Untersuchungen – als der genaueste Schätzer für die inländische Wertschöpfung. 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 vorange-

¹¹ Vergleiche auch z. B. Monopolkommission, Wettbewerbspolitik oder Industriepolitik, Hauptgutachten 1990/1991, Baden-Baden 1992, Tz. 360.

¹² Vergleiche Tabelle III.2 im Anlagenband.

gangenen 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.

261. Die in Tabelle III.1 im Anlagenband dargestellten Ergebnisse der Methodenprüfung wurden weiterführend ausgewertet. Aus Tabelle III.2 im Anlagenband geht hervor, dass 1998 wie in den Vorperioden ein Großteil der Abweichungen zwischen der tatsächlichen und der auf der Basis des Personalaufwandes geschätzten Wertschöpfung in einem Intervall von $\pm 4\%$ lag.

262. 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 sieben von 51 Fällen wäre der Rang des betreffenden Unternehmens durch die Verwendung eines Schätzwertes der gleiche gewesen, der sich auf der Grundlage der tatsächlichen inländischen Wertschöpfung ergeben hat. In 27 Fällen hätte sich eine Rangverschiebung um einen Rangplatz ergeben. Bei zehn Unternehmen hätte sich der Rang um vier oder mehr Rangplätze verändert. Diese erheblichen Rangveränderungen sind in Tabelle III.4 im Anlagenband dargestellt.

Verglichen mit den Ergebnissen der Überprüfung der Schätzmethoden vorangegangener Jahre hat sich die durchschnittliche prozentuale Abweichung aller Schätzmethoden 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 Personalaufwandes 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.¹³ 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 Kreises 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 be-

dingen. 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 $-0,2\%$ in 1998.

263. 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 der Personalkosten wird diesem Verfahren in den meisten Fällen der Vorzug gegeben. Soweit die Ex-post-Schätzungen vorhergehender Berichtsjahre einen unternehmensspezifischen Trend erkennen lassen, wird dies berücksichtigt.

264. Im Rahmen der Erhebung 2000 erfolgte eine Schätzung der Wertschöpfung der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ in 19 Fällen (1998: 10, 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, erhalten. Soweit die Wertschöpfung einzelner Unternehmen geschätzt werden musste, wird dies in Tabelle III.1 kenntlich gemacht.

Bei der Auswahl der Schätzmethoden sind die Besonderheiten der betrachteten Unternehmen berücksichtigt. Im Einzelnen wurden folgende Schätzungen vorgenommen:

- Zur Ermittlung der inländischen Wertschöpfung der BASF AG wurde als Referenzgröße auf das Ergebnis vor Ertragsteuern zurückgegriffen.
- Die Wertschöpfung der Tengelmann Warenhandelsgesellschaft wurde anhand der durchschnittlichen Wertschöpfung/Umsatz-Relation aller untersuchten Handelsunternehmen (0,18) geschätzt.
- In sechs Fällen wurde auf den Personalaufwand als Basis zurückgegriffen. Da der Personalaufwand den größten Teil der betrieblichen Wertschöpfung erklärt, wird diese Methode gegenüber der Verwendung der Beschäftigtenzahl und der Umsatzerlöse 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 Personalaufwandes wurde nur abgesehen, wenn die Höhe des inländischen Personalaufwandes nicht bekannt war oder wenn sich aufgrund früherer Schätzungen¹⁴ bzw. zusätzlicher Informationen aus den Geschäftsberichten der betroffenen Unternehmen der Personalaufwand als ungeeignet für die Schätzung der Wertschöpfung herausstellte. Auf

¹³ Vergleiche Tabellen III.1 und III.4 im Anlagenband.

¹⁴ Vergleiche Tabelle III.2 im Anlagenband.

der Basis des Personalaufwands wurde die Wertschöpfung der folgenden Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ geschätzt: Babcock Borsig AG, C. H. Boehringer Sohn KG, Carl-Zeiss-Stiftung, Procter & Gamble-Gruppe Deutschland, Siemens AG sowie ThyssenKrupp AG.

- Im Falle der Aventis-Gruppe Deutschland wurde die Anzahl der Beschäftigten zur Schätzung der Wertschöpfung herangezogen.
- Die Wertschöpfung wurde in sechs Fällen anhand des Durchschnitts der Geschäftsvolumen- und Beschäftigtenrelationen geschätzt. Auf der Basis dieser Schätzmethode erfolgte die Einordnung der Alcatel-Gruppe Deutschland, der Atecs Mannesmann AG, der Bertelsmann AG, der EADS-Gruppe Deutschland, der Saint Gobain-Gruppe Deutschland sowie der Stora Enso-Gruppe Deutschland zum Kreis der „100 Größten“.
- Im Falle der Deutschen Post AG sowie der Kirch Media GmbH & Co. KGaA wurde die Schätzung der inländischen Wertschöpfung anhand des Geschäftsvolumens vorgenommen.
- Die Schätzung der inländischen Wertschöpfung der Diehl Stiftung & Co. erfolgte anhand der Gesamtwertschöpfung der Diehl Verwaltungs-Stiftung sowie des inländischen Personalaufwandes der Diehl Stiftung & Co. sowie ihrer Konzerngesellschaften.
- Die auf der Basis des Publizitätsgesetzes gegebene Möglichkeit der Veröffentlichung einer verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung wurde von der Anton Schlecker, Ehingen, wahrgenommen. In Ermangelung anderer Inlandsdaten wurden die Wertschöpfung sowie die inländischen Umsatzerlöse anhand der Zahl der Verkaufsstätten in Deutschland geschätzt.

265. 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 lediglich die Erträge dieser Gesellschaften, wie Erträge aus Beteiligungen, ein, ohne dass ihre Wertschöpfung ermittelt werden kann.¹⁵ 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 Unterneh-

men 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 2000 bei 0,3 lag, betrug 22 % (1998: 11 %). Der Durchschnitt wird für die Schätzungen vorgezogen, weil die individuellen Relationen starken periodischen Schwankungen unterliegen. 2000 wurde auf dieser Basis wie in der vorhergehenden Berichtsperiode die Wertschöpfung der Unternehmen Walter Holding GmbH, Philipp Holzmann AG, Strabag AG und Bilfinger + Berger Bau-AG ermittelt.

266. 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 Wertschöpfung 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. Bezüglich des Geschäftsjahres 2000 wurde so unter anderem die Wertschöpfung der Konzerngesellschaften der General Motors-Gruppe Deutschland, der Hewlett-Packard Gruppe Deutschland sowie der Philip Morris-Gruppe Deutschland ermittelt. Ihre Anwendung

¹⁵ 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.

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.

267. Der zuvor dargestellten Vorgehensweise folgend, sind in Tabelle III.1, Seite 180, die „100 Größten“ 1998 und 2000 aufgeführt, geordnet nach der Höhe ihrer Wertschöpfung im Berichtsjahr 2000. Darüber hinaus werden, soweit die Angaben verfügbar waren, für jedes Unternehmen das Geschäftsvolumen (Bilanzsumme der Kreditinstitute, Brutto-Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen), die Anzahl der Beschäftigten, die Höhe der Sachanlagen und der Cashflow jeweils bezogen auf die inländischen Konzernbereiche angegeben.

2.2 Seit dem Berichtszeitraum 1998 eingetretene Veränderungen

268. 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, gegebenenfalls 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 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.

269. Die Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten“ hat sich seit 1998 wie folgt geändert:

Durch Zusammenschlüsse zwischen Unternehmen, welche bereits 1998 dem Kreis der „100 Größten“ angehört sind die E.ON AG (Rang 4), die ThyssenKrupp AG (Rang 10) sowie die KarstadtQuelle AG (Rang 24) entstanden.

Die E.ON AG ist aus dem Zusammenschluss der VIAG AG (Rang 1998: 20) und der VEBA AG (Rang 1998: 10) hervorgegangen, deren Fusion am 16. Juni 2000 mit der Eintragung in das Handelsregister vollzogen wurde. Der Zusammenschluss erfolgte in Form einer Verschmelzung der VIAG AG auf die VEBA AG, welche zu E.ON AG

umfirmierte. Die Degussa AG (Rang 1998: 58) wurde bereits 1999 voll in den Jahresabschluss der VEBA AG einbezogen.

Im Zuge einer Verschmelzung durch Neugründung ist die ThyssenKrupp AG aufgrund des Verschmelzungsvertrages vom 16. Oktober 1998 zwischen der Thyssen Aktiengesellschaft (Rang 1998: 15) und der Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp (Rang 1998: 34) entstanden.

Mit der Eintragung am 15. Oktober 1999 in das Handelsregister Essen wurde die Verschmelzung der Schickedanz Handelswerte GmbH & Co. KG auf die Karstadt AG rechtswirksam. Gleichzeitig wurde die Karstadt AG (Rang 1998: 27) in KarstadtQuelle AG umbenannt. Die Schickedanz Handelswerte GmbH & Co. KG wurde 1998 als Gesellschaft des Schickedanz-Gleichordnungskonzerns (Rang 1998: 50) im Kreis der „100 Größten“ berücksichtigt.

Die VEW Aktiengesellschaft (Rang 1998: 32) ist aufgrund des Verschmelzungsvertrages vom 4. Juli 2000 mit der RWE Aktiengesellschaft für Beteiligungen – einer Tochtergesellschaft der RWE AG – durch Aufnahme verschmolzen. Aufgrund gesunkener Strompreise sowie einer Reduzierung der Beschäftigtenzahl ist für den RWE-Konzern gegenüber 1998 dennoch eine Verminderung der Wertschöpfung zu verzeichnen.

Die Neckarwerke Stuttgart AG wurde in 2000 erstmals vollkonsolidiert in den Konzernabschluss der Energie Baden-Württemberg AG einbezogen. Die Energie Baden-Württemberg AG hielt zum Bilanzstichtag eine Beteiligung in Höhe von 31,31 % an der Neckarwerke Stuttgart AG.

Die Deutsche Postbank AG gehörte in 2000 zum Konsolidierungskreis der Deutschen Post AG. Als Geschäftsvolumen des Post-Konzerns werden in Tabelle III.1 die Umsatzerlöse zuzüglich der Erträge aus Bankgeschäften (7 902 Mio. €) ausgewiesen.

Dem Erwerb der Mannesmann AG (Rang 1998: 13) durch die Vodafone AirTouch Plc, Newbury, stimmte die EU-Kommission am 12. April 2000 zu. Der Konsolidierungskreis der betrachteten Unternehmensgruppe verkleinerte sich unter anderem durch den Verkauf der Atecs Mannesmann-Gruppe erheblich. Entsprechend verringerte sich die inländische Wertschöpfung der Vodafone-Gruppe Deutschland gegenüber den Daten der früheren Mannesmann AG.

Mit der Gründung der Aventis S. A., Schiltigheim (Frankreich), im Zuge ihres Zusammenschlusses mit der Rhone Poulenc S. A. hat die Hoechst AG (Rang 1998: 37) seit dem 15. Dezember 1999 die Funktion einer Zwischenholding übernommen. Die Reduzierung der Wertschöpfung der Aventis-Gruppe gegenüber den früheren inländischen Konzerngesellschaften der Hoechst AG ist unter anderem durch die Abspaltung der Celanese AG von der Hoechst AG am 22. Oktober 1999 bedingt. Mit einer Wertschöpfung von 558 Mio. € lag die Celanese AG in 2000 nur knapp unterhalb der Eintrittsschwelle der Gruppe der „100 Größten“.

Tabelle III.1

Die nach Wertschöpfung hundert größten Unternehmen 1998 und 2000

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirt- schafts- zweig ¹	Wert- schöp- fung ²	Ge- schäfts- volumen ³	Beschäf- tigte	Sach- anlagen ⁴	Cash- flow	Erläute- rungen ⁵
				(Mio. €)			(Mio. €)		
1 2	2000 1998	DaimlerChrysler AG	29, 34, 35.3, 93	21 399 15 004	62 505 55 277	202 216 233 000	9 073 9 051	14 144 7 789	US-GAAP
2 4	2000 1998	Siemens AG	29, 29.71, 30, 31, 32, 34.3, 35	18 450* 10 968	45 700 40 169	180 000 194 000	21 617 ^w 5 647	2 638	30.09.2000
3 1	2000 1998	Deutsche Telekom AG	64.2	18 024 16 760	33 178 34 373	179 197 185 993	57 758 58 885	20 058 11 108	HGB und US-GAAP
4 –	2000 1998	E.ON AG	11, 23.2, 24, 28, 40, 50.5, 64.2	12 680	53 146	103 450	26 250	7 164	US-GAAP
5 3	2000 1998	Volkswagen AG	34, 65.2	11 328 10 968	63 027 53 014	164 128 158 316	14 876 11 844	5 302 6 713	IAS
6 5	2000 1998	Deutsche Post AG	64.11, 65.12	10 514* 9 887	23 159 14 251	270 806 217 541	10 469 ^w 6 746	909	IAS
7 6	2000 1998	Deutsche Bahn AG	45.23, 55, 60.10.1, 63.3	8 824 8 791	15 398 15 223	220 454 251 471	33 991 31 064	2 188 2 031	
8 8	2000 1998	Deutsche Bank AG	65.12.1, 66	8 134 7 701	786 767 549 399	65 169 58 308	5 557 4 630		IAS
9 7	2000 1998	RWE AG	10.2, 11, 23.2, 24, 29, 40, 45, 64	7 273 8 542	38 377 31 371	109 289 114 557	18 605 12 862	6 799 3 617	IAS, 30.06.2000
10 –	2000 1998	ThyssenKrupp AG	27, 28, 29, 34.3, 35, 51	6 010*	20 056	107 063	9 506		US- GAAP, 30.09.2000
11 17	2000 1998	Bayerische Moto- ren Werke AG	34, 35.41, 65.21	6 004 4 522	25 606 21 975	69 865 69 108	3 533 3 511	1 083 1 420	
12 12	2000 1998	Robert Bosch GmbH	29, 29.71, 31, 32	5 845 5 040	18 532 16 143	78 768 95 357	2 205 2 691	2 592 1 560	
13 24	2000 1998	Münchener Rück- versicherungs- Gesellschaft AG	66	5 456 3 024	24 103 20 709	27 283 21 918	147 727 103 868		IAS
14 45	2000 1998	Allianz Aktien- gesellschaft	66	5 406 1 264	23 454 21 421	43 124 40 543	194 557 164 574		IAS
15 9	2000 1998	Bayer AG	24	5 075 7 008	14 282 14 214	56 200 64 200	6 548 4 692	1 808 3 032	IAS
16 11	2000 1998	BASF AG	11, 23.2, 24	4 989* 5 249	14 457 12 188	56 635 60 021	18 179 ^w 5 543	1 990	HGB und US-GAAP
17 23	2000 1998	Dresdner Bank AG	65 12.1	4 838 3 171	444 837 261 110	42 209 40 717	1 466 2 827		IAS

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirt- schafts- zweig ¹	Wert- schöp- fung ²	Ge- schäfts- volumen ³	Beschäf- tigte	Sach- anlagen ⁴	Cash- flow	Erläute- rungen ⁵
				(Mio. €)			(Mio. €)		
18 18	2000 1998	Deutsche Luft- hansa AG	35.3, 55, 62, 72	4 553 4 397	14 618 11 557	59 361 48 816	8 273 7 202	2 115 1 901	IAS
19 16	2000 1998	Metro AG	51, 52	4 473 4 774	27 176 30 771	114 726 205 112	5 379 3 874	1 354 1 411	IAS
20 14	2000 1998	RAG Aktien- gesellschaft	10, 23.1, 24, 27, 40, 51, 70	4 465 4 837	11 368 12 598	81 490 99 125	4 771 5 177	922 1 328	
21 30	2000 1998	Commerzbank AG	65.12.1	3 851 2 302	349 664 249 458	30 212 26 102	3 074 2 103		IAS
22 21	2000 1998	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	65.12.1	3 505 3 361	411 634 366 436	35 293 35 149	3 783 4 181		IAS
23 26	2000 1998	MAN AG	29, 34, 74	3 240 2 663	11 301 10 375	49 487 47 514	2 271 1 244	832 612	IAS, 30.06.2000
24 –	2000 1998	KarstadtQuelle AG	52, 52.61	3 199	14 021	104 670	2 767	625	
25 22	2000 1998	Generali-Gruppe Deutschland	66	2 793 3 356	10 879 12 062	17 765 25 298	69 134 72 436		
26 25	2000 1998	Ford-Gruppe Deutschland	34	2 431 2 732	13 112 14 194	38 417 44 315	2 245 1 996	795 869	
27 –	2000 1998	Tengelmann Warenhandels- gesellschaft	52	2 263*	12 574	85 070			HGB/ PublG, 30.06.2000
28 83	2000 1998	R+V Versiche- rung AG	66	2 163 688	5 600 4 564	10 845 11 286	28 611 23 144		
29 33	2000 1998	IBM-Gruppe Deutschland	30, 72	2 146 1 959	7 136 6 277	23 925 23 723	1 432 1 104	700 607	
30 –	2000 1998	Exxon Mobil- Gruppe Deutsch- land	11, 23.2, 50.5	2 107 471	8 935 4 984	2 157 1 688	491 281	1 526 449	
31 31	2000 1998	Rewe KGaA	52	2 094 2 040	16 058 15 298	77 439 72 251	433 542	246 357	
32 19	2000 1998	General Motors- Gruppe Deutsch- land	34, 65.21	2 058 3 567	18 331 9 180	43 150 52 623	1 713 2 114	243 1 868	S
33 35	2000 1998	Bertelsmann AG	22, 92	1 962* 1 666	5 761 4 372	30 984 23 817	5 982 ^w 872		30.06.2000
34 –	2000 1998	Atecs Mannesmann AG	27, 29, 31, 32, 33, 34	1 918*	4 175	51 930	2 428 ^w		
35 28	2000 1998	Preussag AG	11, 27, 29, 51, 61, 63	1 904 2 375	10 750 11 406	31 047 43 428	4 412 3 862	693 838	IAS, 30.09.2000

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirt- schafts- zweig ¹	Wert- schöp- fung ²	Ge- schäfts- volumen ³	Beschäf- tigte	Sach- anlagen ⁴	Cash- flow	Erläute- rungen ⁵
				(Mio. €)			(Mio. €)		
36 39	2000 1998	Hamburger Ge- sellschaft für Ver- mögens- und Beteiligungsver- waltung mbH ⁶	40, 41, 60, 63	1 872 1 427	3 941 3 509	20 793 20 645	4 304 3 977	1 003 621	IAS
37 40	2000 1998	Asea Brown Boveri-Gruppe Deutschland	29, 31	1 795 1 376	3 532 4 097	20 387 23 563	751 415	396 241	
38 –	2000 1998	EADS-Gruppe Deutschland	35.3	1 710 [*]	7 082	36 619			
39 42	2000 1998	Continental AG	25.1, 34.3	1 630 1 299	4 817 3 375	25 436 25 168	1 621 1 600	2 710 2 763	US- GAAP, 30.09.2000
40 46	2000 1998	MG Technologies AG ⁷	24, 29, 51	1 432 1 256	4 432 4 878	21 861 19 672	1 744 813	384 380	
41 36	2000 1998	ZF Friedrichs- hafen AG	29, 34, 35	1 424 1 635	3 613 3 766	22 600 26 826	678 732	345 460	
42 62	2000 1998	SAP AG	72.2	1 380 988	2 709 1 693	10 432 7 870	558 421	426 325	US-GAAP
43 44	2000 1998	Otto Versand GmbH & Co	51, 52	1 374 1 287	10 022 8 581	27 544 29 289	593 569	340 279	28.02.2001
44 51	2000 1998	Philip Morris- Gruppe Deutsch- land	16	1 343 1 133	8 858 4 567	7 083 7 136	379 376	574 557	S
45 48	2000 1998	Linde AG	24.11, 29	1 263 1 180	3 537 3 095	18 475 17 274	1 006 611	387 423	30.09.2000
46 38	2000 1998	Energie Baden- Württemberg AG	40, 41, 90	1 246 1 507	5 559 4 167	26 866 12 500	5 928 3 289	1 584 1 044	
47 13	2000 1998	Vodafone-Gruppe Deutschland ⁸	64.2	1 203 4 899	8 273 13 457	19 178 72 426	15 051 5 959	8 289 2 198	
48 53	2000 1998	Babcock Borsig AG ⁹	29, 35.1	1 184 [*] 1 122	4 238 3 401	19 584 21 292	1 337 ^w 611	124	IAS
49 41	2000 1998	Henkel KGaA	24	1 172 1 306	4 434 3 984	15 408 15 791	1 262 1 331	400 590	
50 66	2000 1998	Saint Gobain- Gruppe Deutsch- land	26, 27.2, 45.3	1 171 [*] 938 [*]	3 581 2 715	20 792 16 998	10 113 ^w 11 584	2 469	
51 52	2000 1998	Carl-Zeiss-Stif- tung	26.1, 33	1 169 [*] 1 133 [*]	2 474 2 131	20 489 20 769	636 598	360	30.09.2000
52 43	2000 1998	Rheinmetall AG	29, 33.2, 34.3	1 167 1 289	3 090 3 296	18 602 22 015	646 652	197 298	

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirt- schafts- zweig ¹	Wert- schöp- fung ²	Ge- schäfts- volumen ³	Beschäf- tigte	Sach- anlagen ⁴	Cash- flow	Erläute- rungen ⁵
				(Mio. €)			(Mio. €)		
53 90	2000 1998	Gerling-Konzern Versicherungs- Beteiligungs-AG	66	1 166 624	6 554 5 538	9 341 7 887	27 569 21 160		IAS
54 60	2000 1998	Roche-Gruppe Deutschland	24	1 124 1 005	2 592 2 418	11 885 10 951	750 626	500 228	
55 63	2000 1998	BSH Bosch und Siemens Haus- geräte GmbH	29.71	1 088 985	3 724 3 403	16 827 17 094	239 283	286 303	
56 29	2000 1998	AXA-Gruppe Deutschland	65.12.9, 66	1 088 2 329	5 939 5 217	9 166 11 456	31 133 24 046		
57 59	2000 1998	Axel Springer Verlag AG	22	1 059 1 007	2 468 2 279	11 678 10 631	768 407	322 278	
58 55	2000 1998	Ruhrgas Aktien- gesellschaft	11, 40.2	1 046 1 062	10 035 7 303	5 837 6 314	1 521 1 641	854 775	
59 54	2000 1998	Landesbank Baden-Württem- berg	65.1	1 034 1 111*	287 687 201 159	9 886 9 754	3 837 2 977		
60 65	2000 1998	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	65.12.2, 65.12.9	1 025 972*	243 543 276 515	10 897 6 866	1 142 1 337		
61 75	2000 1998	Alcatel-Gruppe Deutschland	32	1 020* 766	2 655 1 900	17 088 12 056	489 255	88	
62 –	2000 1998	Bayerische Lan- desbank Giro- zentrale	65.12.2	1 017 232	298 358 236 108	6 729 5 930	309 298		
63 93	2000 1998	Debeka-Gruppe	65.12.9, 66	1 010 601	4 774 4 316	10 770 10 661	23 459 18 527		IAS
64 71	2000 1998	Wacker-Chemie GmbH	24, 32.1	992 787	2 472 1 962	12 926 13 060	964 943	528 306	
65 61	2000 1998	DG Bank Deut- sche Genossen- schaftsbank AG	65.12.4, 65.12.9	961	255 800	11 077	5 800		
66 49	2000 1998	Walter Beteili- gungen und Immobilien AG	45	954 1 156	3 731 3 871	16 181 18 242	455 657	– 39 147	US-GAAP
67 37	2000 1998	Aventis-Gruppe Deutschland ¹⁰	24	938* 1 623*	1 980 4 424	13 501 21 980	4 064 14 334	2 811	
68 82	2000 1998	C. H. Boehringer Sohn KG	24	935* 699*	2 638 1 868	8 301 8 270	2 561 ^w 2 190	607	
69 69	2000 1998	Unilever-Gruppe Deutschland	15, 24.5	934 871	3 292 3 921	10 196 14 493	190 277	435 313	

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirt- schafts- zweig ¹	Wert- schöp- fung ²	Ge- schäfts- volumen ³	Beschäf- tigte	Sach- anlagen ⁴	Cash- flow	Erläute- rungen ⁵
				(Mio. €)			(Mio. €)		
70 72	2000 1998	Fraport AG Frankfurt Airport Services World- wide ¹¹	63.23, 70.20	929 784	1 477 1 258	14 091 12 601	2 327 1 916	305 282	IAS
71 89	2000 1998	Tchibo Holding AG	15.86.1, 16	900 629	3 276 3 280	11 788 12 969	417 474	429 339	
72 70	2000 1998	Hewlett-Packard Gruppe Deutsch- land	30, 32, 33	894 853	4 893 4 643	5 600 6 981	113 471	577	S, 31.10.2000
73 95	2000 1998	KPMG Deutsche Treuhand-Ge- sellschaft Aktien- gesellschaft	74.1, 74.12	848 597	1 198 810	8 308 5 879	179 104	87 85	
74 –	2000 1998	PwC Deutsche Revision AG	74.1, 74.12	808	1 211	9 705			30.06.2000
75 56	2000 1998	Philips-Gruppe Deutschland	29.7, 30, 31, 32, 33	775 1 060	5 283 4 439	13 510 13 500	502 422	156 643	
76 94	2000 1998	Dr. Ing. h. c. F. Porsche Ak- tiengesellschaft	34	771 598	2 697 2 074	8 158 7 249	491 458	289 274	31.07.2000
77 78	2000 1998	Schering AG	24, 33.1	765 739	2 227 1 839	9 638 9 706	744 796	329 372	
78 86	2000 1998	Procter & Gamble- Gruppe Deutsch- land	15, 21, 24	750* 649	2 900 3 545	8 500 8 947	35 1 027	142 299	E, 30.06.2000
79 57	2000 1998	Spar Handels-AG	51, 52	733 1 053	6 495 8 161	36 005 32 639	511 596	17 245	
80 100	2000 1998	Adolf Würth GmbH & Co KG	51.54.1	714 516	2 530 1 715	12 661 9 306	637 271	131 91	IAS und HGB
81 80	2000 1998	Salzgitter AG	27, 51.5	688 706	3 224 3 154	12 897 11 418	1 130 577	239 194	
82 85	2000 1998	Südzucker Aktien- gesellschaft Mannheim/ Ochsenfurt	15	681 675	3 017 2 971	15 538 12 397	1 454 872	292 292	IAS, 28.02.2001
83 87	2000 1998	Freudenberg & Co.	17.5, 19, 25	677 641	1 730 1 643	12 370 12 574	322 299	135 131	
84 92	2000 1998	Miele & Cie. GmbH & Co.	29.56, 29.7, 36.13	673 618	1 682 1 487	11 721 11 315	355 314	618	HGB/ PublG, 30.06.2000
85 88	2000 1998	AVA Allgemeine Handelsgesell- schaft der Ver- braucher AG	52	669 637	4 709 4 491	26 858 26 085	380 363	612 126	

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirt- schafts- zweig ¹	Wert- schöp- fung ²	Ge- schäfts- volumen ³	Beschäf- tigte	Sach- anlagen ⁴	Cash- flow	Erläute- rungen ⁵
				(Mio. €)	(Mio. €)		(Mio. €)		
86 –	2000 1998	Kirch Media GmbH & Co. KGaA	92	662 [*]	3 034	5 487 ^w	926 ^w		E
87 96	2000 1998	Norddeutsche Landesbank Giro- zentrale	65.12.2, 65.12.9	662 556	165 856 142 974	7 262 6 984	506 501		
88 –	2000 1998	Stadtwerke München GmbH	40, 41, 60.21	660 428	1 653 1 578	8 346 9 412	1 696 1 703	338 353	
89 79	2000 1998	Clariant-Gruppe Deutschland	24	648 ^E 706	2 623 2 470	10 249 8 502	987 403	281	
90 67	2000 1998	Bewag Aktien- gesellschaft ¹²	40.1, 40.3	639 899	1 752 2 025	7 418 9 028	3 556 3 747	244 508	E, 30.06.2000
91 84	2000 1998	Nestlé Deutsch- land AG	15	622 681	2 805 2 698	11 448 12 817	406 500	167 233	
92 –	2000 1998	Berliner Ver- kehrsbetriebe (BVG) Anstalt des öffentlichen Rechts	60.21	621	546	15 051	4 555	72	IAS
93 –	2000 1998	Anton Schlecker	52.33.2	616 [*]	3 087	39 095 ^w	180 ^w		
94 –	2000 1998	HUK-COBURG	65.12.9, 66	610 482	3 390 3 160	6 962 6 730	11 364 9 807		
95 77	2000 1998	Shell-Gruppe Deutschland	11, 23.2, 40, 51.5	605 746	10 080 6 602	2 392 2 578	389 571	588 1 048	
96 74	2000 1998	Diehl Stiftung & Co.	27, 28, 29, 33	599 [*] 772 [*]	1 414 1 377	10 265 11 514	210 285	822	
97 –	2000 1998	Stora Enso- Gruppe Deutsch- land	21	581 [*]	1 987	4 723			
98 –	2000 1998	K+S Aktien- gesellschaft	14, 24	579	1 942	9 736	498	248	
99 –	2000 1998	EDEKA Minden- Hannover Holding GmbH	52	571	3 528	23 117	533		
100 –	2000 1998	Nokia-Gruppe Deutschland	32	567	5 318	4 876	267	80	
– 10	2000 1998	VEBA AG	63.4, 11, 40.1, 24.13.0, 70.32, 64	6 914	28 347	77 554	14 189	3 949	

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirt- schafts- zweig ¹	Wert- schöp- fung ²	Ge- schäfts- volumen ³	Beschäf- tigte	Sach- anlagen ⁴	Cash- flow	Erläute- rungen ⁵
				(Mio. €)			(Mio. €)		
– 15	2000 1998	Thyssen AG	51.52, 29, 27.1	4 795*	14 656	83 846	6 516	2 089	
– 20	2000 1998	VIAG Aktien- gesellschaft	40.10, 63, 24.1, 27.42, 25.22	3 548	13 472	48 736	11 544	2 118	
– 27	2000 1998	Karstadt AG	52.12.2, 52.61.2	2 395	9 062	87 772	2 171	467	
– 32	2000 1998	VEW Aktien- gesellschaft	40, 90	1 991	5 224	15 223	4 793	920	
– 34	2000 1998	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	28, 27.3, 51.5, 34.30.0	1 920	7 952	31 963	2 519	390	
– 47	2000 1998	Bankgesellschaft Berlin AG	65.12, 70.3, 74.15	– 598 1 247	253 376 180 298	16 268 16 508	536 683		
– 50	2000 1998	Schickedanz- Gleichordnungs- konzern	52.61.2, 65.12, 52.42.1, 65.12.9,	1 134	5 356	29 480	846		
– 58	2000 1998	Degussa AG	27.41, 24.66.0, 24.42.0	1 035	4 748	14 667	638	350	
– 64	2000 1998	HDI Haftpflicht- verband der Deut- schen Industrie V.a.G.	66.03.2, 66.01	476* 978*	4 693 3 629	4 603 3 837	20 023 ^w 15 080		
– 68	2000 1998	Philipp Holzmann AG	45.2	388* 885	5 837 ^w 3 401	11 611 19 504	884	81	
– 73	2000 1998	E. Merck oHG ¹³	24.4, 33.2, 24.1	159 784	830 1 210	9 451 9 256	1 158 1 097	440 417	IAS
– 76	2000 1998	Deutsche Post- bank AG	65.12	760	53 689	12 474	1 093		IAS
– 81	2000 1998	adidas-Salomon AG	18.24.1	183 700	894 939	1 983 1 852	99 88	24 599	
– 91	2000 1998	Neckarwerke Stuttgart AG	40.10, 40.20.2, 41.00.3, 40.30.3	621	1 928	5 990	2 241	521	
– 97	2000 1998	Bilfinger+Berger Bauaktiengesell- schaft	45.2, 90, 70.20.1, 14.1	498 546	2 074 2 508	9 080 10 851	284 281	95 31	

noch Tabelle III.1

Rang	Jahr	Unternehmen	Wirt- schafts- zweig ¹	Wert- schöp- fung ²	Ge- schäfts- volumen ³	Beschäf- tigte	Sach- anlagen ⁴	Cash- flow	Erläute- rungen ⁵
				(Mio. €)			(Mio. €)		
– 98	2000 1998	Beiersdorf AG	24.52.0, 24.42, 24.62	560 519	1 566 1 549	6 421 6 549	332 335	230 239	IAS
– 99	2000 1998	Parion-Gruppe	66	537 518	3 661 3 599	6 539 6 149	16 073 14 332		

¹ Statistisches Bundesamt, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93). Es werden jeweils nur die Wirtschaftszweige angeführt, die einen erheblichen Anteil an den Unternehmensumsätzen haben.

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. 259 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. Juni 2000 einschließenden Geschäftsjahres zugrunde gelegt. Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:

E = Einzelabschluss

S = Summenabschluss.

⁶ 1998: Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH.

⁷ 1998: Metallgesellschaft AG.

⁸ 1998: Mannesmann AG.

⁹ 1998: Deutsche Babcock AG.

¹⁰ 1998: Hoechst AG.

¹¹ 1998: Flughafen Frankfurt/Main AG.

¹² 1998: Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG.

¹³ 1998: Merck KGaA.

Quelle: Eigene Erhebungen

270. Außerdem in den Kreis der „100 Größten“ neu eingetreten sind (Rang in Klammern):

(27) Tengelmann Warenhandels-gesellschaft,

(30) Exxon Mobil-Gruppe Deutschland,

(34) Atecs Mannesmann AG,

(38) EADS-Gruppe Deutschland,

(62) Bayerische Landesbank Girozentrale,

(74) PwC Deutsche Revision AG,

(86) Kirch Media GmbH & Co. KGaA,

(88) Stadtwerke München GmbH,

(92) Berliner Verkehrsbetriebe (BVG) Anstalt des öffentlichen Rechts,

(93) Anton Schlecker,

(94) HUK-COBURG,

(97) Stora Enso-Gruppe Deutschland,

(98) K+S Aktiengesellschaft,

(99) EDEKA Minden-Hannover Holding GmbH,

(100) Nokia-Gruppe Deutschland.

Der Neueintritt der Tengelmann Warenhandels-gesellschaft ist vermutlich allein erhebungstechnischer Natur. Nachdem in den Vorperioden keine Daten zum Tengelmann-Konzern zur Verfügung standen, nahm die Monopolkommission bezüglich des Geschäftsjahres 2000 eine Schätzung auf der Basis der in dem Geschäftsbericht der Tengelmann Warenhandels-gesellschaft ungeprüft publizierten Umsatzerlöse der inländischen Konzerngesellschaften vor. Der korrekten Abgrenzung des Kreises der „100 Größten“ wurde somit gegenüber einer exakten Wertschöpfungsermittlung Priorität eingeräumt.

Die Konzernobergesellschaft der Exxon Mobil-Gruppe Deutschland, die Exxon Mobil Corporation mit Sitz in Irving/Texas entstand 1999 aus dem Zusammenschluss der Exxon Corporation und der Mobil Corporation. Die Exxon-Gruppe Deutschland verfehlte 1998 den Eintritt in

den Kreis der „100 Größten“ nur knapp. Der Anstieg der Wertschöpfung der Exxon-Gruppe Deutschland ist zum einen auf die erstmalige Konsolidierung der Mobil-Gesellschaften und zum anderen auf eine wesentliche Erhöhung des Jahresüberschusses der konsolidierten Gesellschaften gegenüber 1998 zurückzuführen.

Eine 46%ige Beteiligung an der Atecs Mannesmann AG wurde gemäß den Regelungen des Aktienkaufvertrags vom 14. April 2000 von der Mannesmann Investment GmbH an die Siemens AG veräußert. Die Atecs Mannesmann AG wurde 2000 weder in den Konzernabschluss der Vodafone noch in den der Siemens AG einbezogen. Sie wird daher hier gesondert betrachtet, während sie 1998 dem Konsolidierungskreis der Mannesmann AG angehörte. Dem Konsolidierungskreis der Atecs Mannesmann AG gehören die Unternehmensgruppen Mannesmann Rexroth, Mannesmann Dematic, Mannesmann Demag Krauss-Maffei, Mannesmann VDO sowie Mannesmann Sachs an.

Die European Aeronautic Defence and Space Company EADS N. V., Niederlande, wurde 2000 durch den Zusammenschluss der DaimlerChrysler Aerospace AG, München, der Aérospatiale Matra S. A., Paris, sowie der Construcciones Aeronáuticas S. A., Madrid, gebildet. Sie ist Europas größtes Luft- und Raumfahrtunternehmen. Die DaimlerChrysler Aerospace-Gruppe gehörte 1998 zum Konsolidierungskreis der DaimlerChrysler AG.

Die Bayerische Landesbank musste 1998 hohe Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft vornehmen und zählte daher vorübergehend nicht zum Kreis der „100 Größten“.

Die als Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Unternehmensberatung tätige PwC Deutsche Revision AG erzielte bereits 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 erst zum 30. Juni 1999 ein Jahresabschluss der PwC Deutsche Revision AG aufgestellt wurde, wird sie im Kreis der hundert größten Unternehmen 1998 nicht aufgeführt.

Die HUK-COBURG Versicherungsgruppe verzeichnete 1999 und 2000 insbesondere durch die Nachfrageentwicklung in der privaten Krankenversicherung ein kontinuierliches Wachstum und trat durch eine Steigerung ihrer inländischen Wertschöpfung um 26 % gegenüber 1998 in den Kreis der „100 Größten“ ein.

Konzernobergesellschaft der Stora Enso-Gruppe Deutschland ist die Stora Kopparbergs Bergslags AB, Schweden. Sie entstand 1999 durch die Fusion der schwedischen Stora-Gruppe mit der finnischen Enso-Gruppe. Hierdurch entstand ein weltweit führender Anbieter von Zeitschriftenpapier, Zeitungsdruckpapier, Feinpapier und Verpackungskarton mit weltweit ca. 45 000 Mitarbeitern.

Die K+S Aktiengesellschaft firmierte bis 1999 unter Kali und Salz Beteiligungs AG. Ihr Neueintritt in die Gruppe

der „100 Größten“ ist im Wesentlichen durch internes Wachstum begründet.

Gegenüber 1998 hat die EDEKA Minden-Hannover Holding GmbH ihr gezeichnetes Kapital von 51 Mio. € auf 72 Mio. € in 2000 erhöht. 1998 erzielte die EDEKA Minden-Hannover-Gruppe eine Wertschöpfung von ca. 468 Mio. €. Die EDEKA Zentrale AG, welche 1998 – gemessen an ihren inländischen Umsatzerlösen – zum Kreis der zehn größten Handelsunternehmen gehörte, hält an der EDEKA Minden-Hannover Holding GmbH eine mittelbare Beteiligung von 50 %. Die EDEKA Minden-Hannover Holding GmbH wird durch die EDEKA Zentrale AG jedoch lediglich als assoziiertes Unternehmen in den Konsolidierungskreis einbezogen und ist daher gesondert zu untersuchen.

Die Wertschöpfung der Nokia-Gruppe Deutschland wurde anhand der Jahresabschlussdaten der Nokia GmbH, Bochum, ermittelt. In der Nokia GmbH wurden 1999 alle deutschen Geschäftseinheiten der Nokia-Gruppe zusammengeführt. Der Neueintritt der Nokia-Gruppe Deutschland in die Gruppe der „100 Größten“ ist durch ein ausgeprägtes Umsatz- und Wertschöpfungswachstum, begleitet von einer Erhöhung der Mitarbeiterzahlen und einer Ausweitung der inländischen Produktionsstätten, in 1999 und 2000 gekennzeichnet.

271. Aufgrund einer Verringerung der Wertschöpfung aus dem Kreis der „100 Größten“ ausgeschieden sind (Rang 1998 in Klammern):¹⁶

- (47) Bankgesellschaft Berlin AG,
- (64) HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V. a. G.,
- (68) Philipp Holzmann AG,
- (73) E. Merck oHG,
- (81) adidas-Salomon AG,
- (97) Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft,
- (98) Beiersdorf AG,
- (99) Parion-Gruppe.

Das Geschäftsjahr 2000 der Bankgesellschaft Berlin AG war durch einen hohen Risikovorsorgeaufwand im gewerblichen Immobiliengeschäft geprägt, wodurch sich die Wertschöpfung des Kreditinstituts gegenüber 1998 erheblich verminderte.

Der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V. a. G. weist für das Geschäftsjahr 2000 im versicherungstechnischen Geschäft erhebliche Verluste aus, die teils auf einen Anstieg der Schadenquote, teils auf die Kosten eines forcierten Ausbaus des Personen-Rückversicherungsgeschäftes und des Lebenserstversicherungsgeschäftes zurückzuführen sind.

¹⁶ In den Fällen, in denen sich der Unternehmensname im Berichtszeitraum geändert hat, wird im Folgenden der 2000 gültige Name verwendet. Vergleiche Tabelle III.1.

Im Gegensatz zu den ausländischen Konzerngesellschaften der E. Merck oHG hatten ihre inländischen Tochterunternehmen in 2000 eine Reduzierung des Umsatzes und des Ergebnisses zu verzeichnen. Die E. Merck oHG schied daher aus dem Kreis der „100 Größten“ mit einer Verringerung ihrer Wertschöpfung um 79 % aus.

Die hohe Wertschöpfung der adidas-Salomon AG im Geschäftsjahr 1998 war im Wesentlichen durch Erträge aus dem Verkauf von Beteiligungen geprägt und wurde in 2000 nicht wieder erreicht.

Die Wertschöpfungsreduktion der Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft sowie der Philipp Holzmann AG findet ihre Entsprechung in der Schrumpfung der deutschen Bauwirtschaft im Berichtszeitraum, die sich gleichermaßen in einer Minderung der Wertschöpfung der Walter Holding AG niederschlug.

Wesentliche Wertschöpfungsminierungen, die nicht zu einem Austritt des betroffenen Unternehmens aus dem Untersuchungskreis führten, hatten die folgenden Unternehmen zu verzeichnen (Rang 2000 in Klammern, Veränderung der Wertschöpfung in %):

(32)	General Motors-Gruppe Deutschland	– 42 %,
(47)	Vodafone-Gruppe Deutschland	– 75 %,
(56)	AXA-Gruppe Deutschland	– 53 %,
(67)	Aventis-Gruppe Deutschland	– 42 %.

Die General Motors-Gruppe Deutschland reduzierte im Zeitraum 1998/2000 ihre Beschäftigtenzahlen erheblich. Sowohl in 1999 als auch in 2000 war ihr operatives Ergebnis negativ. Eine vergleichbare Entwicklung nahm die AXA-Gruppe Deutschland, welche ebenfalls in großem Umfang Arbeitsplätze abbaute und in beiden Jahren des Berichtszeitraums ein negatives versicherungstechnisches Ergebnis erzielte.

Die Verringerung der Wertschöpfung der Vodafone-Gruppe Deutschland sowie der Aventis-Gruppe Deutschland geht mit einer Verkleinerung des inländischen Konsolidierungskreises einher.¹⁷

Die folgenden, bereits 1998 zu den „100 Größten“ zählenden Unternehmen erzielten eine erhebliche Steigerung ihrer Wertschöpfung:

(13)	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	80 %,
(14)	Allianz Aktiengesellschaft	328 %,
(28)	R+V Versicherung AG	214 %,
(53)	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	87 %.

Das Wertschöpfungswachstum der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG ist sowohl auf internes als auch auf externes Wachstum zurückzuführen. Einerseits

erhöhte sich die Anzahl der inländischen konsolidierten Unternehmen gegenüber 1998 von 75 auf 93, andererseits gelang es der Münchener Rück-Gruppe, Beitragseinnahmen und Jahresergebnis gegenüber 1998 erheblich zu steigern. Die Allianz AG hat die zum Teil durch die Einführung internationaler Rechnungslegungsnormen ausweisbedingte Minderung der Wertschöpfung in 1998 in 2000 durch einen erfolgreichen Geschäftsverlauf mehr als kompensiert. Der inländische Konsolidierungskreis der R+V Versicherung AG wurde unter anderem um die KRAVAG-LOGISTIC Versicherungs-AG sowie die KRAVAG-Leben Versicherungs-AG erweitert. Beide Versicherungsunternehmen erzielten in 2000 insgesamt Beitragseinnahmen in Höhe von 428,5 Mio. €. Neben einer positiven Entwicklung des Versicherungsgeschäfts erhöhte die Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG ihre Wertschöpfung durch eine Erweiterung ihres inländischen Konsolidierungskreises sowohl durch Neugründungen als auch durch den Erwerb der Gerling G & A Versicherungs-AG, Saarbrücken (vormals General Accident Versicherungs-AG).

272. In 25 Fällen ging die Verringerung der Wertschöpfung eines der hundert größten Unternehmen mit einem Beschäftigungsabbau einher. 41 der Unternehmen unter den „100 Größten“ erhöhten die Anzahl der Beschäftigten.

2.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten“

2.3.1 Wertschöpfung

273. Die jeweils hundert größten Unternehmen erreichten in den einzelnen Berichtsjahren zusammen eine Wertschöpfung in Höhe von:

1978	87 387 Mio. €,
1980	100 493 Mio. €,
1982	106 659 Mio. €,
1984	115 572 Mio. €,
1986	129 682 Mio. €,
1988	139 330 Mio. €,
1990	156 693 Mio. €,
1992	171 929 Mio. €,
1994	208 512 Mio. €,
1996	216 551 Mio. €,
1998	245 392 Mio. €,
2000	273 817 Mio. €.

Die Nettowertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik betrug jeweils:

1978	451 103 Mio. €,
1980	509 753 Mio. €,
1982	549 480 Mio. €,
1984	611 060 Mio. €,

¹⁷ Vergleiche Tz. 269.

1986	677 083 Mio. €,
1988	738 259 Mio. €,
1990	856 813 Mio. €,
1992	976 619 Mio. €,
1994	1 063 017 Mio. €,
1996	1 249 838 Mio. €,
1998	1 313 220 Mio. €, ¹⁸
2000	1 368 270 Mio. €.

274. 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 %	(5,07 %),
1998/2000	11,58 %	(4,19 %).

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	17,8 %,
1998	18,6 %,
2000	20,01 %.

Die Wertschöpfung der „100 Größten“ erreichte somit erstmals ein Fünftel der Gesamtwertschöpfung aller Unternehmen.

¹⁸ Aktualisierter Wert.

275. 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, Seite 191, dargestellt.

Tabelle III.2 ist zu entnehmen, dass die Erhöhung des Anteils der Großunternehmen an der Nettowertschöpfung aller Unternehmen hauptsächlich auf die überproportionale Steigerung der Wertschöpfung in der Gruppe der zehn größten Unternehmen zurückzuführen ist.

2.3.2 Beschäftigte

276. Von 98 der hundert größten Unternehmen war 2000 die Anzahl der Beschäftigten der inländischen Konzernbereiche (1998: 100) bekannt. Insgesamt beschäftigten die „100 Größten“ im Jahr 2000 3 792 034 Mitarbeiter (1998: 3 840 890).

277. 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 Teil der Wertschöpfung auf den Personalaufwand entfällt, welcher wiederum von der Zahl der Beschäftigten abhängt. In Tabelle III.3, Seite 191, sind die nach der Anzahl der Beschäftigten zehn größten Unternehmen des Jahres 2000 dargestellt. In 2000 betrug Ihr Anteil an der Gesamtzahl der Beschäftigten der „100 Größten“ 43,58 % (1998: 45,7 %). Gegenüber 1998 gehören die RAG Aktiengesellschaft und die Robert Bosch GmbH nicht mehr zum Kreis der zehn Unternehmen mit den meisten Beschäftigten. An ihre Stelle traten die ThyssenKrupp AG sowie die KarstadtQuelle AG.

278. Für einen Vergleich mit den Beschäftigtenzahlen 1998 werden nur diejenigen Unternehmen in die Betrachtung einbezogen, die in beiden Jahren zu den „100 Größten“ zählten und von denen für 1998 und 2000 die Zahl der Beschäftigten inländischer Konzerngesellschaften ermittelbar war. Dieser Kreis umfasste für die Periode 1998/2000 82 Unternehmen.

Die in den gesamtwirtschaftlichen Vergleich einbezogenen Unternehmen wiesen folgende Beschäftigtenzahlen¹⁹ auf:

1998	3 358 679,
2000	3 167 248.

Das entspricht einem Anteil an den „100 Größten“ von 83,52 % 2000 bzw. 87,45 % 1998.

¹⁹ 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.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	2000
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	8,96
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	3,73
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	2,02
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	1,34
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	0,93
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	0,8
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	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	0,58
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	0,49
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	0,44
1 bis 100 ¹	19,4	19,7	19,4	18,9	19,2	18,9	18,3	17,6	19,6	17,8	18,59	20,01

¹ Rundungsfehler sind möglich.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.3

Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 2000

Rang nach Beschäftigten	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Beschäftigte
1	6	Deutsche Post AG	270 806
2	7	Deutsche Bahn AG	220 454
3	1	DaimlerChrysler AG	202 216
4	2	Siemens AG	180 000
5	3	Deutsche Telekom AG	179 197
6	5	Volkswagen AG	164 128
7	19	Metro AG	114 726
8	9	RWE AG	109 289
9	10	ThyssenKrupp AG	107 063
10	24	KarstadtQuelle AG	104 670

Quelle: Eigene Erhebungen

279. Die Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen betrug:²⁰

1998	24 897 800,
2000	25 727 869. ²¹

Die 82 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ hatten daran einen Anteil von:

1998	13,49 %,
2000	12,31 %.

Anders als in den Vorperioden erhöhte sich somit die Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen, wohingegen wie bereits in den Vorjahren die Zahl der Mitarbeiter der Großunternehmen zurückging. Die Gesamtanzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten erhöhte sich um 3,33 % (1996/98: –0,2 %), während die Großunternehmen 5,7 % (1996/98: –2,2 %) ihres Personalbestandes abbauten.

Die Wertschöpfung pro Arbeitnehmer betrug in den 82 untersuchten Unternehmen 1998 durchschnittlich 85,27 T€ (1998: 73,78 T€).

2.3.3 Sachanlagen

280. Tabelle III.4, Seite 193, umfasst für das Jahr 2000 die nach Sachanlagevermögen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände zehn größten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, welche nicht dem Kredit- oder Versicherungsgewerbe angehören.

281. 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.²²

282. Für die Gegenüberstellung der Sachanlagen der größten Unternehmen mit denjenigen aller Unternehmen zieht die Monopolkommission traditionell die Unternehmensbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank heran. Hinsichtlich der Vergleichbarkeit der in früheren Gutachten wiedergegebenen Angaben aus der Bundesbankstatistik ist zu berücksichtigen, dass die hier verwandten Angaben erstmals auf dem Gebietsstand Gesamtdeutschland beruhen. Die Untersuchung der Bundesbank beschränkt sich auf die Unternehmen des Produzierenden Gewerbes, des Handels und des Verkehrsgewerbes ohne Bundesbahn.²³ 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 1998 und 2000 nicht unter den „100 Größten“ waren.

Einbezogen wurden damit 53 Unternehmen, die an den Bilanzstichtagen jeweils über folgende Sachanlagevermögen verfügten:

1998	105 153 Mio. €,
2000	125 624 Mio. €.

283. Die gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße, das Sachanlagevermögen der in der Bundesbankstatistik erfassten Bereiche, lag bei

1998	503 111 Mio. €, ²⁴
2000	547 082 Mio. €.

Das Sachanlagevermögen der betrachteten Großunternehmen steigerte sich im Zeitraum 1998/2000 um 19,47 %. Verglichen mit der Entwicklung des Sachanlagevermögens der in der Bundesbankstatistik erfassten Unternehmen (+8,74 %) ist diese Steigerung überproportional. Bereits im Zeitraum 1996/98 hatte sich der Bilanzwert des Sachanlagevermögens der Großunternehmen stärker erhöht (8,1 %) als das von der Bundesbank geschätzte Sachanlagevermögen aller Unternehmen (6,3 %).

Die 53 Unternehmen hatten an den Sachanlagen aller Unternehmen der berücksichtigten Bereiche einen Anteil von

1998	20,9 %,
2000	22,96 %,

der somit wie in der Vorperiode anstieg.

²⁰ Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Arbeitnehmer aller Wirtschaftszweige, außer Organisationen ohne Erwerbszweck, private Haushalte und Gebietskörperschaften sowie Sozialversicherungen, zuzüglich beamteter Arbeitnehmer der Deutschen Bahn AG, der Deutschen Telekom AG, der Deutschen Post AG sowie der Deutschen Postbank AG und ihrer Konzerngesellschaften. Diese Abgrenzung entspricht der, für die die Wertschöpfung aller Unternehmen vom Statistischen Bundesamt zusammengestellt wird. 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.

²¹ Da die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten abzüglich der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Organisationen ohne Erwerbscharakter und privaten Haushalten sowie in Gebietskörperschaften und Sozialversicherung per 31. Dezember 2000 zum Veröffentlichungszeitpunkt noch nicht zur Verfügung stand, wurde die Referenzgröße zum 30. Juni 2000 als Berechnungsgrundlage verwandt.

²² Vergleiche Tabelle III.1.

²³ 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.

²⁴ Aktualisierte Hochrechnung.

Tabelle III.4

**Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 2000
(ohne Kreditinstitute und Versicherungen)**

Rang nach Sachanlagen	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Sachanlagen ¹ (Mio. €)
1	3	Deutsche Telekom AG	57 758
2	7	Deutsche Bahn AG	33 991
3	4	E.ON AG	26 250
4	9	RWE AG	18 605
5	47	Vodafone-Gruppe Deutschland	15 051
6	5	Volkswagen AG	14 876
7	10	ThyssenKrupp AG	9 506
8	1	DaimlerChrysler AG	9 073
9	18	Deutsche Lufthansa AG	8 273
10	15	Bayer AG	6 548

¹ Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

Quelle: Eigene Erhebungen

2.3.4 Cashflow

284. 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 Unternehmens 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.

285. Die Monopolkommission flow-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 Cashflow 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 vor²⁵, wodurch die Repräsentanz der Ergebnisse für die Entwicklung der „100 Größten“ reduziert wird.

286. Tabelle III.5, Seite 194, enthält die zehn Unternehmen mit dem höchsten Cashflow 2000.

287. Für die gesamtwirtschaftliche Betrachtung werden wie bei den Untersuchungen zu den Kriterien Umsatz, Beschäftigte und Sachanlagen nur diejenigen Unternehmen herangezogen, die 1998 und 2000 zu den „100 Größten“ zählten und für die der Cashflow in beiden Jahren berechnet werden konnte. Unter Berücksichtigung dieser Einschränkung wurden 50 (1996/1998: 50) Unternehmen in den Vergleich einbezogen. Sie hatten einen Cashflow von

1998 66 691 Mio. €,

2000 85 571 Mio. €.

Das Wachstum des Cashflow betrug 28 %, nachdem es im Zeitraum 1996/98 ebenfalls bei 28 % gelegen hatte.

²⁵ Vergleiche Tabelle III.1.

Tabelle III.5

**Die nach Cashflow zehn größten Unternehmen 2000
(ohne Kreditinstitute und Versicherungen) ¹**

Rang nach Cashflow	Rang nach Wertschöpfung	Unternehmen	Cashflow (Mio. €)
1	3	Deutsche Telekom AG	20 058
2	1	DaimlerChrysler AG	14 144
3	47	Vodafone-Gruppe Deutschland	8 289
4	4	E.ON AG	7 164
5	9	RWE AG	6 799
6	5	Volkswagen AG	5 302
7	39	Continental AG	2 710
8	12	Robert Bosch GmbH	2 592
9	7	Deutsche Bahn AG	2 188
10	18	Deutsche Lufthansa AG	2 115

¹ Die Liste der nach Cashflow zehn größten Unternehmen des Jahres 2000 ist nur bedingt aussagekräftig, da infolge der Datenermittlungsprobleme wichtige Großunternehmen fehlen.

Quelle: Eigene Erhebungen

288. Der Cashflow aller Unternehmen in der Bundesrepublik wird auf der Basis der von der Deutschen Bundesbank im Rahmen ihrer Unternehmensbilanzstatistik erhobenen Daten geschätzt.²⁶ 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.²⁷ Die Abschreibungen auf Finanzanlagen und die Veränderungen der Sonderposten mit Rücklageanteil können nicht näherungsweise bestimmt werden, weil sie star-

ken Schwankungen unterliegen und ein stabiles Verhältnis zu den Basisgrößen nicht angenommen werden kann.

289. 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 betrug²⁸

1980	82 466 Mio. €,
1982	84 951 Mio. €,
1984	102 412 Mio. €,
1986	109 519 Mio. €,
1988	119 949 Mio. €,
1990	131 760 Mio. €,

²⁶ Vergleiche Tz. 282. 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.

²⁷ Die Veränderung der Pensionsrückstellungen als wertmäßig bedeutendste der fehlenden Angaben wurde bis zum Neunten Hauptgutachten mit Hilfe der Statistik der Aktiengesellschaften geschätzt. Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1990/1991, a. a. O., Tz. 450.

²⁸ Der jeweils letzte Wert beruht auf Schätzungen. Insoweit die Deutsche Bundesbank in den Folgejahren veränderte Angaben ausweist, werden die hier aufgeführten Zahlen ebenfalls korrigiert.

1992	138 765 Mio. €,
1994	145 054 Mio. €,
1996	123 682 Mio. €,
1998	156 251 Mio. €,
2000	193 268 Mio. €.

290. 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 %	(23,3 %),
1998/2000	28 %	(23,7 %).

Der Cashflow aller in die Untersuchung der Bundesbank einbezogenen Unternehmen erhöhte sich insbesondere aufgrund eines Anstieges der Abschreibungen auf Sachanlagen erneut erheblich. Diese Entwicklung wird jedoch durch die Steigerung des Cashflow der Großunternehmen

noch übertroffen. Somit steigerte sich wie bereits in den Vorjahren der Anteil der „100 Größten“ am gesamten Cashflow. Er betrug

1998	42,7 %,
2000	44,3 %.

2.4 Rechtsformen der „100 Größten“

291. Tabelle III.6 gibt einen Überblick über die Rechtsformen der „100 Größten“. Bei Konzernen wurde die Rechtsform der den Konzernabschluss aufstellenden Obergesellschaft angegeben. Die Rechtsformen Naamloze Vennootschap (Niederlande), Corporation (USA), Società per Azioni (Italien), Société Anonyme (Frankreich), Aktiebolaget (Schweden), Aktiebolag (Finnland) sowie Public Company Limited by Shares (Großbritannien) wurden der Kategorie Aktiengesellschaft zugerechnet. Im Falle der betrachteten Gleichordnungskonzerne weisen die Konzernobergesellschaften übereinstimmende Rechtsformen auf.

Die Mehrzahl der Unternehmen im Kreis der „100 Größten“ weist unverändert die Rechtsform der Aktiengesellschaft auf, wobei ihre Anzahl von 77 auf 75 Unternehmen sank. Ebenfalls verringert hat sich die Zahl der Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit sowie der Kommanditgesellschaften auf Aktien. Anders als 1998 sind im Untersuchungskreis mit der Tengelmann Warenhandels-gesellschaft eine offene Handelsgesellschaft sowie mit Anton Schlecker ein Einzelkaufmann vertreten. Die Gruppe der Körperschaften öffentlichen Rechts innerhalb der Gruppe der „100 Größten“ erweiterte sich um zwei Unternehmen.

Tabelle III.6

Rechtsformen der „100 Größten“ 1998 und 2000

Rechtsform	Zahl der Unternehmen	
	1998	2000
Aktiengesellschaft	77	75
Gesellschaft mit beschränkter Haftung	6	6
Körperschaft öffentlichen Rechts	3	5
GmbH & Co KG bzw. GmbH & Co KGaA	3	4
Kommanditgesellschaft	3	3
Kommanditgesellschaft auf Aktien	3	2
Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	3	2
Offene Handelsgesellschaft	0	1
Einzelkaufmann	0	1
Sonstige (Stiftung, Zuordnung nicht möglich)	2	1
Insgesamt	100	100

Quelle: Eigene Erhebungen

3. Branchenspezifische Betrachtung

292. 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.

3.1 Aussagegehalt der branchenspezifischen Geschäftsvolumina

293. 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 Kunden²⁹ 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 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 Industrieunternehmen 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.

294. 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 die Nokia-Gruppe Deutschland sowie die Hamburger Gesellschaft für Beteiligungsverwaltung mbH, die einen erheblichen Umsatzanteil über Dienstleistungs- und im Falle von Nokia auch über Handelsaktivitäten erzielen.

3.2 Industrie

295. Tabelle III.7, Seite 197, 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.

²⁹ Konzernfremde Kreditinstitute werden hier ebenfalls als Kunden betrachtet.

Tabelle III.7

Die nach Umsatz fünfzig größten deutschen Industrieunternehmen 1998 und 2000

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften (Mio. €)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne (Mio. €)
2000	1	5	Volkswagen AG	63 027	85 555
1998	2	3		51 952	67 262
2000	2	1	DaimlerChrysler AG	62 505	162 384
1998	1	2		54 169	129 156
2000	3	4	E.ON AG	53 146	93 240
1998	–	–			
2000	4	2	Siemens AG	45 700	78 396
1998	3	4		39 364	58 971
2000	5	9	RWE AG ¹	38 377	42 426
1998	4	7		30 742	36 433
2000	6	11	Bayerische Motoren Werke AG	25 606	35 356
1998	6	17		21 534	31 633
2000	7	10	ThyssenKrupp AG	20 056	37 209
1998	–	–			
2000	8	12	Robert Bosch GmbH	18 532	31 555
1998	7	12		15 819	25 219
2000	9	32	General Motors-Gruppe Deutschland	18 331	198 422
1998	16	19		8 996	117 950
2000	10	16	BASF AG	14 457	35 946
1998	14	11		11 943	27 089
2000	11	15	Bayer AG	14 282	30 971
1998	9	9		13 930	27 499
2000	12	26	Ford-Gruppe Deutschland	13 112	182 766
1998	10	25		13 910	100 018
2000	13	–	BP-Gruppe Deutschland	12 940	173 913
1998	27	–		4 359	85 166
2000	14	20	RAG Aktiengesellschaft	11 368	14 791
1998	13	14		12 345	13 774
2000	15	23	MAN AG	11 301	14 581
1998	15	26		10 167	12 422
2000	16	95	Shell-Gruppe Deutschland	10 080	160 286
1998	19	77		6 469	95 296
2000	17	58	Ruhrgas Aktiengesellschaft	10 035	10 518
1998	18	55		7 157	7 510
2000	18	30	Exxon Mobil-Gruppe Deutschland	8 935	221 476
1998	22	–		4 884	117 393
2000	19	44	Philip Morris-Gruppe Deutschland	8 858	86 358
1998	26	51		4 476	62 481
2000	20	29	IBM-Gruppe Deutschland	7 136	94 998
1998	20	33		6 151	68 592
2000	21	38	EADS-Gruppe Deutschland	7 082	19 427
1998	–	–			

noch Tabelle III.7

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften (Mio. €)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne (Mio. €)
2000	22	–	Heraeus Holding GmbH	6 183	8 019
1998	46	–		2 856	4 026
2000	23	–	TotalFinaElf-Gruppe	5 900	114 557
1998	–	–	Deutschland		
2000	24	46	Energie Baden-Württemberg	5 559	5 829
1998	30	38	AG	4 084	4 084
2000	25	99	Nokia-Gruppe Deutschland	5 318	30 376
1998	–	–			
2000	26	75	Philips-Gruppe Deutschland	5 283	37 862
1998	28	56		4 350	4 350
2000	27	72	Hewlett-Packard Gruppe	4 893	52 445
1998	25	70	Deutschland	4 549	39 526
2000	28	39	Continental AG	4 817	10 115
1998	41	42		3 307	6 608
2000	29	49	Henkel KGaA	4 434	12 779
1998	32	41		3 904	10 690
2000	30	40	MG Technologies AG	4 432	8 797
1998	23	46		4 780	10 708
2000	31	48	Babcock Borsig AG	4 238	6 063
1998	39	53		3 333	
2000	32	34	Atecs Mannesmann AG	4 175	14.393
1998	–	–			
2000	33	36	Hamburger Gesellschaft für	3 941	3 941
1998	37	39	Vermögens- und Beteiligungsverwaltung mbH	3 439	3 439
2000	34	66	Walter Beteiligungen und	3 731	
1998	34	49	Immobilien AG	3 793	4 667
2000	35	55	BSH Bosch und Siemens	3 724	6 278
1998	38	63	Hausgeräte GmbH	3 334	5 152
2000	36	41	ZF Friedrichshafen AG	3 613	6 113
1998	35	36		3 690	4 951
2000	37	50	Saint Gobain-Gruppe	3 581	28 815
1998	47	66	Deutschland	2 661	17 464
2000	38	45	Linde AG	3 537	8 450
1998	44	48		3 033	5 380
2000	39	37	Asea Brown Boveri-Gruppe	3 532	24 682
1998	31	40	Deutschland	4 015	4 041
2000	40	69	Unilever-Gruppe	3 292	47 582
1998	33	69	Deutschland	3 842	39 627
2000	41	71	Tchibo Holding AG	3 276	5 390
1998	43	89		3 215	5 110
2000	42	–	Dr. August Oetker KG	3 168	4 336
1998	–	–			

noch Tabelle III.7

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften (Mio. €)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne (Mio. €)
2000	43	52	Rheinmetall AG	3 090	4 490
1998	42	43		3 230	4 046
2000	44	82	Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt	3 017	4 664
1998	45	85		2 912	4 413
2000	45	78	Procter & Gamble-Gruppe Deutschland	2 900	42 935
1998	36	86		3 474	37 790
2000	46	91	Nestlé Deutschland AG	2 805	53 455
1998	48	84		2 644	2 644
2000	47	–	Dow-Gruppe Deutschland	2 801	24 726
1998	–	–		2 277	
2000	48	76	Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft	2 697	3 648
1998	–	94		2 033	
2000	49	61	Alcatel-Gruppe Deutschland	2 655	31 408
1998	–	75		1 862	20 833
2000	50	68	C. H. Boehringer Sohn KG	2 638	6 188
1998	–	82		1 830	
2000	–	–	VEBA AG		
1998	5	10		27 779	41 929
2000	–	–	Thyssen AG		
1998	8	15		14 362	21 814
2000	–	–	VIAG Aktiengesellschaft		
1998	11	20		13 202	24 612
2000	–	–	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp		
1998	17	34		7 793	11 759
2000	–	–	VEW Aktiengesellschaft		
1998	21	32		5 120	5 157
2000	–	–	Degussa AG		
1998	24	58		4 653	7 969
2000	–	67	Aventis-Gruppe Deutschland	1 980	
1998	29	37		4 336	21 898
2000	–	–	Philipp Holzmann AG ²	2 327	5 837
1998	40	68		3 333	4 854
2000	–	–	Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft	2 074	
1998	49	97		2 458	3 931
2000	–	89	Clariant-Gruppe Deutschland	2 623	6 948
1998	50	79		2 421	5 718

¹ 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.

² Schätzung.

Quelle: Eigene Erhebungen

296. Zusammen erreichten die fünfzig größten Industrieunternehmen folgende Umsätze:³⁰

1978	213 605 Mio. €,
1980	268 411 Mio. €,
1982	311 519 Mio. €,
1984	340 817 Mio. €,
1986	339 241 Mio. €,
1988	353 405 Mio. €,
1990	415 409 Mio. €,
1992	450 590 Mio. €,
1994	432 984 Mio. €,
1996	474 970 Mio. €,
1998	501 506 Mio. €,
2000	588 096 Mio. €.

Als gesamtwirtschaftliche Vergleichsgröße wird der Gesamtumsatz aller Unternehmen des Produzierenden Gewerbes, wie er aus der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes hervorgeht, herangezogen. Er betrug (Anteil der fünfzig umsatzstärksten Unternehmen in Klammern)

1978	690 109 Mio. €	(30,95 %),
1980	860 757 Mio. €	(31,18 %),
1982	933 538 Mio. €	(33,37 %),
1984	1 025 625 Mio. €	(33,23 %),
1986	1 053 600 Mio. €	(32,20 %),
1988	1 110 363 Mio. €	(31,83 %),
1990	1 279 547 Mio. €	(32,47 %),
1992	1 404 482 Mio. €	(32,08 %),
1994	1 571 877 Mio. €	(27,55 %),
1996	1 614 278 Mio. €	(29,42 %),
1998	1 737 344 Mio. €	(28,87 %),
2000	1 904 448 Mio. € ³¹	(30,88 %).

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 %),

³⁰ Die Angaben beziehen sich auf die inländischen Konzernbereiche.

³¹ 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“.

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 %),
1998/2000	17,3 %	(9,6 %).

Nach einer unterdurchschnittlichen Entwicklung im Zeitraum 1996/1998 übertraf in der Berichtsperiode 1998/2000 die Steigerung der Umsatzerlöse der Großunternehmen des Produzierenden Gewerbes die allgemeine Branchenentwicklung.

297. Im Berichtszeitraum hat sich die Zusammensetzung des Kreises der fünfzig größten Industrieunternehmen geändert. Durch Unternehmenszusammenschlüsse bedingte Veränderungen, die sich auf den Kreis der „100 Größten“ und auf den Kreis der umsatzstärksten Industrieunternehmen auswirkten,³² führten zu einem Ausscheiden der VEBA AG, der Thyssen AG, der VIAG Aktiengesellschaft, der Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp, der VEW Aktiengesellschaft sowie der Degussa AG und zu einem Neueintritt der E.ON AG, der ThyssenKrupp AG sowie der EADS-Gruppe Deutschland.³³

298. Außerdem aus dem Berichtskreis ausgeschieden sind (Rang 1998 in Klammern) die Aventis-Gruppe Deutschland (29) sowie die ebenso aus dem Kreis der wertschöpfungsstärksten Unternehmen ausgetretenen Bauunternehmen Philipp Holzmann AG und Bilfinger + Berger Bauaktiengesellschaft. Die Clariant-Gruppe Deutschland (50) gehört trotz einer Steigerung der inländischen Umsatzerlöse ebenfalls nicht mehr dem Kreis der umsatzstärksten Industrieunternehmen an.

299. Weiterhin sind folgende Unternehmen in den Untersuchungskreis eingetreten (Rang in Klammern):

- (23) TotalFinaElf-Gruppe Deutschland,
- (25) Nokia-Gruppe Deutschland,
- (42) Dr. August Oetker KG,
- (47) Dow-Gruppe Deutschland,
- (48) Dr. Ing. h. c. F. Porsche Aktiengesellschaft,
- (49) Alcatel-Gruppe Deutschland,
- (50) C. H. Boehringer Sohn KG.

Die Konzernobergesellschaft der TotalFinaElf-Gruppe Deutschland, die TOTAL FINA ELF S. A. mit Sitz in Frankreich, entstand durch die Übernahme der Mehrheitsbeteiligungen an der belgischen PetroFina S. A. und der Elf Aquitaine S. A., Frankreich, durch Total S. A., Frankreich, in 1999 und 2000.

³² Vergleiche Tz. 269.

³³ Vergleiche Tz. 270.

Die Entwicklung der Nokia-Gruppe Deutschland war im Geschäftsjahr 2000 von einer ungewöhnlichen Umsatz- und Ergebnissteigerung gekennzeichnet, die auf eine Ausdehnung des Marktvolumens und der Marktanteile der Nokia-Gruppe sowohl im Geschäft mit Mobiltelefonen als auch im Infrastrukturgeschäft gekennzeichnet ist.

Die Dr. August Oetker KG ist Anfang 2000 als weitere persönlich haftende Gesellschafterin bei der Henkell & Söhnlein Sektkellereien KG eingetreten. Die Henkell & Söhnlein Sektkellereien KG ist daher mit ihren insgesamt 33 inländischen Tochterunternehmen in 2000 erstmals in den Konsolidierungskreis der Dr. August Oetker KG einbezogen worden. Hierdurch ist das Umsatzwachstum der Oetker-Gruppe in Deutschland maßgeblich bedingt.

Das Umsatzwachstum der Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft und der C. H. Boehringer Sohn KG ist ausschließlich durch internes Wachstum bedingt. Die Alcatel-Gruppe Deutschland vollzog einen Wandel zum Hersteller von Telekommunikationsgeräten und konnte von der Ausdehnung des Marktes für Mobiltelefone profitieren.

300. Bezüglich der früheren Mannesmann AG – jetzt: Vodafone Gruppe Deutschland – wurde ein Wechsel der Branchenzuordnung vorgenommen. 1998 nahm die Mannesmann AG gemessen an ihren inländischen Umsatzerlösen den Rang 12 unter den Industrieunternehmen ein. Aufgrund der Konzentration auf das Telekommunikationsgeschäft, die mit dem Verkauf von wesentlichen Industrieaktivitäten einherging, wird die Vodafone-Gruppe Deutschland in der Gruppe der Dienstleistungsunternehmen analysiert.

3.3 Handel

301. Tabelle III.8, Seite 202, vermittelt einen Überblick über die zehn größten deutschen Handelsunternehmen. Entsprechend dem Vorgehen in Tabelle III.7, Seite 196, sind neben den Umsätzen der inländischen Konzerne die Gesamtkonzern- oder Gruppenumsätze ausgewiesen.

302. Die Summe der Umsätze der zehn größten Handelsunternehmen betrug

1978	35 119 Mio. €,
1980	39 418 Mio. €,
1982	44 727 Mio. €,
1984	46 557 Mio. €,
1986	45 434 Mio. €,
1988	52 490 Mio. €,
1990	59 780 Mio. €,
1992	69 931 Mio. €,
1994	81 696 Mio. €,
1996	96 249 Mio. €,
1998	104 174 Mio. €,
2000	117 591 Mio. €.

Alle Handelsunternehmen erzielten gemäß der Umsatzsteuerstatistik jeweils zusammen folgende Umsätze (An-

teil der zehn umsatzstärksten Handelsunternehmen in Klammern):

1978	463 826 Mio. €	(7,57 %),
1980	546 420 Mio. €	(7,21 %),
1982	580 607 Mio. €	(7,70 %),
1984	633 944 Mio. €	(7,34 %),
1986	659 357 Mio. €	(6,89 %),
1988	719 494 Mio. €	(7,30 %),
1990	864 177 Mio. €	(6,92 %),
1992	992 667 Mio. €	(7,04 %),
1994	1 113 426 Mio. €	(7,34 %),
1996	1 157 635 Mio. €	(8,31 %),
1998	1 223 087 Mio. €	(8,52 %),
2000	1 328 683 Mio. €	(8,85 %).

303. 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 %),
1998/2000	12,9 %	(8,6 %).

Das Umsatzwachstum der größten Handelsunternehmen übertraf somit wie in den vorherigen Berichtszeiträumen die Entwicklung des Gesamtmarktes.

304. Der Kreis der zehn größten deutschen Handelsunternehmen hat sich im Berichtszeitraum zum einen analog zu der Veränderung des Kreises der wertschöpfungsstärksten Unternehmen durch den Zusammenschluss der Karstadt AG und der Schickedanz-Gruppe zum Karstadt-Quelle-Konzern³⁴ sowie die nunmehr bestehende Möglichkeit zur Erhebung von Konzerndaten der Tengelmann Warenhandelsgesellschaft³⁵ verändert. Zum anderen entstand zum 1. Januar 1999 durch den Zusammenschluss der Lekkerland-Regionalgesellschaften und der Tobaccoland Großhandelsgesellschaft mbH & Co. KG, Mönchengladbach, zur Lekkerland-Tobaccoland GmbH & Co. KG, Frechen, ein neuer umsatzstarker Handelskonzern.

³⁴ Vergleiche Tz. 269.

³⁵ Vergleiche Tz. 270.

305. Anders als die restlichen umsatzstärksten Handelskonzerne konnten die Metro-Gruppe und die Spar-Gruppe gegenüber 1998 keine Umsatzsteigerung erreichen. Mit dem Ziel einer weiteren Internationalisierung und Verschlankung inländischer Unternehmensbereiche verkaufte die Metro AG im Berichtszeitraum inländische Unternehmen wie z.B. die Kaufhalle sowie Schuh- und Computermärkte an eine Verwertungsgesellschaft, die Divag AG & Co. KG in Köln. Der Umsatzrückgang der Metro AG ist somit im Wesentlichen auf die Veräußerung

von Unternehmen zurückzuführen. Dagegen wird der Umsatzrückgang der Spar-Gruppe mit unternehmensinternen strukturellen Problemen sowie einer durch die BSE-Krise bedingten Kaufzurückhaltung bei Fleisch- und Wurstwaren begründet.

306. Trotz einer Umsatzsteigerung gehört die Franz Haniel & Cie. GmbH (Rang nach Umsatzerlösen: 1998: 10) nicht mehr zum Kreis der zehn größten Handelsunternehmen.

Tabelle III.8

**Die nach Umsatz zehn größten deutschen Handelsunternehmen
1998 und 2000**

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften (Mio. €)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne (Mio. €)
2000	1	19	Metro AG	27 176	46 930
1998	1	16		30 154	45 948
2000	2	31	Rewe KGaA	16 058	16 058
1998	2	31		14 992	14 992
2000	3	24	KarstadtQuelle AG	14 021	15 240
1998	–	–			
2000	4	27	Tengelmann Warenhandels-gesellschaft	12 574	27 300
1998	–	–			
2000	5	–	Schwarz-Gruppe ¹	11 675	16 777
1998	4	–		10 048	12 527
2000	6	43	Otto Versand GmbH & Co	10 022	14 862
1998	6	44		8 409	11 984
2000	7	–	EDEKA Zentrale AG	9 035	9 736
1998	5	–		8 709	8 709
2000	8	79	Spar Handels-AG	6 495	6 495
1998	7	57		7 997	7 998
2000	9	–	LEKKERLAND-TOBACCOLAND GmbH & Co. KG	5 826	5 826
1998	–	–			
2000	10	85	AVA Allgemeine Handels-gesellschaft der Ver-braucher AG	4 709	4 709
1998	9	88		4 401	4 401
2000	–	–	Karstadt AG		
1998	3	27		8 881	9 141
2000	–	–	Schickedanz-Gleich-ordnungskonzern		
1998	8	50		5 249	6 071
2000	–	–	Franz Haniel & Cie. GmbH		
1998	10	–		4 235	18 741
				3 885	14 579

¹ Schätzung.

Quelle: Eigene Erhebungen

3.4 Verkehr und Dienstleistungen

307. 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 Konzernteile sortiert. Daneben sind die Gesamtumsätze angegeben.

308. Die jeweils zehn größten Unternehmen des Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbes erzielten zusammen folgende Umsätze:

1978	11 445 Mio. €,
1980	14 224 Mio. €,
1982	16 065 Mio. €,
1984	17 794 Mio. €,
1986	17 036 Mio. €,
1988	18 284 Mio. €,
1990	20 900 Mio. €,

Tabelle III.9

**Die nach Umsatz zehn größten deutschen Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen
1998 und 2000**

Jahr	Rang nach dem Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften (Mio. €)	Konsolidierter Umsatz der Gesamtkonzerne (Mio. €)
2000	1	3	Deutsche Telekom AG	33 178	40 939
1998	1	1		33 684	35 003
2000	2	6	Deutsche Post AG	23 159	32 708
1998	3	5		13 965	14 374
2000	3	7	Deutsche Bahn AG	15 398	15 465
1998	2	6		14 918	15 040
2000	4	18	Deutsche Lufthansa AG	14 618	15 200
1998	4	18		11 326	11 351
2000	5	35	Preussag AG	10 750	21 854
1998	5	28		11 178	17 612
2000	6	47	Vodafone-Gruppe Deutschland	8 273	12 615
1998	–	13		13 187	18 683
2000	7	33	Bertelsmann AG	5 761	16 524
1998	6	35		4 284	11 503
2000	8	–	C&N Touristic AG	3 801	4 980
1998	7	–		3 631	4 518
2000	9	86	Kirch Media GmbH & Co. KGaA	3 034	3 328
1998	–	–			
2000	10	42	SAP AG	2 709	6 265
1998	–	62		1 659	
2000	–	57	Axel Springer Verlag AG	2 468	1 484
1998	8	59		2 233	2 411
2000	–	–	Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland AG ¹	2 035	2 035
1998	9	–		2 088	2 088
2000	–	–	LTU Group Holding GmbH ²	1 932	1 950
1998	10	–		1 860	1 860

¹ Einzelabschluss.

² Weltabschluss.

1992	23 673 Mio. €,
1994	81 845 Mio. €,
1996	86 603 Mio. €,
1998	101 194 Mio. €,
2000	120 681 Mio. €.

Der in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesene Umsatz aller Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen³⁶ betrug in den entsprechenden Jahren (Anteil der zehn umsatzstärksten Unternehmen in Klammern):

1978	146 098 Mio. €	(7,83 %),
1980	180 683 Mio. €	(7,87 %),
1982	204 646 Mio. €	(7,85 %),
1984	229 685 Mio. €	(7,75 %),
1986	262 134 Mio. €	(6,50 %),
1988	309 283 Mio. €	(5,91 %),
1990	391 796 Mio. €	(5,33 %),
1992	484 864 Mio. €	(4,88 %),
1994	534 455 Mio. €	(15,31 %),
1996	602 533 Mio. €	(14,37 %),
1998	680 692 Mio. €	(14,87 %),
2000	769 028 Mio. €	(15,69 %).

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 % ³⁷	(10,2 %),
1994/96	5,8 %	(12,7 %),
1996/98	16,8 %	(13,0 %),
1998/2000	19,3 %	(13,0 %).

³⁶ 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“.

³⁷ 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.

Das Wachstum der Umsatzerlöse der größten Dienstleistungs- und Verkehrsunternehmen übertrifft somit erneut die allgemeine Marktentwicklung.

309. Die Veränderungen des Kreises der zehn größten Dienstleistungs- und Verkehrsunternehmen gegenüber 1998 resultiert aus der veränderten Branchenzuordnung der Mannesmann AG/Vodafone-Gruppe Deutschland³⁸ sowie einer erheblichen Umsatzsteigerung der Kirch Media GmbH & Co. KGaA sowie der SAP AG.

Die Umsatzsteigerung der Kirch Media-Gruppe ist hauptsächlich durch externes Wachstum bedingt. Der Konsolidierungskreis der Kirch Media GmbH & Co. KGaA vergrößerte sich gegenüber 1998 durch die erstmalige Konsolidierung der Sat.1-Gruppe in 1999 und die Gründung der Senderfamilie ProSiebenSat.1 Media AG in 2000 erheblich. Die Gründung der ProSiebenSat.1 Media AG ging mit einer erstmaligen Einbeziehung der ProSieben-Gruppe in den Konsolidierungskreis der Kirch Media GmbH & Co. KGaA in 2000 einher. Der ProSiebenSat.1 Media-Teilkonzern erzielte in 2000 Umsatzerlöse in Höhe von 2 155 Mio. €.

Demgegenüber ergeben sich aus der Erweiterung des Konsolidierungskreises der SAP AG keine wesentlichen Effekte auf die Umsatzentwicklung. Die Umsatzsteigerung der SAP-Gruppe ist demgemäß weitgehend durch internes Wachstum bedingt.

310. Mit nur geringfügigen Umsatzveränderungen konnten die Axel Springer Verlag AG, die Der Grüne Punkt-Duales System Deutschland AG sowie die LTU Group Holding GmbH ihre Position im Kreis der zehn größten Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen nicht halten.

3.5 Kreditgewerbe

311. Tabelle III.10, Seite 205, gibt einen Überblick über die nach der Bilanzsumme der inländischen Konzernbereiche zehn größten Kreditinstitute 1998 und 2000. Zusätzlich zu den Angaben für die inländischen Konzerne werden die Bilanzsummen der Gesamtkonzerne ausgewiesen.

312. Die jeweils zehn größten Kreditinstitute wiesen an den Bilanzstichtagen der Berichtsjahre in der Summe folgende Bilanzsummen auf:

1978	385,9 Mrd. €,
1980	451,6 Mrd. €,
1982	507,7 Mrd. €,
1984	593,9 Mrd. €,
1986	683,4 Mrd. €,
1988	793,1 Mrd. €,
1990	1 009,7 Mrd. €,
1992	1 216,2 Mrd. €,
1994	1 570,4 Mrd. €,
1996	2 029,4 Mrd. €,

³⁸ Vergleiche Tz. 300.

Tabelle III.10

**Die nach Bilanzsumme zehn größten deutschen Kreditinstitute
1998 und 2000**

Jahr	Rang nach der Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierte Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften (Mrd. €)	Konsolidierte Bilanzsumme der Gesamtkonzerne (Mrd. €)
2000	1	8	Deutsche Bank AG	787	940
1998	1	8		538	614
2000	2	17	Dresdner Bank AG	445	484
1998	4	23		256	358
2000	3	22	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	412	717
1998	2	21		359	451
2000	4	21	Commerzbank AG	350	460
1998	5	30		244	320
2000	5	62	Bayerische Landesbank	298	305
1998	6	–	Girozentrale	231	238
2000	6	59	Landesbank Baden-Württemberg	288	293
1998	8	54		197	217
2000	7	65	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG	256	267
1998	7	61		211	219
2000	8	–	Bankgesellschaft Berlin AG	253	205
1998	9	47		177	185
2000	9	60	Westdeutsche Landesbank	244	400
1998	3	65	Girozentrale	271	347
2000	10	–	Kreditanstalt für Wiederaufbau	223	223
1998	10	–		158	158

Quelle: Eigene Erhebungen

1998	2 696,7 Mrd. €,	1996	4 618,1 Mrd. €	(43,94 %),	
2000	3 554,8 Mrd. €.	1998	5 805,7 Mrd. €	(46,45 %),	
Die Bilanzsummen aller Kreditinstitute einschließlich ausländischer Filialen, die von der Deutschen Bundesbank ermittelt werden, betrugen jeweils im Dezember der entsprechenden Jahre (Anteil der zehn größten Kreditinstitute in Klammern):		2000	7 035,2 Mrd. €	(50,53 %).	
Das entspricht einem Wachstum der zehn größten Kreditinstitute bzw. aller Kreditinstitute (in Klammern) von:					
1978	1 035,2 Mrd. €	(37,28 %),	1978/80	17,0 %	(18,1 %),
1980	1 222,8 Mrd. €	(36,93 %),	1980/82	12,4 %	(15,9 %),
1982	1 417,4 Mrd. €	(35,82 %),	1982/84	17,0 %	(14,5 %),
1984	1 622,8 Mrd. €	(36,60 %),	1984/86	15,1 %	(15,0 %),
1986	1 866,7 Mrd. €	(36,61 %),	1986/88	16,0 %	(13,9 %),
1988	2 125,9 Mrd. €	(37,31 %),	1988/90	27,3 %	(31,7 %),
1990	2 800,7 Mrd. €	(36,05 %),	1990/92	20,5 %	(14,4 %),
1992	3 204,6 Mrd. €	(37,95 %),	1992/94	29,1 %	(18,0 %),
1994	3 782,0 Mrd. €	(41,52 %),	1994/96	29,2 %	(22,1 %),

1996/98	32,9%	(25,7%),
1998/2000	31,8%	(21,18 %).

Das Wachstum der zehn größten Kreditinstitute übertraf somit das ohnehin erhebliche Wachstum der gesamten Branche bei weitem.

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. Die unkonsolidierte Bilanzsumme der den zehn größten Bankkonzernen angehörenden Kreditinstitute betrug 1998 insgesamt 2 828,5 Mrd. €. Die zehn größten Kreditinstitute hatten somit einen Anteil an der Bilanzsumme aller Kreditinstitute von 48,7 %. In 2000 war dieser Anteil mit einer unkonsolidierten Bilanzsumme von 3 658,1 Mrd. € auf 52 % gestiegen.

313. Der Kreis der zehn größten deutschen Kreditinstitute blieb gegenüber 1998 unverändert, es ergaben sich jedoch einige Rangverschiebungen. Bemerkenswert ist der Rückgang der konsolidierten Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften der Westdeutschen Landesbank Girozentrale. Diese trennte sich von ihren inländischen Engagements im Tourismusgeschäft und strebt eine internationale Ausrichtung an. Hiermit korrespondiert die gegenläufige Veränderung der Bilanzsumme des Gesamtkonzerns.

Eine wesentliche Erhöhung der Bilanzsumme inländischer Konzerngesellschaften gegenüber 1998 ist für den Dresdner Bank-Konzern zu verzeichnen. Dies ist nach Unternehmensangaben nicht auf eine Veränderung des Konsolidierungskreises zurückzuführen. Da hinsichtlich der inländischen Bilanzsumme, deren geographische Zuordnung nicht nach rechtlichen, sondern nach organisatorischen Einheiten erfolgt, keine wesentliche Veränderung gegenüber 1998 ergibt (1998: 343 Mrd. €/2000: 319 Mrd. €), ist zu vermuten, dass die Erhöhung der konsolidierten Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften der Dresdner Bank AG auf organisatorische Veränderungen zurückzuführen ist.³⁹

3.6 Versicherungsgewerbe

314. In Tabelle III.11, Seite 207, sind die nach Beitrags-einnahmen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen aufgeführt. Wie bei den Unternehmen der anderen Bereiche sind neben den Beiträgen der inländischen Gesellschaften die Weltkonzernbeiträge angegeben.

315. Die jeweils zehn größten deutschen Versicherungen erreichten über ihre inländischen Konzerngesellschaften zusammen folgende Beitragseinnahmen:

1978	16 624 Mio. €,
1980	20 872 Mio. €,
1982	24 220 Mio. €,

1984	26 555 Mio. €,
1986	29 957 Mio. €,
1988	34 767 Mio. €,
1990	38 668 Mio. €,
1992	53 590 Mio. €,
1994	68 157 Mio. €,
1996	69 765 Mio. €,
1998	84 215 Mio. €,
2000	93 989 Mio. €.

316. Die gebuchten Bruttobeiträge aller Erst- und Rückversicherungsunternehmen in Deutschland betrugen:⁴⁰

1990	93 435 Mio. €,
1992	114 698 Mio. €,
1994	138 942 Mio. €,
1996	150 338 Mio. €,
1998	159 128 Mio. €,
2000	175 060 Mio. €.

317. Dies entspricht einem Wachstum der zehn größten bzw. aller (in Klammern) Versicherungsunternehmen 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 %),
1998/2000	11,6 %	(10,1 %).

318. Das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen ermittelt das Beitragsvolumen aller Versicherungsunternehmen anhand von Einzelabschlussdaten. Um einen unmittelbar vergleichbaren Referenzwert der zehn größten Versicherungskonzerne zu erhalten, sind daher ebenfalls die unkonsolidierten Beitragseinnahmen der dem jeweiligen Konsolidierungskreis angehörenden Versicherungsunternehmen heranzuziehen. Die unkonsolidierten Beitragseinnahmen der zehn größten Versicherungskonzerne betrug 1998 insgesamt 88 392 Mio. €. Die zehn größten Versicherungen hatten somit einen Anteil an den Beitragseinnahmen aller Versicherungsunternehmen von 55,5 %. In 2000

³⁹ Vergleiche Dresdner Bank AG, Geschäftsbericht 2000, S. 121, 157; Dresdner Bank AG, Geschäftsbericht 1999, S. 89.

⁴⁰ Vergleiche Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen, Geschäftsbericht 1998, Teil B, S. 8. Der angegebene Wert schließt die gebuchten Bruttobeiträge der Rückversicherungsunternehmen ein.

Tabelle III.11

**Die nach Beiträgen zehn größten deutschen Versicherungsunternehmen
1998 und 2000**

Jahr	Rang nach Beiträgen der inländischen Konzerngesellschaften	Rang nach der Wertschöpfung	Unternehmen	Konsolidierte Beiträge der inländischen Konzerngesellschaften (Mio. €)	Konsolidierte Beiträge der Gesamtkonzerne (Mio. €)
2000	1	13	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	24 103	31 113
1998	2	24		20 294	24 948
2000	2	14	Allianz Aktiengesellschaft	23 454	57 885
1998	1	45		20 991	45 281
2000	3	25	Generali-Gruppe Deutschland	10 879	44 414
1998	3	22		11 821	32
2000	4	53	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	6 554	9 545
1998	4	90		5 427	6 625
2000	5	56	AXA-Gruppe Deutschland	5 939	64 788
1998	5	29		5 113	44 065
2000	6	28	R+V Versicherung AG	5 600	5 949
1998	6	83		4 473	4 527
2000	7	63	Debeka-Gruppe	4 774	5 877
1998	7	93		4 230	4 230
2000	8	–	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.	4 693	12 067
1998	8	64		3 556	6 045
2000	9	–	Versicherungskammer Bayern	4 088	4 088
1998	–	–			
2000	10	–	Signal-Iduna Gruppe	3 905	4 024
1998	–	–			
2000	–	–	Parion-Gruppe	3 661	3 900
1998	9	99		3 527	3 527
2000	–	94	HUK-COBURG	3 390	
1998	10	–		3 096	3 096

Quelle: Eigene Erhebungen

war dieser Anteil mit unkonsolidierten Beitragseinnahmen der Großunternehmen von 101 252 Mio. € auf 57,84 % gestiegen. Unverändert stellt die Versicherungsbranche somit von den hier untersuchten Wirtschaftszweigen denjenigen dar, dessen Geschäftsvolumen im höchsten Umfang auf Großunternehmen entfällt.

319. Unter den bereits 1998 dem Kreis der zehn größten Versicherungskonzerne angehörenden Unternehmen ergab sich lediglich durch den Rangtausch der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG mit der Allianz Aktiengesellschaft eine Veränderung. Die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG konnte sowohl durch externes als auch durch internes Wachstum ihre Beitragseinnahmen überproportional steigern und ist somit in 2000 der größte Versicherungskonzern Deutschlands. In den inländischen Konsolidierungskreis der Münchener

Rückversicherungs-Gesellschaft AG wurden im Berichtszeitraum unter anderem die Alte Leipziger Europa Beteiligungsgesellschaft AG, Bad Homburg, und ihre Tochterunternehmen aufgenommen.

Aufgrund externen und internen Wachstums in den Kreis der zehn größten Versicherungsunternehmen neu eingetreten sind die Versicherungskammer Bayern Versicherungsanstalt öffentlichen Rechts, München, sowie die Signal Iduna-Gruppe. Die Versicherungskammer Bayern vergrößerte ihren Konsolidierungskreis im Berichtszeitraum um die Union Krankenversicherung AG, Saarbrücken, sowie die Consal Beteiligungsgesellschaft AG, München, nebst Tochtergesellschaften.

Die Signal-Iduna Gruppe entstand durch den Zusammenschluss der Iduna-Nova Gruppe und der Signal-Gruppe zum 1. Juli 1999. Es handelt sich um einen

Gleichordnungskonzern, dessen Konzernspitze aus vier Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit gebildet wird.

4. Verflechtungen der „100 Größten“

4.1 Problemstellung

320. 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 mit Waren und Dienstleistungen nicht zu den allgemeinen Marktbedingungen, sondern zu für die verflochtenen Unternehmen günstigeren Konditionen erfolgt.

321. 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.⁴¹ 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 Überschneidungen 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.⁴² 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 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.⁴³ Auf der 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.

322. 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 an 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 konzentrationserhöhender Vorgang zu einer Verminderung der gemessenen personellen und finanziellen Verflechtung führt, was bei der Interpretation der nachfolgenden Ergebnisse zu berücksichtigen ist.

323. 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

⁴¹ Vergleiche Tz. 242.

⁴² Vergleiche § 36 Abs. 2 Satz 1 GWB. Die Klauseln des § 36 GWB gelten „im gesamten Anwendungsbereich des Gesetzes“, Begründung zum Regierungsentwurf, BR-Drucks. 852/97, S. 57 f.

⁴³ Vergleiche WuW/E BGH 1608 ff.; 2810 ff.

Aufsichtsgremien Einfluss auf die bestehenden Kontrollstrukturen der Unternehmen. Die Vorschriften des KonTraG sind spätestens auf das nach dem 31. Dezember 1998 beginnende Geschäftsjahr anzuwenden⁴⁴ und waren somit für den hier betrachteten Berichtszeitraum ohne zeitliche Einschränkungen gültig.

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 erleichtern die Erhebungen der Monopolkommission zu personellen Verbindungen wesentlich. Im Sinne einer Beurteilung des Verflechtungsgrades deutscher Großunternehmen hinderlich ist jedoch die im KonTraG implementierte Zerteilung 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 Kapitalgesellschaften⁴⁵ anzugeben, die von gesetzlichen Vertretern oder Mitarbeitern wahrgenommen werden. Ferner haben Kreditinstitute alle Beteiligungen an großen Kapitalgesellschaften aufzuführen, die 5 % der Stimmrechte überschreiten.⁴⁶

324. Inländische Teilkonzerne haben in der Regel keine eigene Rechtspersönlichkeit.⁴⁷ 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. Eine erhebungstechnisch bedingte Abweichung zwischen der im Rahmen der Wertschöpfungsermittlung berücksichtigten den Konzernabschluss erstellenden juristischen Person und dem im Rahmen der Untersuchung der Beteiligungsverflechtungen betrachteten rechtlichen Einheit liegt im Falle der Kirch-Gruppe vor. Die Kirch Holding GmbH & Co. KG ist Mehrheitsgesellschafterin der Kirch Media GmbH & Co. KGaA, sie veröffentlichte – anders als ihr Tochterunternehmen – für das Geschäftsjahr 2000 jedoch keinen Konzernabschluss. Gleichzeitig besaß die Kirch Holding GmbH & Co. KG zum 31. Dezember 2000 verflechtungsrelevante Anteile an der Axel Springer Verlag AG. Aus diesen Gründen wurden zur Wertschöpfungsermittlung die Konzerndaten der Kirch Media GmbH & Co. KGaA herangezogen, während die Bestimmung der Beteiligungsverflechtungen anhand der Kirch Holding GmbH & Co. KG erfolgte.

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

325. Gegenstand der folgenden Abschnitte ist eine Analyse der Eigenkapitalgeber der „100 Größten“. Zum einen wird die Verflechtung über Kapitalbeteiligungen innerhalb der Gruppe der Großunternehmen untersucht. Weiterhin erfolgt eine Betrachtung 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.

⁴⁴ Vergleiche Artikel 46 Abs. 1 Satz 1 EGHGB.

⁴⁵ Zu den Größenkriterien vgl. § 267 Abs. 3 HGB.

⁴⁶ Vergleiche § 340a Abs. 4 HGB.

⁴⁷ Ein inländischer Teilkonzern hat eine eigene Rechtspersönlichkeit, sofern er aus nur einem Unternehmen im Sinne einer rechtlichen Einheit besteht.

326. Bei der Zusammenstellung der Anteilseigner zieht die Monopolkommission die folgenden Quellen heran:

- Geschäftsberichte der Unternehmen,
- Hoppenstedt Verlag,
 - „Companies and Sectors“,
 - „Konzerne in Schaubildern“,
 - Konzernstrukturdatenbank,
- Luchterhand-Verlag, „Die großen 500“.

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 Inkraft-Treten des Zweiten Finanzmarktförderungsgesetzes⁴⁸ 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.

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 z. T. 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 werden.⁴⁹

4.2.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“

327. Tabelle III.12, Seite 212, gibt einen Überblick über die Kapitalverflechtungen der „100 Größten“ untereinander. Danach waren im Jahr 2000 42 (1998: 50) Unternehmen aus diesem Kreis Beteiligungsunternehmen, 27 (1998: 34) 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 1998 verminderte sich die Zahl der Beteiligungsfälle von 109 auf 81 in 2000.

328. Die in Tabelle III.12 dargestellten Veränderungen in 1999 und 2000 wurden hauptsächlich durch eine veränderte Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten“ hervorgerufen. Darüber hinaus betrafen Änderungen die Verflechtungen zwischen Unternehmen, die 1998 unverändert zum Kreis der hundert größten Unternehmen zählten. Bei Unterschieden im Ausweis von Beteiligungsstrukturen für die Jahre 1998 und 2000 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.

329. Die in der Debeka-Gruppe organisierten Versicherungsunternehmen sowie die HUK-COBURG 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 und Beiträgen der Mitglieder 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.

330. Bei fünf (1998: sieben) der in Tabelle III.12 aufgeführten Unternehmen summierten sich die Anteile von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ auf über 50 %. Es handelt sich um die Unternehmen (Summe des Anteilsbesitzes der Großunternehmen in Klammern):

- Atecs Mannesmann AG (100 %),
- BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH (100 %),

⁴⁸ Gesetz über den Wertpapierhandel und zur Änderung börsenrechtlicher und wertpapierrechtlicher Vorschriften (Zweites Finanzmarktförderungsgesetz) vom 26. Juli 1994, BGBl. I S. 1749.

⁴⁹ Vergleiche Baums, T., Fraune, C., Institutionelle Anleger und Publikumsgesellschaft: eine empirische Untersuchung, in: Die Aktiengesellschaft, Jg. 40, 1995, S. 97 ff.

- RAG Aktiengesellschaft (90 %),
- Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (55,3 %),
- Bewag Aktiengesellschaft (53,4 %).

Durch eine Verminderung des Anteilsbesitzes der Deutschen Bank AG sowie der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG liegt die Mehrheit des Eigenkapitals der Allianz Aktiengesellschaft im Gegensatz zu 1998 nicht mehr in der Hand von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“.

331. Gegenüber 1998 sind nur wenige wesentliche Änderungen der Beteiligungsbeziehungen zu verzeichnen. Sie fanden vor allem zwischen den folgenden Unternehmen statt:

Der Eigenkapitalanteil der Norddeutschen Landesbank Girozentrale an der Salzgitter AG sank von 36 % auf 10 %. Die Preussag AG erwarb eine Beteiligung in Höhe von 33,23 % an der Babcock Borsig AG. Dieser Erwerb erfolgte im Zuge einer Einbringung von Geschäftsanteilen von Tochterunternehmen der Preussag AG in die Babcock Borsig AG, welche im August 1999 durch die Europäische Kommission genehmigt wurde.

Die Allianz Aktiengesellschaft erhöhte gegenüber 1998 ihren Anteilsbesitz an einzelnen Großunternehmen erheblich, hierzu zählen die Dresdner Bank AG (+8,9 %), die BASF AG (+5,63 %), die Bewag Aktiengesellschaft (+4,4 %) sowie die MAN AG (+4,11 %). Umgekehrt reduzierte die Allianz Aktiengesellschaft ihren Anteilsbesitz an der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG um 4,03 % des Aktienkapitals. Gleichfalls eine merkliche Reduktion des Anteilsbesitzes nahmen die Dresdner Bank AG (–3,2 %) sowie die Deutsche Bank AG (–3,7 %) in Bezug auf die MG Technologies AG vor. Die Deutsche Bank AG verminderte außerdem ihre Beteiligung an der Allianz Aktiengesellschaft um 5,1 % des Aktienkapitals. Weiterhin sank der Anteil der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG an der Dresdner Bank AG um 5,79 % des Aktienkapitals.

332. Die Anteilseigner mit den meisten Beteiligungen sind in Tabelle III.13, Seite 217, dargestellt.⁵⁰ Die Allianz Aktiengesellschaft stand mit 22 Beteiligungen (1998: 23) unverändert an der Spitze. Das Unternehmen mit der nächst niedrigeren Anzahl an Beteiligungen war 1998 mit 13 Beteiligungen die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG. Ihre Anzahl an Beteiligungen an Großun-

ternehmen hat sich in 2000 auf sechs gesenkt. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass es sich bei den nicht mehr nachgewiesenen Beteiligungen der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG um Anteile unterhalb der Mitteilungsschwelle von 5 % handelt. Als Ursache der dargestellten Reduzierung des Anteilsbesitzes des Versicherungskonzerns sind somit Informationslücken nicht auszuschließen.

Auch im Falle der Deutschen Bank AG und der Dresdner Bank AG reduzierte sich die Anzahl der Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten“. Dies ist jedoch nur in einem Fall – der Veräußerung der Beteiligung der Dresdner Bank AG an der Hoechst Aktiengesellschaft – auf einen Entflechtungsvorgang zurückzuführen. Die weiteren drei nunmehr nicht mehr nachgewiesenen Beteiligungen bestanden mit Unternehmen, die aufgrund von Fusionen (VEW Aktiengesellschaft) oder einer zu geringen Wertschöpfung (Philipp Holzmann AG, Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft) aus dem Kreis der „100 Größten“ ausschieden.

333. Wechselseitige Beteiligungen bestanden 2000 zwischen den folgenden Unternehmen:

- Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG/Deutsche Bank AG (9,7 % / 1,5 %),
- Allianz Aktiengesellschaft/Deutsche Bank AG (4,2 % / 3,46 %),
- Allianz Aktiengesellschaft / Dresdner Bank AG (10 % / 21,2 %),
- Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG/Dresdner Bank AG (7,4 % / 3,99 %),
- Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG/E.ON AG (6,59 % / 1,84 %),
- Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG/Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (5,05 % / 13,3 %),
- Allianz Aktiengesellschaft/Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (24,9511 % / 24,9 %),
- Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG/Allianz Aktiengesellschaft (13,6 % / 6,8 %).

Somit lag eine wechselseitige Beteiligung im Sinne des Aktiengesetzes,⁵¹ welche 1998 noch zwischen der Allianz Aktiengesellschaft und der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft bestand, nicht mehr vor. Diese hat eine beiderseitige Beteiligung in Höhe von mindestens 25 % zur Bedingung.

⁵⁰ Für die Zählung in Tabelle III.13 sind lediglich Beteiligungen relevant, welche in 2000 zwischen Unternehmen, die in 2000 dem Kreis der „100 Größten“ angehören, bestehen.

⁵¹ Vergleiche § 19 AktG.

Tabelle III.12

Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 1998 und 2000¹

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
2000	1998		2000	1998		2000	1998
1	2	DaimlerChrysler AG	8 14	8 45	Deutsche Bank AG Allianz Aktiengesellschaft	1,6 I 1 I	12,7
						12,6	12,7
2	4	Siemens AG	13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG		1,3
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	3,6	3
						3,6	4,3
3	1	Deutsche Telekom AG	14	45	Allianz Aktiengesellschaft	0,6	0
						0,6	0
4	–	E.ON AG	14	45	Allianz Aktiengesellschaft	10,6	–
			22	21	Bayerische Hypo- und Ver- einsbank AG	1,84 I	
						12,44	–
5	3	Volkswagen AG	14	45	Allianz Aktiengesellschaft	1,1	1,5
						1,1	1,5
8	8	Deutsche Bank AG	13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG	1,5	1,5
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	3,46 I	5,03
						4,96	6,53
9	7	RWE AG	13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG		2,36 I
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	11,7	13,58 I
			–	10	VEBA AG		2,1 I
						11,7	18,04
10	–	ThyssenKrupp AG	14	45	Allianz Aktiengesellschaft	4,8	
						4,8	
11	17	Bayerische Motoren Werke AG	13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG		0,54 I
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft		1 I
			17	23	Dresdner Bank AG	4,66 I	5,01
			25	22	Generali-Gruppe Deutsch- land	1 I	1 I
			28	83	R+V Versicherung AG		1 I
						5,66	8,55
13	24	Münchener Rückversi- cherungs-Gesellschaft AG	8 14	8 45	Deutsche Bank AG Allianz Aktiengesellschaft	9,7 I 24,9	10 25
			17	23	Dresdner Bank AG	7,4 I	9,9
			22	21	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	13,3	13,29
						55,3	58,19
14	45	Allianz Aktiengesell- schaft	8 13	8 24	Deutsche Bank AG Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG	4,2 I 24,95 I I	9,3 25

noch Tabelle III.12

Beteiligungsunternehmen		Anteilseigner					
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
2000	1998		2000	1998		2000	1998
			17	23	Dresdner Bank AG	10 I	10
			22	21	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	6,8	6,8
						45,951 I	51,1
15	9	Bayer AG	14	45	Allianz Aktiengesellschaft	5,7	5
						5,7	5
16	11	BASF AG	13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG		1,3
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	11,9 I	6,27 I
						11,9	7,57
17	23	Dresdner Bank AG	9	7	RWE AG	1,27 I	1,27 I
			13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG	3,99 I	9,78
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	21,2 I	12,3 I
			15	9	Bayer AG	1,27 I	1,27 I
			22	21	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	1,27 I	1,27
						29	25,89
18	18	Deutsche Lufthansa AG	6	5	Deutsche Post AG	1,03 I	
			7	6	Deutsche Bahn AG		0,4
			17	23	Dresdner Bank AG	4,47 I	4,47 I
			62	–	Bayerische Landesbank Girozentrale	4,47 I	
			–	76	Deutsche Postbank AG		1,03
						9,97	5,9
20	14	RAG Aktiengesell- schaft	4	–	E.ON AG	39,2	
			9	7	RWE AG	30,2 I	
			10	–	ThyssenKrupp AG	20,6	
			–	10	VEBA AG		39,2
			–	15	Thyssen AG		12,7 I
			–	32	VEW Aktiengesellschaft		30,2 I
			–	34	Fried. Krupp AG Hoesch- Krupp		7,87 I
						90	89,97
21	30	Commerzbank AG	25	22	Generali-Gruppe Deutsch- land (AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG)	7,76	5,25
						7,76	5,25
22	21	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	4	–	E.ON AG	6,59 I	
			13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG	5,05	6,5
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	13,6 I	17,63 I
			–	20	VIAG Aktiengesellschaft		8,23
						25,24	32,36
23	26	MAN AG	13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG	6,5 I	8,55 I

noch Tabelle III.12

Beteiligungsunternehmen		Anteilseigner					
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
2000	1998		2000	1998		2000	1998
24	–	KarstadtQuelle AG	14	45	Allianz Aktiengesellschaft	12,9 I	8,79 I
			21	30	Commerzbank AG	6,5 I	6,45 I
						25,9	23,79
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	9,1	
25	22	Generali-Gruppe Deutschland (AMB Aachener und Münchener Beteili- gungs-AG)	17	23	Dresdner Bank AG	7,1	
						16,2	–
			13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG	3,8	4,8
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	4,6	4,6
28	83	R+V Versicherung AG	17	23	Dresdner Bank AG	5,1 I	5,1
			21	30	Commerzbank AG		1,63
						13,5	16,13
			65	61	DG Bank Deutsche Genos- senschaftsbank AG	50 I	50
34	–	Atecs Mannesmann AG				50	50
			2	4	Siemens AG	50 + 2 Aktien	
			47	13	Vodafone-Gruppe Deutsch- land (Mannesmann Aktien- gesellschaft)	49,99	
						99,99	–
35	28	Preussag AG	60	65	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	32	33
						32	33
38	–	EADS-Gruppe Deutschland (EADS Deutschland GmbH)	1	2	DaimlerChrysler AG	33 I	
						33	–
39	42	Continental AG	8	8	Deutsche Bank AG	7 I	8,4
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	4,2	4
			17	23	Dresdner Bank AG	4	5
			87	96	Norddeutsche Landesbank Girozentrale		16,94
40	46	MG Technologies AG				15,2	34,34
			1	2	DaimlerChrysler AG		3
			8	8	Deutsche Bank AG	9,3 I	13
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft		4
42	62	SAP AG	17	23	Dresdner Bank AG	9,4	12,6
						18,7	32,6
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	1	
						1	0
45	48	Linde AG	8	8	Deutsche Bank AG	10 I	10,1
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	12,5	11
			21	30	Commerzbank AG	10	10,2
						32,5	31,3

noch Tabelle III.12

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
2000	1998		2000	1998		2000	1998
47	13	Vodafone-Gruppe Deutschland (Mannesmann Aktien- gesellschaft)	14	45	Allianz Aktiengesellschaft	1,4 1,4	0,8 0,8
48	53	Babcock Borsig AG	35 60	28 65	Preussag AG Westdeutsche Landesbank Girozentrale	33,23 10 43,23	10 10
50	66	Saint Gobain-Gruppe Deutschland	56	29	AXA-Gruppe Deutschland	0 4,9	4,9
53	90	Gerling-Konzern Versicherungs- Beteiligungs-AG	8	8	Deutsche Bank AG	30 30	30 30
55	63	BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH	2 12	4 12	Siemens AG Robert Bosch GmbH	50 50 100	50 50 100
57	59	Axel Springer Verlag AG	86	–	Kirch Holding GmbH & Co. KG	40,08 40,08	0
58	55	Ruhrgas Aktien- gesellschaft	9 10 20 47	7 – 14 13	RWE AG ThyssenKrupp AG RAG Aktiengesellschaft Vodafone-Gruppe Deutsch- land (Mannesmann Aktien- gesellschaft)	3,5 I 4,627 I 18,07 I 8,203 I	3,48 I 18,7 I 8,2 I
			95	77	Shell-Gruppe Deutschland (Deutsche Shell GmbH)	12 I	14,24 I
			–	34	Fried. Krupp AG Hoesch- Krupp	46,4	49,25
64	71	Wacker-Chemie GmbH	67	37	Aventis-Gruppe Deutschland (Hoechst Aktiengesellschaft)	50 50	50 50
67	37	Aventis-Gruppe Deutschland (Hoechst Aktiengesellschaft)	13 17 53	24 23 90	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG Dresdner Bank AG Gerling-Konzern Versiche- rungs-Beteiligungs-AG	1,02 I 2,04 I 1,02 I 0	4,08
77	78	Schering AG	14	45	Allianz Aktiengesellschaft	11,2 11,2	10,6 10,6
79	57	Spar Handels-AG	65	61	DG Bank Deutsche Genos- senschaftsbank AG	1,65 1,65	2,7 2,7

noch Tabelle III.12

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
2000	1998		2000	1998		2000	1998
81	80	Salzgitter AG	87	96	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	36	10
						36	10
82	85	Südzucker Aktien- gesellschaft Mann- heim/Ochsenfurt	8	8	Deutsche Bank AG	11,4 I	12,9
						11,4	12,9
89	79	Clariant-Gruppe Deutschland (Clariant GmbH)	67	37	Aventis-Gruppe Deutsch- land	44,1 I	
						0	44,1
90	67	Bewag Aktien- gesellschaft	4	–	E.ON AG	49 I	
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft	4,4	
			–	10	VEBA AG		23 I
			–	20	VIAG Aktiengesellschaft		24,752 I
						53,4	47,752
98	–	K+S Aktien- gesellschaft	16	11	BASF AG	17	
						17	–
–	10	VEBA AG	13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG		1
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft		10,2
							11,2
–	15	Thyssen AG	14	45	Allianz Aktiengesellschaft		5,243 I
			21	30	Commerzbank AG		5,245
							10,488
–	20	VIAG Aktien- gesellschaft	14	45	Allianz Aktiengesellschaft		5,9
			22	21	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG		10,5 I
							16,4
–	27	Karstadt AG	14	45	Allianz Aktiengesellschaft		25,92 I
			17	23	Dresdner Bank AG		20,42 I
			–	50	Schickedanz-Gleich- ordnungskonzern		27,92 I
							74,26
–	32	VEW Aktien- gesellschaft	8	8	Deutsche Bank AG		6,32 I
			9	7	RWE AG		7,59 I
			13	24	Münchener Rückversiche- rungs-Gesellschaft AG		1,8 I
			14	45	Allianz Aktiengesellschaft		1,378 I
			60	65	Westdeutsche Landesbank Girozentrale		10,641 I
			–	20	VIAG Aktiengesellschaft		18,46 I
							46,189

noch Tabelle III.12

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
2000	1998		2000	1998		2000	1998
–	34	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	60	65	Westdeutsche Landesbank Girozentrale		5,08
–	47	Bankgesellschaft Berlin AG	87	96	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	15	5,08
			–	99	Parion-Gruppe	7,5 I	22,5
–	58	Degussa AG	–	10	VEBA AG	36,4	36,4
–	68	Philipp Holzmann AG	8	8	Deutsche Bank AG	20,9	
			9	7	RWE AG	11,25 I	32,15
–	91	Neckarwerke Stuttgart AG	46	38	Energie Baden-Württemberg AG	25,68	25,68
–	97	Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft	17	23	Dresdner Bank AG	25,1	25,1
–	98	Beiersdorf AG	14	45	Allianz Aktiengesellschaft	37,7	
			71	89	Tchibo Holding AG	25,9	63,6
–	99	Parion-Gruppe (Parion Finanzholding AG)	–	47	Bankgesellschaft Berlin AG	10	10

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

Tabelle III.13

**Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen mit den meisten Beteiligungen
1998 und 2000**

Unternehmen	Anzahl der Fälle	
	1998	2000
Allianz Aktiengesellschaft	23	22
Deutsche Bank AG	10	8
Dresdner Bank AG	10	8
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	13	6

Quelle: Eigene Erhebungen

4.2.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner der „100 Größten“

334. Tabelle III.14, Seite 219, vermittelt einen Überblick über die Anteilseignerstruktur der „100 Größten“. In der Spalte „Sonstige“ werden die Eigenkapitalanteile von Genossenschaften, 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 1998 bis 2000 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 ausgewiesen werden, bleiben im Folgenden unberücksichtigt.

335. Eine wesentliche Veränderungen der Anteilseignerstruktur erfolgte durch die im Rahmen eines Börsengangs durchgeführte Teilprivatisierung der Deutschen Post AG im Herbst 2000. Weitere Reduktionen des Anteils der öffentlichen Hand erfolgten im Falle der Deutschen Telekom AG (–14%), der Volkswagen AG (–6,16%) sowie der Energie Baden-Württemberg AG (–5,23%). Andererseits traten mit der Stadtwerke München GmbH sowie der Berliner Verkehrsbetriebe (BVG) Anstalt des öffentlichen Rechts Unternehmen in den Kreis der „100 Größten“ ein, welche sich vollständig in öffentlicher Hand befinden. Auch traten im Zuge des Zusammenschlusses mit der VEW Aktiengesellschaft die ehemaligen Aktionäre der VEW Aktiengesellschaft in den Eigenerkreis der RWE AG ein, wodurch sich der in öffentlicher Hand liegende Anteil des Eigenkapitals der RWE AG von 12 auf ca. 30% erhöhte.

Weiterhin wurde die Gesellschafterstruktur der Metro AG neu geordnet, wodurch die Metro Holding AG, Baar/Schweiz, nunmehr keine Anteile an der Metro AG hält. Ebenfalls reduzierte sich der im ausländischen Einzelbesitz stehende Kapitalanteil der Clariant GmbH (–17%), der DaimlerChrysler AG (–4,6%) sowie der Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt (–2,17%). Umgekehrt erhöhte sich der im ausländischen Einzelbesitz befindliche Eigenkapitalanteil der Hoechst AG (Aventis-Gruppe Deutschland) gegenüber 1998 um 71,7%. Ebenfalls eine wesentliche Erhöhung des ausländischen Anteilsbesitzes von 74,8% auf 90,86% in 2000 erfuhr die AXA Colonia Konzern Aktiengesellschaft. Auch traten mit der Nokia-Gruppe Deutschland und der Stora Enso-Gruppe Deutschland Unternehmen in den Untersuchungskreis ein, die sich mehrheitlich in ausländischem Einzelbesitz befinden.

In zahlreichen, sowohl 1998 als auch 2000 zum Kreis der „100 Größten“ gehörenden Unternehmen reduzierte sich der Anteil des Eigenkapitals, der von natürlichen Personen oder Stiftungen gehalten wurde. Hierbei handelt es

sich um die Spar Handels-AG (–62,34%), die Bertelsmann AG (–46,23%), die Henkel KGaA (–37,13%), die SAP AG (–30%), die Dr. Ing. h. c. F. Porsche Aktiengesellschaft (–23,61%), sowie die Otto Versand GmbH & Co (–7%). Eine Erhöhung des Eigenkapitalanteils natürlicher Personen und Stiftungen fand lediglich um einen Anteil von 5,18% im Falle der Walter Beteiligungen und Immobilien AG statt. Andererseits traten die PwC Deutsche Revision AG, die Anton Schlecker sowie die Kirch Holding GmbH & Co. KG neu in den Untersuchungskreis ein, welche sich zu 100% in der Hand natürlicher Personen bzw. Stiftungen befinden.

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.

336. Tabelle III.15, Seite 226, fasst die Ergebnisse der Tabelle III.14 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.

Im Gegensatz zu den Vorjahren war „Mehrheit in Streubesitz“ mit 20 (1998: 22) Unternehmen nicht mehr die am häufigsten besetzte Kategorie. Stattdessen befand sich mit 23 Unternehmen die größte Gruppe in ausländischem Einzelbesitz, womit sich ihre Zahl gegenüber 1998 um sechs Unternehmen erhöhte. Die gemessen an der Anzahl der ihr angehörenden Unternehmen drittstärkste Gruppe waren in 2000 die 18 (1998: 21) Großunternehmen, deren Eigenkapital nicht mehrheitlich einem anderen Großunternehmen, ausländischem Einzelbesitz, der öffentlichen Hand, Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen, Streubesitz sowie sonstigen Anteilseignern zuzuordnen war. An vierter Stelle lag mit 16 (1998: 18) die Anzahl der Unternehmen, die überwiegend in der Hand von Einzelpersonen, Familien oder Familienstiftungen waren. Zu dieser Gruppe gehörten 42 Beteiligungsgesellschaften anderer Unternehmen aus dem Berichtskreis. In vier Fällen summierten sich die Anteile der „100 Größten“ auf über 50%.⁵² Da die Siemens AG zum Ende des Geschäftsjahres 2000 50% plus zwei Aktien an der Atecs Mannesmann AG hielt, befindet sich in 2000 – wie zuletzt 1996 – wieder ein Unternehmen im Kreis der „100 Größten“, das mehrheitlich im Besitz eines anderen Unternehmen dieser Gruppe ist. Die Zahl der Unternehmen, deren Mehrheit im Besitz der öffentlichen Hand ist, verringerte sich gegenüber 1998 um eins auf zwölf.

Die höchste durchschnittliche Wertschöpfung wiesen 2000 die Unternehmen in mehrheitlichem Streubesitz

⁵² Vergleiche Tz. 330.

auf. Mit Ausnahme der Jahre 1994 und 1998 hatten die Unternehmen dieser Kategorie auch in den Vorjahren jeweils die besten Ergebnisse erreicht. Mit einer Steigerung der durchschnittlichen Wertschöpfung von 3,533 Mrd. € in 1998 auf 5,455 Mrd. € in 2000 hat sich der Mittelwert der Unternehmensgröße der Konzerne mit mehrheitlich in Streubesitz befindlichen Obergesellschaften erheblich erhöht. Ihr Anteil an der Gesamtwertschöpfung der „100 Größten“ erhöhte sich entsprechend von 31,7 auf 39,8% in 2000. Neben dieser Gruppe weisen die mehrheitlich in öffentlicher Hand befindlichen Unternehmen mit einer durchschnittlichen

Wertschöpfung von 3,903 Mrd. € sowie Unternehmen in sonstigem Mehrheitsbesitz mit einer durchschnittlichen Wertschöpfung von 3,112 Mrd. € eine die Gesamtheit der „100 Größten“ überragende Unternehmensgröße auf.

Da die mehrheitlich in ausländischem Einzelbesitz stehenden Unternehmen die vergleichsweise niedrigste durchschnittliche Wertschöpfung erzielten (1,274 Mrd. €) sank ihr Anteil an der Gesamtwertschöpfung der „100 Größten“ trotz der gestiegenen Anzahl der dieser Gruppe zuzurechnenden Unternehmen gegenüber 1998 von 11,6 auf 10,7%.

Tabelle III.14

Die Anteilseigner der hundert größten Unternehmen 1998 und 2000 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	2000	DaimlerChrysler AG	12,6	7,4			80	
2	1998		12,7	12			21,3	54
2	2000	Siemens AG	3,6			6,48 I	ca. 89,92	
4	1998		4			6	90	
3	2000	Deutsche Telekom AG	0,6		60		39,4	
1	1998				74		26	
4	2000	E.ON AG	12,44 I		5,4		4,6	77,56
–	1998							
5	2000	Volkswagen AG	1,1		ca. 18,6		ca. 80,3	
3	1998		1,5	3,09	24,76		70,65	
6	2000	Deutsche Post AG			71 ²		29	
5	1998				100			
7	2000	Deutsche Bahn AG			100			
6	1998				100			
8	2000	Deutsche Bank AG	4,96	3,8			90	1,24
8	1998		6,53				93,47	
9	2000	RWE AG	12,29 I		ca. 30			
7	1998		18,04		12,01 I		50	11,79 I
10	2000	ThyssenKrupp AG	4,8			22,32	72,88	
–	1998							
11	2000	Bayerische Motoren Werke	5,66			41,46 ³	50,85	2,03 ⁴
17	1998	AG	8,55			46,6	44,39	
12	2000	Robert Bosch GmbH				100		
12	1998					100		
13	2000	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	55,3 I				ca. 40	
24	1998		58,1	5			36,9	

noch Tabelle III.14

Rang	Jahr	Unternehmen	Kapitalanteil (%) (I: wenigstens zum Teil indirekt)					
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streu-besitz	Sonstige
14	2000	Allianz Aktiengesellschaft	45,95 I				50,55	
45	1998		51,1				48,9	
15	2000	Bayer AG	5,7				91,8	2,5
9	1998		5	0,2			94,8	
16	2000	BASF AG	11,9				2	86,1 ⁵
11	1998		7,57				88,1	
17	2000	Dresdner Bank AG	29 I				57,68	13,32
23	1998		25,9				74	
18	2000	Deutsche Lufthansa AG	9,97				90,03	
18	1998		5,9		6,44		78,06	11,08
19	2000	Metro AG	0			2,38 I	36,5	ca. 61
16	1998			60			40	
20	2000	RAG Aktiengesellschaft	90 I					10
14	1998		90				3	7 I
21	2000	Commerzbank AG	7,76	6,7			ca. 83	2 ⁶
30	1998		5,25	5,08			89,67	
22	2000	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	25,24			10,5	64,26	
21	1998		32,36		6,76		60,88	
23	2000	MAN AG	25,9 I					ca. 74,1
26	1998		23,8	15			34	27,2
24	2000	KarstadtQuelle AG	16,2				ca. 40	ca. 50
–	1998							
25	2000	Generali-Gruppe Deutschland	13,5 I	64,9			21,6	
22	1998	(AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG)	16,13	65,1				
26	2000	Ford-Gruppe Deutschland		99,85				
25	1998	(FORD-WERKE AKTIEN-GESELLSCHAFT)		99,85			0,2	
27	2000	Tengelmann				100		
–	1998	Warenhandelsgesellschaft						
28	2000	R+V Versicherung AG	50 I					50
83	1998		50					50
29	2000	IBM-Gruppe Deutschland		100				
33	1998	(IBM Deutschland GmbH)		100				
30	2000	Exxon Mobil-Gruppe		100				
–	1998	Deutschland (ExxonMobil Central Europe Holding GmbH)						
31	2000	Rewe KGaA						100 ⁷
31	1998							100

noch Tabelle III.14

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
32 19	2000 1998	General Motors-Gruppe Deutschland (Adam Opel Aktiengesellschaft)		100 100				
33 35	2000 1998	Bertelsmann AG				53,77 100		46,23 ⁸
34 –	2000 1998	Atecs Mannesmann AG	100					
35 28	2000 1998	Preussag AG	32 33				ca. 68 67	
36 39	2000 1998	Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsverwaltung mbH			100 100			
37 40	2000 1998	Asea Brown Boveri-Gruppe Deutschland (ABB AG)		98 98			2 2	
38 –	2000 1998	EADS-Gruppe Deutschland (EADS Deutschland GmbH)	33 I	67				
39 42	2000 1998	Continental AG	15,2 33,9				83,8 66,1	1 ⁹
40 46	2000 1998	MG Technologies AG	18,7 32,6	12			ca. 60 55,4	ca. 21
41 36	2000 1998	ZF Friedrichshafen AG			100 100			
42 62	2000 1998	SAP AG	I			34 64	ca. 65 36	
43 44	2000 1998	Otto Versand GmbH & Co				50 I 57 I		50 43
44 51	2000 1998	Philip Morris-Gruppe Deutschland (Philip Morris GmbH)		100 100				
45 48	2000 1998	Linde AG	32,5 31,1				67,5 68,9	
46 38	2000 1998	Energie Baden-Württemberg AG			94,77 100		1,74	3,49 ¹⁰
47 13	2000 1998	Vodafone-Gruppe Deutschland (Mannesmann Aktiengesellschaft)	1,4 0,8	98 I			99,2	
48 53	2000 1998	Babcock Borsig AG	43,23 10	5,17			53,8 79,83	2,9 5
49 41	2000 1998	Henkel KGaA				56,87 ¹¹ 94	ca. 40 6	
50 66	2000 1998	Saint Gobain-Gruppe Deutschland		100 30,4			64,7	

noch Tabelle III.14

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
51	2000	Carl-Zeiss-Stiftung						
52	1998							
52	2000	Rheinmetall AG					ca. 60	ca. 40
43	1998					50 I	34,4	15,6 I
53	2000	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	30			70		
90	1998		30			70		
54	2000	Roche-Gruppe Deutschland		90				
60	1998	(Roche Deutschland Holding GmbH)		90				
55	2000	BSH Bosch und Siemens	100					
63	1998	Hausgeräte GmbH	100					
56	2000	AXA-Gruppe Deutschland		90,86 ¹²			9,14	
29	1998	(AXA Colonia Konzern Aktiengesellschaft)		74,8			25,2	
57	2000	Axel Springer Verlag AG	40,08			50 I	9,92	
59	1998					50		40,08
58	2000	Ruhrgas Aktiengesellschaft	46,4 I	ca. 48 I				5,6
55	1998		49,3					50,7 I
59	2000	Landesbank Baden-			100			
54	1998	Württemberg			100			
60	2000	Westdeutsche Landesbank			100			
65	1998	Girozentrale			100			
61	2000	Alcatel-Gruppe Deutschland		99,4			0,6	
75	1998	(Alcatel Deutschland GmbH)		99,4			0,6	
62	2000	Bayerische Landesbank			50 ¹³			50
–	1998	Girozentrale						
63	2000	Debeka-Gruppe (Debeka						
93	1998	Lebensversicherungsverein a. G. und Debeka Krankenversicherungsverein a. G.)						
64	2000	Wacker-Chemie GmbH	50			50		
71	1998		50			50 I		
65	2000	DG Bank Deutsche						100 ¹⁴
61	1998	Genossenschaftsbank AG			6,38			93,62
66	2000	Walter Beteiligungen und				90,18		9,82 ¹⁵
49	1998	Immobilien AG				85		15
67	2000	Aventis-Gruppe Deutschland		96,75			3,25	
37	1998	(Hoechst Aktiengesellschaft)	4,08	25,04			50,7	19
68	2000	C. H. Boehringer Sohn KG				100		
82	1998					100		
69	2000	Unilever-Gruppe Deutschland		100				
69	1998	(Deutsche Unilever GmbH)		100				

noch Tabelle III.14

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
70	2000	Fraport AG Frankfurt Airport			100			
72	1998	Services Worldwide			100			
71	2000	Tchibo Holding AG				100		
89	1998					100		
72	2000	Hewlett-Packard Gruppe		100				
70	1998	Deutschland (Hewlett-Packard GmbH)		100				
73	2000	KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktien-gesellschaft				75		25
95	1998							100
74	2000	PwC Deutsche Revision AG				100		
–	1998							
75	2000	Philips-Gruppe Deutschland		100				
56	1998	(Philips GmbH)		100				
76	2000	Dr. Ing. h. c. F. Porsche				50 ¹⁶	50 ¹⁷	
94	1998	Aktiengesellschaft				73,61		26,39
77	2000	Schering AG	11,2				22	ca. 66
78	1998		10,6				89,4	
78	2000	Procter & Gamble-Gruppe		100				
86	1998	Deutschland (Procter & Gamble Holding GmbH)		100				
79	2000	Spar Handels-AG	1,65	39,3 I		14,66 I	ca. 42	ca. 2
57	1998		2,7			77 I	15	5,3 I
80	2000	Adolf Würth GmbH & Co KG				100 ¹⁸		
100	1998					100		
81	2000	Salzgitter AG	36		25,5		ca. 32	ca. 6 ¹⁹
80	1998		10		25,5 I			
82	2000	Südzucker Aktiengesellschaft	11,4 I	5 ²⁰			31 ²¹	52,6
85	1998	Mannheim/Ochsenfurt	12,9	7,17			19	60,7
83	2000	Freudenberg & Co.				100		
87	1998					100		
84	2000	Miele & Cie. GmbH & Co.				100		
92	1998					100		
85	2000	AVA Allgemeine Handels-gesellschaft der Verbraucher AG	0	4,95		9,97		85,08 ²²
88	1998						50,01	49,99
86	2000	Kirch Holding GmbH & Co. KG				100		
–	1998							
87	2000	Norddeutsche Landesbank			100			
96	1998	Girozentrale			100			
88	2000	Stadtwerke München GmbH			100			
–	1998							

noch Tabelle III.14

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
89	2000	Clariant-Gruppe Deutschland	²³	81				19
79	1998	(Clariant GmbH)	44,1	98				
90	2000	Bewag Aktiengesellschaft	53,4	26			20,6	
67	1998		47,8	26			25	
91	2000	Nestlé Deutschland AG		97,34			2,66	
84	1998			97			3	
92	2000	Berliner Verkehrsbetriebe			100 ²⁴			
–	1998	(BVG) Anstalt des öffentlichen Rechts						
93	2000	Anton Schlecker				100		
–	1998							
94	2000	HUK-COBURG (Haftpflicht-						
–	1998	Unterstützungs-Kasse kraftfahrender Beamter Deutschlands a. G. in Coburg)						
95	2000	Shell-Gruppe Deutschland		100				
77	1998	(Deutsche Shell GmbH)		100				
96	2000	Diehl Stiftung & Co.				100		
74	1998					100		
97	2000	Stora Enso-Gruppe Deutschland		98,25			1,75	
–	1998	(FPB Holding Aktiengesellschaft)						
98	2000	K+S Aktiengesellschaft	17				78	5 ²⁵
–	1998							
99	2000	EDEKA Minden-Hannover						100 ²⁶
–	1998	Holding GmbH						
100	2000	Nokia-Gruppe Deutschland		100				
–	1998	(Nokia GmbH)						
–	2000	VEBA AG						
10	1998		11,2					88,8
–	2000	Thyssen AG				7,44	82	
15	1998		10,5					
–	2000	VIAG Aktiengesellschaft			25,1		48,4	10,1 I
20	1998		16,4					
–	2000	Karstadt AG					15,74	10
27	1998		74,26					
–	2000	VEW Aktiengesellschaft			37,6			16,2 I
32	1998		46,2					
–	2000	Fried. Krupp AG Hoesch-				50,47	21,53	
34	1998	Krupp	5,08	22,92				
–	2000	Bankgesellschaft Berlin AG						
47	1998		22,5		56,8		18,2	2,5 I

noch Tabelle III.14

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
– 50	2000	Schickedanz-Gleichordnungskonzern				100		
– 58	2000	Degussa AG	36,4			5,12	58,48	
– 64	2000	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G.						
– 68	2000	Philipp Holzmann AG	26,4				50	
– 73	2000	E. Merck oHG				73,8	26,2	
– 76	2000	Deutsche Postbank AG			100			
– 81	2000	adidas-Salomon AG				10	90	
– 91	2000	Neckarwerke Stuttgart AG	25,68		72,7		1,62	
– 97	2000	Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft	25,1				20	54,9
– 98	2000	Beiersdorf AG	63,6					
– 99	2000	Parion-Gruppe (Parion Finanzholding AG)	10					90
– 183	2000	C. & A. Mode & Co.						

¹ In den Fällen, in denen anstelle einer Rangangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten“. Zu Anmerkungen, die Umfirmierungen und Umstrukturierungen von Unternehmen und Konzernen betreffen, vergleiche die Fußnoten zu Tabelle III.1. – ² Plus 26 Aktien. – ³ Stimmrechtsmehrheit. – ⁴ Mitarbeiter. – ⁵ Darunter 2,6 % Aktien in Eigenbesitz. – ⁶ Mitarbeiter. – ⁷ Anteile am Kommanditkapital mittelbar gehalten durch die REWE-ZENTRALFINANZ e.G. – ⁸ Bertelsmann Verwaltungsgesellschaft mbH, diese hält 92,82 % der Stimmrechte. – ⁹ Mitarbeiter. – ¹⁰ Eigene Anteile. – ¹¹ Stimmrechtsanteile. – ¹² Anteil an den Stimmrechten: 92,18. – ¹³ Freistaat Bayern. – ¹⁴ Genossenschaftliche Unternehmen. – ¹⁵ Eigene Anteile. – ¹⁶ 100 % der Stimmrechte. – ¹⁷ Stimmrechtslose Vorzugsaktien. – ¹⁸ Die Angaben beziehen sich auf das Kommanditistenkapital. Komplementär ist die Würth Verwaltungsgesellschaft mbH, Künzelsau. – ¹⁹ Eigene Anteile. – ²⁰ Anteil am Gesamtkapital; der Anteil an den Stammaktien beträgt 6,3 %. – ²¹ Anteil am Gesamtkapital; der Anteil an den Stammaktien beträgt 20 %. – ²² Verschiedene Gesellschafter; die EDEKA Zentrale AG, Hamburg, hält 50 % plus 1 Aktie. – ²³ Die Hoechst AG weist zum 31. Dezember 2000 einen Bestand von Aktien der Konzernobergesellschaft (Clariant International AG, Schweiz) in Höhe von 387 Mio. € aus. – ²⁴ Land Berlin. – ²⁵ Eigene Anteile. – ²⁶ 50 % (indirekt) EDEKA ZENTRALE Aktiengesellschaft.

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.15

**Aufschlüsselung der hundert größten Unternehmen 1998 und 2000
nach Arten der Beteiligungsverhältnisse**

Beteiligungsverhältnis	Anzahl der Unternehmen		Anteil an der Wertschöpfung der „100 Größten“ (%)		Durchschnittliche Wertschöpfung (Mio. €)	
	1998	2000	1998	2000	1998	2000
Mehrheit im Besitz eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten“	0	1	0	0,7	0	1 918
Mehrheit in ausländischem Einzelbesitz	17	23	11,6	10,7	1 676	1 274
Mehrheit im Besitz der öffentlichen Hand	13	12	18,7	17,1	3 543	3 903
Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	18	16	8,7	7,6	1 191	1 300
Über 50 % Streubesitz	22	20	31,7	39,8	3 533	5 455
Sonstiger Mehrheitsbesitz	9	10	11,6	11,4	3 151	3 112
Keine Mehrheit	21	18	17,7	12,7	2 060	1 931
Alle Unternehmen	100	100	100,0	100,0	2 454	2 738

Quelle: Eigene Erhebungen

4.3 Kooperationen im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen

4.3.1 Methodische Vorbemerkungen

337. 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 unberücksichtigt. Eine methodische Begrenzung besteht darüber hinaus dahingehend, dass nur Unternehmen mit Sitz im Inland berücksichtigt wurden.

338. 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.

339. Grundlage für die Ermittlung der Gemeinschaftsunternehmen sind im Allgemeinen die Geschäftsberichte der Großunternehmen, die Veröffentlichungen des Hoppenstedt-Verlages „Companies and Sectors“ 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.

340. Das verwendete Datenmaterial ließ keine lückenlose Erfassung aller Beteiligungen zu. In den Fällen, in denen keine vollständige, von den Unternehmen veröffentlichte bzw. hinterlegte Beteiligungsübersicht zur Verfügung stand, musste auf die oben genannten Quellen zurückgegriffen werden, deren Vollständigkeit im Einzelnen nicht überprüft werden konnte.

4.3.2 Verflechtungen der zwanzig größten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen

341. 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 1998 und 2000 war jedoch nur die RAG AG ein Gemeinschaftsunternehmen. Die E.ON AG und die RWE AG verfügten jeweils über mehr als 30 % der Anteile. Unternehmen, an denen die RAG AG als Gemeinschaftsunternehmen aus dem Kreis der „20 Größten“ zusammen mit ihren Anteilseignern aus demselben Unternehmenskreis mit mehr als 25 % beteiligt war, wurden ihrerseits nicht als Gemeinschaftsunternehmen gewertet. 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.⁵³

342. Tabelle III.16, Seite 228, vermittelt einen Überblick über die Verflechtungen der zwanzig größten Gesellschaften über Gemeinschaftsunternehmen. 2000 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 Gemeinschaftsunternehmen wies mit 37 die E.ON AG auf, gefolgt von der RWE AG mit 24 Beteiligungen an gemeinsamen Tochtergesellschaften. In vielen Fällen erstreckte sich die Zusammenarbeit mit anderen Großunternehmen auf mehrere gemeinsame Unternehmen. Beispielsweise war die E.ON AG mit acht Unternehmen verflochten, wobei sie mit der RWE AG 23 Gemeinschaftsunternehmen hatte, mit der Bayer AG fünf, mit der ThyssenKrupp AG, Allianz AG und der Deutschen Lufthansa AG jeweils zwei. Die höchste Anzahl an Verflechtungen wurde bei der Siemens AG und der E.ON AG ermittelt, die über insgesamt 13 bzw. 37 Gemeinschaftsunternehmen mit elf und acht Gesellschaften unter den zwanzig Größten verbunden waren. 1998 hatten bei der Siemens AG sieben Verflechtungen bestanden. An einem Gemeinschaftsunternehmen besaßen jeweils drei Unternehmen aus dem Berichtskreis eine Beteiligung.

343. Insgesamt wurden 2000 91 (1998: 78) Gemeinschaftsunternehmen gezählt, an denen mindestens zwei Unternehmen aus dem Kreis der zwanzig Größten beteiligt waren. Die Anzahl gemeinsamer Tochterunternehmen nahm damit im Berichtszeitraum deutlich zu. Hierfür war zum einen der Wechsel im Berichtskreis verantwortlich. In den Kreis der zwanzig größten Unternehmen eingetreten sind die E.ON AG mit 37, die Allianz Aktiengesellschaft mit 17, die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG mit 16, die Dresdner Bank AG mit acht sowie die ThyssenKrupp AG mit fünf Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen. Aus dem Berichtskreis ausgeschieden sind die Veba AG, die VIAG AG, die Mannesmann AG, die Thyssen AG sowie die General Motors-Gruppe Deutschland, welche 1998 insgesamt 55 Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen hielten. Weitere Veränderungen ergaben sich aus Neugründungen und Auflösungen von Gemeinschaftsunternehmen während des Berichtszeitraums. In der Summe kamen 52 Gemeinschaftsunternehmen hinzu, 39 entfielen.

344. Die Gesamtzahl der Verflechtungen⁵⁴ der „20 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen betrug

1998	32,
2000	38.

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

1998	16,8 %,
2000	20,0 %.

Der Grad der Verflechtung über Gemeinschaftsunternehmen hat sich somit im Berichtszeitraum erhöht. 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.

Erstmals berücksichtigt wurden bei den Unternehmen, die in beiden Jahren zu den „20 Größten“ zählten, Gemeinschaftsunternehmen

- der DaimlerChrysler AG und der Deutschen Telekom AG,
- der Siemens AG und Deutschen Bank AG,
- der Siemens AG und Deutschen Lufthansa AG,
- der Deutschen Post AG und Deutschen Lufthansa AG,
- der Bayer AG und Deutschen Telekom AG sowie
- der Deutschen Lufthansa AG und der Metro AG.

345. Hinsichtlich der Wirtschaftsbereiche, denen die Gemeinschaftsunternehmen angehören, erweisen sich Anlage- und Verwaltungsgesellschaften als die häufigste Kategorie: 25 Unternehmen waren in diesem Bereich tätig. Überdurchschnittlich häufig war mit 16 Unternehmen auch der „Energiesektor“ besetzt. 13 Unternehmen zählten zu sonstigen Dienstleistungsbereichen, sieben zum Versicherungsgewerbe und fünf zur Chemischen Industrie. Jeweils vier Gemeinschaftsunternehmen sind dem Beratungs- und Verkehrswesen und drei dem Kommunikationsbereich zuzuordnen.

346. Die Gemeinschaftsunternehmen der Wirtschaftsbereiche Anlageverwaltung und sonstige Dienstleistungen haben größtenteils Obergesellschaften, welche in anderen Branchen tätig sind. Dagegen handelt es sich bei den Muttergesellschaften der Gemeinschaftsunternehmen im Energiesektor wiederum nahezu ausschließlich um Energieversorgungsunternehmen. Analog waren die in der Chemischen Industrie tätigen Gemeinschaftsunternehmen ohne Ausnahme Tochterunternehmen großer Chemiekonzerne.

⁵³ Vergleiche Tabelle III.12, Seite 211.

⁵⁴ Hierbei zählt jede Verbindung zwischen zwei Unternehmen einfach.

Tabelle III.16

**Die Verflechtungen zwischen den zwanzig größten Unternehmen 1998 und 2000
über Gemeinschaftsunternehmen¹**

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an Gemein- schaftsunter- nehmen	Unternehmen, mit denen über Gemeinschaftsunternehmen zusammengearbeitet wird²
1 2	2000 1998	DaimlerChrysler AG	6 9	<i>Deutsche Telekom AG</i> (3) <i>Siemens AG</i> (2) <i>Volkswagen AG</i> <i>(Metro AG)</i> <i>(Robert Bosch GmbH)</i>
2 4	2000 1998	Siemens AG	13 14	<i>Allianz Aktiengesellschaft</i> <i>DaimlerChrysler AG</i> (2) <i>Deutsche Telekom AG</i> <i>E.ON AG</i> <i>Deutsche Bank AG</i> <i>Deutsche Lufthansa AG</i> <i>Münchener Rückversicherungs- Gesellschaft AG</i> <i>Robert Bosch GmbH</i> <i>RWE AG</i> <i>ThyssenKrupp AG</i> (3) <i>Volkswagen AG</i> <i>(Mannesmann AG)</i> <i>(VIAG AG)</i>
3 1	2000 1998	Deutsche Telekom AG	13 7	<i>Allianz Aktiengesellschaft</i> <i>DaimlerChrysler AG</i> (3) <i>Deutsche Bank AG</i> (6) <i>Dresdner Bank AG</i> <i>Münchener Rückversicherungs- Gesellschaft AG</i> <i>Siemens AG</i> <i>(Mannesmann AG)</i>
4 –	2000 1998	E.ON AG	37 –	<i>Allianz Aktiengesellschaft</i> (2) <i>Bayer AG</i> (5) <i>Deutsche Bank AG</i> <i>Deutsche Lufthansa AG</i> (2) <i>RWE AG</i> (23) <i>Siemens AG</i> <i>ThyssenKrupp AG</i> (2) <i>Volkswagen AG</i>
5 3	2000 1998	Volkswagen AG	3 3	<i>DaimlerChrysler AG</i> <i>E.ON AG</i> <i>Siemens AG</i> <i>(VEBA AG)</i>
6 5	2000 1998	Deutsche Post AG	2 1	<i>Deutsche Bahn AG</i> <i>Deutsche Lufthansa AG</i>
7 6	2000 1998	Deutsche Bahn AG	3 4	<i>Deutsche Bank AG</i> <i>Deutsche Lufthansa AG</i> <i>Deutsche Post AG</i> <i>(RAG AG)</i>

noch Tabelle III.16

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen	Unternehmen, mit denen über Gemeinschaftsunternehmen zusammengearbeitet wird ²
8 8	2000 1998	Deutsche Bank AG	17 10	Deutsche Bahn AG Deutsche Telekom AG (6) <i>Dresdner Bank AG</i> (5) <i>E.ON AG</i> Robert Bosch GmbH <i>Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG</i> (2) <i>Siemens AG</i> (RWE AG) (VEBA AG) (VIAG AG)
9 7	2000 1998	RWE AG	24 30	<i>E.ON AG</i> (23) Siemens AG (Deutsche Bank AG) (RAG AG) (VEBA AG) (VIAG AG)
10 –	2000 1998	ThyssenKrupp AG	5 –	<i>E.ON AG</i> (2) <i>Siemens AG</i> (3)
11 17	2000 1998	Bayerische Motoren Werke AG	0 0	
12 12	2000 1998	Robert Bosch GmbH	2 4	Deutsche Bank AG Siemens AG (DaimlerChrysler AG)
13 –	2000 1998	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	16 –	<i>Allianz Aktiengesellschaft</i> (11) <i>Deutsche Bank AG</i> (2) <i>Deutsche Lufthansa AG</i> <i>Deutsche Telekom AG</i> <i>Dresdner Bank AG</i> <i>Siemens AG</i>
14 –	2000 1998	Allianz Aktiengesellschaft	17 –	<i>Deutsche Lufthansa AG</i> <i>Deutsche Telekom AG</i> <i>Dresdner Bank AG</i> (2) <i>E.ON AG</i> (2) <i>Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG</i> (11) <i>Siemens AG</i>
15 9	2000 1998	Bayer AG	7 6	BASF AG <i>Deutsche Telekom AG</i> <i>E.ON AG</i> (5) (VEBA AG)
16 11	2000 1998	BASF AG	1 3	Bayer AG (RAG AG) (VEBA AG)

noch Tabelle III.16

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen	Unternehmen, mit denen über Gemeinschaftsunternehmen zusammengearbeitet wird ²
17 –	2000 1998	Dresdner Bank AG	8 –	<i>Allianz Aktiengesellschaft</i> (2) <i>Deutsche Bank AG</i> (5) <i>Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG</i>
18 18	2000 1998	Deutsche Lufthansa AG	8 5	<i>Allianz Aktiengesellschaft</i> <i>Deutsche Bahn AG</i> <i>Deutsche Post AG</i> <i>E.ON AG</i> (2) <i>Metro AG</i> <i>Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG</i> (VEBA AG) (VIAG AG)
19 16	2000 1998	Metro AG	1 2	<i>Deutsche Lufthansa AG</i> (DaimlerChrysler AG)
20 14	2000 1998	RAG AG ³	0 7	(BASF AG) (Deutsche Bahn AG) (RWE AG)
– 10	2000 1998	VEBA AG	– 31	(BASF AG) (Bayer AG) (Deutsche Bank AG) (Deutsche Lufthansa AG) (RWE AG) (VIAG AG) (Volkswagen AG)
– 13	2000 1998	Mannesmann AG	– 4	(Deutsche Telekom AG) (Siemens AG) (Thyssen AG)
– 15	2000 1998	Thyssen AG	– 1	(Mannesmann AG)
– 19	2000 1998	General Motors-Gruppe Deutschland	– 0	
– 20	2000 1998	VIAG AG	– 19	(Deutsche Bank AG) (Deutsche Lufthansa AG) (RWE AG) (Siemens AG) (VEBA 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, Seite 180, entnommen werden.

² Unternehmen, mit denen nur 1998 eine Verbindung über Gemeinschaftsunternehmen bestand, sind in Klammern gesetzt, diejenigen, die 2000 als Kooperationspartner neu hinzugekommen sind, wurden kursiv gedruckt. Die Zahlenangaben in Klammern beziehen sich auf die Anzahl der Gemeinschaftsunternehmen mit dem jeweiligen Unternehmen 2000. Die Angaben in Spalte 4 lassen sich nicht aus der letzten Spalte ableiten, weil an einigen Gemeinschaftsunternehmen mehr als zwei Anteilseigner aus dem Kreis der „20 Größten“ beteiligt sind.

³ Die RAG AG ist ein Gemeinschaftsunternehmen der E.ON AG und der RWE AG. Gemeinsame Tochterunternehmen blieben daher unberücksichtigt.

347. Die vorherrschende Rechtsform bei den Gemeinschaftsunternehmen ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. 2000 waren 66 oder 73 % der erfassten Gemeinschaftsunternehmen in dieser Form organisiert, 14 waren Aktiengesellschaften, sieben GmbH & Co. KG. Von den verbleibenden vier Gemeinschaftsunternehmen handelte es sich in je zwei Fällen um offene Handelsgesellschaften und Gesellschaften bürgerlichen Rechts.

4.3.3 Verflechtungen der Kreditinstitute aus dem Kreis der „100 Größten“ über Gemeinschaftsunternehmen

348. Unter den hundert Größten befanden sich 2000 neun Kreditinstitute, 1998 waren es zehn. Die Bankgesellschaft Berlin AG und die Deutsche Postbank AG schieden aus dem Berichtskreis aus⁵⁵. Von den in 1998 erhobenen Gemeinschaftsunternehmen der Großbanken entfallen allein acht auf die aus dem Untersuchungskreis ausgetretene Bankgesellschaft Berlin AG, die Deutsche Postbank AG wies keine Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen auf. Insgesamt sind zehn Gemeinschaftsunternehmen ausgeschieden, an ihnen waren insgesamt fünf Kreditinstitute des Berichtskreises von 1998 beteiligt.

In den Kreis der „100 Größten“ neu eingetreten ist die Bayerische Landesbank Girozentrale, die bereits 1996 den hundert Größten angehörte. Von den elf neuen Gemeinschaftsunternehmen in 2000 hielt die genannte Bank Beteiligungen an insgesamt fünf Unternehmen, davon drei mit der Dresdner Bank AG.

349. Die Banken aus dem Kreis der hundert Größten verfügten 2000 über 65 (1998: 63) Beteiligungen an 30 (1998: 29) gemeinsamen Gemeinschaftsunternehmen. Tabelle III.17 weist die Kreditinstitute, die Anzahl der Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen und die Kooperationspartner aus. Alle Banken waren an mindestens einem Gemeinschaftsunternehmen beteiligt, wobei die Deutsche Bank AG mit siebzehn und die Dresdner Bank AG sowie die Commerzbank AG mit jeweils elf 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 sechs, der Dresdner Bank AG und der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG jeweils

fünf. Alle einbezogenen Kreditinstitute wiesen 2000 16 (1998: 20) Verflechtungen auf. Die Nutzungsintensität des Kooperationsinstruments Gemeinschaftsunternehmen nahm somit im Berichtszeitraum ab.

350. 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 neun Kreditinstituten beträgt 36. Jedes Institut wäre dann mit jedem anderen verbunden. Der Verflechtungsgrad lag bei

1998	44,4 %,
2000	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.

351. Eine weiterhin intensive Kooperation ist zwischen den drei Großbanken Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG und Commerzbank AG festzustellen. Die Deutsche Bank AG besaß 2000 neun (1998 fünf) Gemeinschaftsunternehmen mit der Commerzbank AG und fünf (1998 vier) mit der Dresdner Bank AG. Die beiden letztgenannten wiesen fünf (1998 zwei) Gemeinschaftsunternehmen auf. Zurück ging die Anzahl der Verflechtungen lediglich bei der Commerzbank AG aufgrund des Wegfalls des ehemaligen Kooperationspartners Norddeutsche Landesbank Girozentrale und des Ausscheidens der Bankgesellschaft Berlin AG aus dem Berichtskreis.

352. Die größte Gruppe der Gemeinschaftsunternehmen (17) war den Anlage- und Verwaltungsgesellschaften zuzurechnen. Acht Unternehmen waren im Kreditgewerbe selbst tätig, vier weitere als sonstige Dienstleistungsunternehmen vor allem im Leasingbereich. Es zeigt sich, dass der überwiegende Teil der Gemeinschaftsunternehmen zumindest in banknahen Sektoren angesiedelt war. Die übrige Tochtergesellschaft zählte zu den Handelsunternehmen.

353. Von den Gemeinschaftsunternehmen hatten 18 oder 60,0 % die Rechtsform der Gesellschaft mit beschränkter Haftung, fünf oder 16,7 % waren als Aktiengesellschaft organisiert. Verglichen mit den zwanzig Größten waren Gesellschaften mit beschränkter Haftung unter- und Aktiengesellschaften überdurchschnittlich häufig vertreten.

⁵⁵ Vergleiche Tz. 271 und 269.

Tabelle III.17

**Die Verflechtungen zwischen den neun Kreditinstituten aus dem Kreis der „100 Größten“
1998 und 2000 über Gemeinschaftsunternehmen (GU)¹**

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen	Kreditinstitute, mit denen über Gemeinschaftsunternehmen zusammengearbeitet wird²
8 15	2000 1998	Deutsche Bank AG	17 12	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG (3) Commerzbank AG (9) DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank Dresdner Bank AG (5) <i>Norddeutsche Landesbank Girozentrale</i> Westdeutsche Landesbank Girozentrale (3) (Bankgesellschaft Berlin AG)
17 23	2000 1998	Dresdner Bank AG	11 6	<i>Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG (3)</i> <i>Bayerische Landesbank Girozentrale (3)</i> Commerzbank AG (5) Deutsche Bank AG (4) Norddeutsche Landesbank Girozentrale (Westdeutsche Landesbank Girozentrale)
21 30	2000 1998	Commerzbank AG	11 8	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG (3) Deutsche Bank AG (9) Dresdner Bank AG (4) (Bankgesellschaft Berlin AG) (Norddeutsche Landesbank Girozentrale)
22 21	2000 1998	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	7 6	<i>Bayerische Landesbank Girozentrale</i> Commerzbank AG (3) Deutsche Bank AG (3) <i>Dresdner Bank AG (3)</i> Norddeutsche Landesbank Girozentrale (Bankgesellschaft Berlin AG) (Westdeutsche Landesbank Girozentrale)
59 55	2000 1998	Landesbank Baden-Württemberg	2 4	Westdeutsche Landesbank Girozentrale (2) (Bankgesellschaft Berlin AG)

Rang	Jahr	Unternehmen	Anzahl der Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen	Kreditinstitute, mit denen über Gemeinschaftsunternehmen zusammengearbeitet wird ²
60 59	2000 1998	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	7 10	<i>Bayerische Landesbank</i> <i>Girozentrale</i> Deutsche Bank AG (3) Landesbank Baden-Württemberg (2) Norddeutsche Landesbank Girozentrale (Bankgesellschaft Berlin AG) (Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG) (Dresdner Bank AG)
62 –	2000 1998	Bayerische Landesbank Girozentrale	5 –	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG Dresdner Bank AG (3) Westdeutsche Landesbank Girozentrale
65 63	2000 1998	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	1 1	Deutsche Bank AG
87 97	2000 1998	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	4 7	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG <i>Deutsche Bank AG</i> Dresdner Bank AG Westdeutsche Landesbank Girozentrale (Bankgesellschaft Berlin AG) (Commerzbank AG)
– 50	2000 1998	Bankgesellschaft Berlin AG	– 9	(Bayerische Hypo- und Vereinsbank) (Commerzbank AG) (Deutsche Bank AG) (Landesbank Baden-Württemberg) (Norddeutsche Landesbank Girozentrale) (Westdeutsche Landesbank Girozentrale)
– 76	2000 1998	Deutsche Postbank AG	– 0	

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 1998 eine Verbindung über GU bestand, sind in Klammern gesetzt, diejenigen, die 2000 als Kooperationspartner neu hinzugekommen sind, wurden kursiv gedruckt. Die Zahlenangaben in Klammern beziehen sich auf die Anzahl der GU mit dem jeweiligen Unternehmen 2000. 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

4.4 Personelle Verflechtungen

4.4.1 Methodische Vorbemerkungen

354. 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. 2000 unterschieden 95 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ zwischen Geschäftsführung (bzw. Vorstand) und einem Kontrollorgan (Aufsichtsrat, Verwaltungsrat, Gesellschafterausschuss,

Vermittlungsausschuss, Unternehmensrat, etc.). Diese Unternehmen wurden 2000 ausnahmslos in die Untersuchung der personellen Verflechtungen einbezogen. 1998 konnte für 97 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.

355. 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.

356. 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.

357. 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 einigen Fällen fehlten Angaben über die Herkunft der Mitglieder eines Kontrollorgans, wobei Kapitalgesellschaften gemäß § 285 Nr. 10 HGB die Mitglieder der Geschäftsführung und des Kontrollorgans mit Angabe des ausgeübten Berufs und bei börsennotierten Unternehmen zusätzlich die Mitgliedschaft in anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien im Anhang angeben müssen. Für 2000 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 1999 und 2001, 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“

358. Die personellen Verflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ sind in Tabelle III.18, Seite 237, 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.

2000 entsandten 37 Unternehmen (1998: 38 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 59 Unternehmen (1998: 60) 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. Beispiele hierfür sind die Deutsche Bank AG, die Dresdner Bank AG und die Allianz Aktiengesellschaft, die 2000 durch Mitglieder ihrer Geschäftsleitung in jeweils elf Kontrollorganen repräsentiert waren. Im Aufsichtsrat der Dresdner Bank und der Allianz waren dagegen 2000 je vier, bei der Deutschen Bank nur drei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ durch ein Geschäftsführungsmitglied vertreten.

359. Die zehn größten Unternehmen hatten 2000 wie 1998⁵⁶ über Geschäftsführungsmitglieder durchschnittlich fünf bis sechs Mandate in den Kontrollorganen anderer Unternehmen inne. Bereinigt um diejenigen Mandate, die zur mehrfachen Vertretung eines Unternehmens im Aufsichtsrat eines anderen führten, ergab sich für 2000 als durchschnittliche Anzahl der Unternehmen, in deren Kontrollorganen die zehn Größten vertreten waren, ein Wert von 4,9.⁵⁷ 1998 hatte der Durchschnitt ebenfalls bei 4,9 gelegen. Ein deutlicher Rückgang der Mandate der Vorstandsmitglieder ist bei der Deutschen Bank AG (–6) festzustellen, in geringerem Umfang reduzierte sich die Anzahl der Aufsichtsratsmandate der Vorstände der Siemens AG und der RWE AG. Eine zunehmende Aktivität in Aufsichtsorganen anderer Großunternehmen ist für den Vorstand der DaimlerChrysler AG, der Deutschen Telekom AG, der Volkswagen AG sowie der Deutschen Bahn AG zu verzeichnen.

⁵⁶ Auf Grund eines Druckfehlers wurden im Text des Dreizehnten Hauptgutachtens vier Mandate angegeben.

⁵⁷ Vergleiche Tabelle III.18, Seite 237, Spalte 4.

In den Aufsichtsräten der zehn Wertschöpfungsgrößen saßen sowohl 1998 als auch 2000 im Durchschnitt nur Vertreter von zwei bis drei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“.

360. Von den Unternehmen auf den Rängen 91 bis 100 war 2000 nur die Shell-Gruppe Deutschland (Deutsche Shell GmbH) mit einem Geschäftsführungsmitglied in den Kontrollorganen anderer Unternehmen vertreten. Dagegen hatten Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ in den Kontrollorganen dieser Unternehmen vier Mandate inne. Sie verteilten sich auf Vertreter von vier Banken. 1998 waren sechs Mandate von sechs Unternehmen ausgeübt worden. Die gegenüber 1998 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 letzten zehn Rängen zurückzuführen. So führte das Ausscheiden der Bilfinger + Berger Bauaktiengesellschaft zu einer Minderung um zwei Verbindungen dieser Kategorie. Weiterhin erklärt sich die verminderte Einbindung der Aufsichtsräte der Unternehmen auf den Rängen 91 bis 100 aus dem Wegfall der Adolf Würth GmbH & Co KG aus dieser Gruppe.

361. Die Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder in den Kontrollorganen der „100 Größten“ betrug⁵⁸

1998	152,
2000	139.

Davon wiesen zehn Banken und Versicherungen (1998: zehn) unter den „100 Größten“

1998	76	(50,00 %),
2000	64	(46,04 %).

Verflechtungen auf.

Somit nahm der Grad der Verflechtung über Geschäftsführungsmitglieder sowohl insgesamt als auch bezogen auf diejenigen der Banken und Versicherungen zwischen 1998 und 2000 ab. Der relative Rückgang Letztgenannter war sogar höher, so dass der Anteil der Verflechtungen über Vertreter der einbezogenen Finanzinstitute an der Gesamtzahl der personellen Verbindungen abnahm. Zurückzuführen war dies wiederum auf eine erhebliche Abnahme der Verflechtungen der Kreditinstitute. Insbesondere die Einbindung der Vorstandsmitglieder der Deutschen Bank AG und der Dresdner Bank AG, die 1998 jeweils mit 17 Unternehmen personelle Beziehungen unterhielten, reduzierte sich um je sechs Mandate.

362. 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, Seite 180. 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 2000 lagen 25 Verflechtungen (1998: 27) dieser Art vor. In elf (1998: zwölf) Fällen war das den Geschäftsführer entsendende Unternehmen an der anderen Gesellschaft beteiligt. Gleichfalls überstiegen zehn (1998: neun) dieser Engagements 10 %. In einem weiteren Fall (1998: drei) hielt ein drittes Unternehmen an beiden Unternehmen eine Beteiligung.⁵⁹ 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 angegeben⁶⁰.

- DaimlerChrysler AG und EADS Deutschland GmbH (Luft- und Raumfahrzeugbau, 33 %),
- DaimlerChrysler AG und Rheinmetall AG (Maschinenbau),
- 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 Hausgeräte GmbH (Herstellung von Haushaltsgeräten, 50 %),
- E.ON AG und RAG Aktiengesellschaft (Chemische Industrie, Energieversorgung und Grundstücks- und Wohnungswesen, 39,2 %),
- Volkswagen AG und Dr. Ing. h. c. F. Porsche Aktiengesellschaft (Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen),
- Deutsche Bank AG und Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (Versicherungsgewerbe, 9,7 %),
- RWE AG und RAG Aktiengesellschaft (Chemische Industrie und Energieversorgung, 30,2 %),
- RWE AG und Preussag AG (Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen sowie Maschinenbau),
- RWE AG und MG Technologies AG (Chemische Industrie und Maschinenbau),

⁵⁹ Beteiligungen unter 5 % blieben unberücksichtigt.

⁶⁰ Falls keine weiteren Erläuterungen gegeben werden, bezieht sich der Kapitalanteil auf die Beteiligung des erstgenannten am zweitgenannten Unternehmen.

⁵⁸ Vergleiche Tabelle III.18, Seite 237, Spalte 4. Hierbei zählt jede Verbindung zwischen zwei Unternehmen zweifach.

- ThyssenKrupp AG und E.ON AG (Herstellung von Metallzeugnissen),
- ThyssenKrupp AG und RAG Aktiengesellschaft (Metallerzeugung und -bearbeitung, 20,6 %),
- ThyssenKrupp AG und MAN AG (Maschinenbau),
- Robert Bosch GmbH und BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH (Herstellung von Haushaltsgeräten, 50 %),
- Allianz Aktiengesellschaft und Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG (Versicherungsgewerbe, wechselseitige Beteiligung 24,9 %),
- Bayer AG und RWE AG (Chemische Industrie, Kapitalverflechtung über die Allianz Aktiengesellschaft, die an Bayer 5,7 % und an RWE 11,7 % des Kapitals hielt),
- Dresdner Bank AG und Volkswagen AG (Kreditgewerbe),
- Dresdner Bank AG und Bayerische Motoren Werke AG (Kreditgewerbe),
- Preussag AG und Babcock Borsig AG (Maschinenbau, 33,2 %),
- Bayerische Landesbank Girozentrale und Deutsche Post AG (Kreditgewerbe),
- Bayerische Landesbank Girozentrale und Haftpflicht-Unterstützungs-Kasse kraftfahrender Beamter Deutschlands a. G. in Coburg (Kreditgewerbe),
- Aventis-Gruppe Deutschland (Hoechst Aktiengesellschaft) und Wacker-Chemie GmbH (Chemische Industrie, 50 %),
- Hewlett-Packard Gruppe Deutschland (Hewlett-Packard GmbH) und Carl-Zeiss-Stiftung (Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik),
- Shell-Gruppe Deutschland (Deutsche Shell GmbH) und Ruhrgas Aktiengesellschaft (Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen, 12 %).

Gegenüber 1998 nahm die Zahl der personellen Verflechtungen zwischen Unternehmen desselben Wirtschaftszweiges leicht ab. Der Rückgang personeller Verflechtungen zwischen Unternehmen in übereinstimmenden Wirtschaftszweigen resultiert sowohl aus der Veränderung des Kreises der hundert Größten, als auch aus Umstrukturierungen in den Geschäftsführungsorganen der Großunternehmen. Unter den zwölf neuen Verflechtungen sind sieben Verbindungen den 2000 in den Berichtskreis eingetretenen Gesellschaften zuzurechnen. Von den 14 weggefallenen Unternehmensverbindungen entfielen zehn auf die ausgeschiedenen Unternehmen VEBA AG, Thyssen AG, VIAG Aktiengesellschaft sowie VEW Aktiengesellschaft und die Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp.

363. Die letzte Spalte der Tabelle III.18, Seite 237, gibt einen Überblick über die Zahl der Verflechtungen über sonstige gemeinsame Träger von Kontrollmandaten.

Zwei Unternehmen gelten in diesem Sinne als personell verflochten, wenn eine Person, welche nicht bereits der Zählung in der vorletzten Spalte unterliegt, in den Kontrollorganen beider Unternehmen vertreten war. Danach waren 2000 73 der insgesamt 95 (1998: 80 von 97) Unternehmen, deren Kontrollorgane erfasst wurden, mit mindestens einem anderen Unternehmen verbunden. Nach dieser Abgrenzung betrug die Gesamtzahl der Verflechtungen⁶¹ zwischen Unternehmen

1998	342,
2000	268.

Die Periode 1996/1998 war durch einen Rückgang um 78 Verflechtungen oder 18,6 % gekennzeichnet gewesen. Zwischen 1998 und 2000 nahmen die personellen Verbindungen über Mandatsträger um 74 oder 21,6 % ab. Diese Entwicklung wurde wesentlich von der Gruppe der Geschäftsführungsmitglieder getragen, die erheblich seltener in den Kontrollgremien mehrerer Großunternehmen gleichzeitig tätig waren. In der Vorperiode war die Abnahme der Verflechtungen über Mandatsträger ebenfalls mit einem deutlichen Rückgang der Verbindungen der Geschäftsführungsmitglieder einhergegangen.

Die erhebliche Abnahme der Verflechtungen über Mandatsträger ist auch darauf zurückzuführen, dass die neu in den Kreis eingetretenen Gesellschaften 69 Verbindungen aufwiesen, die ausgeschiedenen dagegen 148. In besonders starkem Maße verringerte sich die personelle Einbindung der Vodafone-Gruppe Deutschland (Mannesmann Aktiengesellschaft) (–15) und der Aventis-Gruppe Deutschland (Hoechst Aktiengesellschaft) (–10). Ein auffälliger Anstieg dieser Form der personellen Verbindung ist für die Continental AG (+7) zu verzeichnen. Die Anzahl anderer Großunternehmen, in deren Kontrollorgan Mitglieder des Aufsichtsrates der Continental AG sitzen, wird nur durch die entsprechende Maßzahl der Deutschen Telekom AG übertroffen – diese ist mit weiteren neun Großunternehmen über Mandatsträger personell verbunden.

364. 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

1998	6,9 %,
2000	5,4 %.

Dieser Verflechtungsgrad sank somit zwischen 1998 und 2000 um 1,5 Prozentpunkte. Dem ging gleichfalls zwischen 1996 und 1998 ein Rückgang von 1,6 Prozentpunkten voraus. Zwischen 1994 und 1996 hatte es dagegen ein Wachstum von 0,8 Prozentpunkten gegeben.

⁶¹ Hierbei zählte jede Verbindung, an der jeweils zwei Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt sind, einfach.

Tabelle III.18

**Die personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen
1998 und 2000¹**

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	2000	DaimlerChrysler AG	7	1 (0)	12
2	1998		4	2 (1)	13
2	2000	Siemens AG	6	3 (3)	15
4	1998		7	3 (3)	16
3	2000	Deutsche Telekom AG	1	0	14
1	1998		0	0	5
4	2000	E.ON AG	5	4 (3)	22
–	1998		–	–	–
5	2000	Volkswagen AG	5	4 (1)	14
3	1998		2	5 (2)	18
6	2000	Deutsche Post AG	2	2 (1)	5
5	1998		2	1 (0)	7
7	2000	Deutsche Bahn AG	1	2 (1)	11
6	1998		0	1 (1)	11
8	2000	Deutsche Bank AG	11	3 (0)	20
8	1998		17	2 (0)	21
9	2000	RWE AG	5	4 (3)	12
7	1998		6	4 (3)	17
10	2000	ThyssenKrupp AG	6	3 (3)	21
–	1998		–	–	–
11	2000	Bayerische Motoren Werke AG	0	1 (1)	8
17	1998		4	0	8
12	2000	Robert Bosch GmbH	4	0	3
12	1998		5	0	2
13	2000	Münchener Rückversicherungs-	2	8 (3)	16
24	1998	Gesellschaft AG	4	5 (3)	16
14	2000	Allianz Aktiengesellschaft	11	4 (1)	20
45	1998		15	6 (1)	21
15	2000	Bayer AG	4	2 (1)	16
9	1998		4	2 (1)	20
16	2000	BASF AG	4	3 (2)	14
11	1998		4	3 (2)	16
17	2000	Dresdner Bank AG	11	4 (2)	13
23	1998		17	5 (2)	17
18	2000	Deutsche Lufthansa AG	1	3 (1)	12
18	1998		2	5 (2)	12
19	2000	Metro AG	0	3 (0)	8
16	1998		0	3 (0)	10

noch Tabelle III.18

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
20	2000	RAG Aktiengesellschaft	1	3 (0)	9
14	1998		1	3 (0)	15
21	2000	Commerzbank AG	9	4 (0)	7
30	1998		7	4 (0)	8
22	2000	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	3	2 (0)	6
21	1998		4	2 (0)	7
23	2000	MAN AG	1	5 (3)	14
26	1998		1	6 (3)	16
24	2000	KarstadtQuelle AG	0	4 (2)	14
–	1998		–	–	–
25	2000	Generali-Gruppe Deutschland	0	1 (1)	3
22	1998	(AMB Aachener und Münchener Beteiligungs-AG)	0	1 (1)	1
26	2000	Ford-Gruppe Deutschland (FORD-WERKE AKTIENGESELLSCHAFT)	0	2 (2)	2
25	1998		0	1 (1)	3
27	2000	Tengelmann Warenhandels-gesellschaft ³	0	0	0
–	1998		–	–	–
28	2000	R+V Versicherung AG	0	1 (1)	3
83	1998		0	1 (1)	3
29	2000	IBM-Gruppe Deutschland (IBM Deutschland GmbH)	0	0	2
33	1998		0	0	0
30	2000	Exxon Mobil-Gruppe Deutschland	0	2 (1)	1
–	1998		–	–	–
31	2000	Rewe KGaA	1	0	1
31	1998		0	0	1
32	2000	General Motors-Gruppe Deutschland	0	0	1
19	1998		0	0	0
33	2000	Bertelsmann AG	2	2 (1)	8
35	1998		1	3 (2)	9
34	2000	Atecs Mannesmann AG	0	1 (1)	2
–	1998		–	–	–
35	2000	Preussag AG	5	3 (2)	18
28	1998		0	4 (3)	20
36	2000	Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsverwaltung mbH	0	0	0
39	1998		0	0	0
37	2000	Asea Brown Boveri-Gruppe Deutschland (ABB AG)	0	3 (3)	5
40	1998		0	3 (3)	4
38	2000	EADS-Gruppe Deutschland (EADS Deutschland GmbH)	0	2 (1)	5
–	1998		–	–	–

noch Tabelle III.18

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
39	2000	Continental AG	0	4 (2)	19
42	1998		0	4 (3)	12
40	2000	MG Technologies AG	0	2 (1)	22
46	1998		1	5 (3)	24
41	2000	ZF Friedrichshafen AG	0	0	2
36	1998		0	0	2
42	2000	SAP AG	2	1 (0)	1
62	1998		0	0	0
43	2000	Otto Versand GmbH & Co	3	0	0
44	1998		3	0	0
44	2000	Philip Morris- Gruppe Deutschland	0	0	0
51	1998	(Philip Morris GmbH)	0	0	0
45	2000	Linde AG	1	4 (3)	17
48	1998		1	2 (2)	18
46	2000	Energie Baden- Württemberg AG	0	0	1
38	1998		1	0	1
47	2000	Vodafone-Gruppe Deutschland	2	0	5
13	1998	(Mannesmann Aktiengesellschaft)	3	1 (1)	20
48	2000	Babcock Borsig AG	0	3 (1)	11
53	1998		0	3 (2)	13
49	2000	Henkel KGaA	0	0	9
41	1998		1	1 (1)	10
50	2000	Saint Gobain-Gruppe Deutschland ³	0	0	0
66	1998		0	0	0
51	2000	Carl-Zeiss-Stiftung	0	3 (1)	3
52	1998		0	1 (1)	5
52	2000	Rheinmetall AG	0	2 (1)	1
43	1998		0	2 (1)	4
53	2000	Gerling-Konzern Versicherungs-	0	2 (0)	10
90	1998	Beteiligungs-AG	0	1 (0)	11
54	2000	Roche-Gruppe Deutschland (Roche	0	0	0
60	1998	Deutschland Holding GmbH)	0	0	0
55	2000	BSH Bosch und Siemens Hausgeräte	0	2 (0)	1
63	1998	GmbH	0	2 (0)	3
56	2000	AXA-Gruppe Deutschland (AXA	0	1 (0)	4
29	1998	Colonia Konzern Aktiengesellschaft)	0	1 (0)	2
57	2000	Axel Springer Verlag AG	0	1 (0)	4
59	1998		0	1 (0)	5
58	2000	Ruhrgas Aktiengesellschaft	1	4 (0)	5
55	1998		1	3 (0)	9

noch Tabelle III.18

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
59	2000	Landesbank Baden-Württemberg	0	0	3
54	1998		0	0	2
60	2000	Westdeutsche Landesbank	7	1 (0)	2
65	1998	Girozentrale	5	1 (0)	5
61	2000	Alcatel-Gruppe Deutschland (Alcatel	0	0	2
75	1998	Deutschland GmbH)	0	0	3
62	2000	Bayerische Landesbank Girozentrale	4	0	0
–	1998		–	–	–
63	2000	Debeka-Gruppe (Debeka Lebens-	0	0	0
93	1998	versicherungsverein a. G.)	0	0	0
64	2000	Wacker-Chemie GmbH	0	2 (1)	6
71	1998		0	1 (0)	0
65	2000	DG Bank Deutsche Genossenschafts-	4	0	2
61	1998	bank AG	4	0	2
66	2000	Walter Beteiligungen und Immobilien	0	0	0
49	1998	AG	0	0	0
67	2000	Aventis-Gruppe Deutschland (Hoechst	1	0	1
37	1998	Aktiengesellschaft)	3	1 (1)	11
68	2000	C. H. Boehringer Sohn KG	0	0	0
82	1998		0	0	0
69	2000	Unilever-Gruppe Deutschland	0	0	0
69	1998	(Deutsche Unilever GmbH)	0	0	0
70	2000	Fraport AG Frankfurt Airport Services	0	0	0
72	1998	Worldwide	0	0	0
71	2000	Tchibo Holding AG	0	1 (0)	1
89	1998		0	1 (0)	2
72	2000	Hewlett-Packard Gruppe Deutschland	1	0	0
70	1998	(Hewlett-Packard GmbH)	0	0	2
73	2000	KPMG Deutsche Treuhand-	0	0	0
95	1998	Gesellschaft Aktiengesellschaft	0	0	0
74	2000	PwC Deutsche Revision AG	0	0	0
–	1998		–	–	–
75	2000	Philips-Gruppe Deutschland	0	0	2
56	1998	(Philips GmbH)	0	0	2
76	2000	Dr. Ing. h. c. F. Porsche Aktien-	0	1 (0)	2
94	1998	gesellschaft	0	1 (0)	3
77	2000	Schering AG	2	2 (2)	12
78	1998		2	2 (2)	13

noch Tabelle III.18

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	2000	Procter & Gamble-Gruppe Deutschland	0	0	1
86	1998	(Procter & Gamble Holding GmbH)	0	0	1
79	2000	Spar Handels-AG	0	1 (1)	0
57	1998		0	1 (1)	1
80	2000	Adolf Würth GmbH & Co KG	0	1 (1)	5
100	1998		0	2 (1)	6
81	2000	Salzgitter AG	0	3 (1)	3
80	1998		0	3 (2)	6
82	2000	Südzucker Aktiengesellschaft	0	1 (1)	6
85	1998	Mannheim/Ochsenfurt	0	1 (1)	5
83	2000	Freudenberg & Co.	0	0	5
87	1998		0	0	4
84	2000	Miele & Cie. GmbH & Co. ³	0	0	0
92	1998		0	0	0
85	2000	AVA Allgemeine Handelsgesellschaft	0	0	0
88	1998	der Verbraucher AG	0	0	0
86	2000	Kirch Media GmbH & Co. KGaA	0	1 (0)	0
–	1998		–	–	–
87	2000	Norddeutsche Landesbank	2	1 (0)	3
96	1998	Girozentrale	2	0	2
88	2000	Stadtwerke München GmbH	0	0	0
–	1998		–	–	–
89	2000	Clariant-Gruppe Deutschland	0	0	0
79	1998	(Clariant GmbH)	0	0	2
90	2000	Bewag Aktiengesellschaft	0	2 (0)	1
67	1998		0	4 (0)	2
91	2000	Nestlé Deutschland AG	0	1 (1)	2
84	1998		1	2 (2)	3
92	2000	Berliner Verkehrsbetriebe (BVG)	0	0	0
–	1998	Anstalt des öffentlichen Rechts	–	–	–
93	2000	Anton Schlecker ³	0	0	0
–	1998		–	–	–
94	2000	HUK-COBURG (Haftpflcht-Unterstützungs-Kasse kraftfahrender Beamter Deutschlands a. G. in Coburg)	0	1 (1)	2
–	1998		–	–	–
95	2000	Shell-Gruppe Deutschland (Deutsche	1	1 (1)	1
77	1998	Shell GmbH)	0	0	3
96	2000	Diehl Stiftung & Co.	0	0	0
74	1998		0	0	0

noch Tabelle III.18

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
97 –	2000 1998	Stora Enso-Gruppe Deutschland (FPB Holding Aktiengesellschaft)	0 –	0 –	0 –
98 –	2000 1998	K+S Aktiengesellschaft	0 –	1 (1) –	2 –
99 –	2000 1998	EDEKA Minden-Hannover Holding GmbH	0 –	0 –	0 –
100 –	2000 1998	Nokia-Gruppe Deutschland (Nokia GmbH) ³	0 –	0 –	0 –
– 10	2000 1998	VEBA AG	– 7	– 4 (3)	– 23
– 15	2000 1998	Thyssen AG	– 3	– 4 (3)	– 26
– 20	2000 1998	VIAG Aktiengesellschaft	– 1	– 4 (2)	– 13
– 27	2000 1998	Karstadt AG	– 0	– 4 (3)	– 15
– 32	2000 1998	VEW Aktiengesellschaft	– 0	– 1 (0)	– 1
– 34	2000 1998	Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp	– 5	– 1 (1)	– 8
– 47	2000 1998	Bankgesellschaft Berlin AG	– 0	– 1 (0)	– 12
– 50	2000 1998	Schickedanz-Gleichordnungskonzern ⁴	– 0	– 0	– 0
– 58	2000 1998	Degussa AG	– 0	– 3 (2)	– 19
– 64	2000 1998	HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V. a. G.	– 0	– 0	– 1
– 68	2000 1998	Philipp Holzmann AG	– 0	– 5 (1)	– 5
– 73	2000 1998	E. Merck oHG	– 0	– 0	– 0
– 76	2000 1998	Deutsche Postbank AG	– 1	– 0	– 4
– 81	2000 1998	adidas-Salomon AG	– 0	– 0	– 2
– 91	2000 1998	Neckarwerke Stuttgart AG	– 0	– 0	– 2

noch Tabelle III.18

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
– 97	2000 1998	Bilfinger+Berger Bauaktiengesellschaft	– 0	– 2 (1)	– 8
– 98	2000 1998	Beiersdorf AG	– 0	– 1 (1)	– 7
– 99	2000 1998	Parion-Gruppe (Parion Finanzholding AG)	– 0	– 0	– 2

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, vergleiche die Fußnoten zu Tabelle III.1, Seite 180.

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 1998 und 2000 kein Kontrollorgan festgestellt werden.

⁴ Für dieses Unternehmen konnte in 1998 kein Kontrollorgan festgestellt werden.

Quelle: Eigene Erhebungen

365. Tabelle III.19, Seite 244, gibt die Anzahl der Unternehmen gruppiert nach der Anzahl ihrer indirekten personellen Verflechtungen wider. Auffällig ist bei einem Vergleich der Jahre 1998 und 2000 vor allem die Zunahme der Fälle, die in die Kategorien 1 bis 5 und 11 bis 15 Verflechtungen fielen. Der geringe Anstieg in diesen Kategorien ist bedingt auf den Wechsel von Unternehmen aus höheren Klassifizierungsgruppen zurückzuführen, die Verbindungen von acht der 18 in den Kreis der „100 Größten“ neu eingetretenen Unternehmen wirken sich hier nicht maßgebend aus. Eine veränderte Kategorisierung aufgrund einer Reduktion der Verflechtungen erfuhren unter anderem die Vodafone-Gruppe Deutschland (Mannesmann Aktiengesellschaft), die Aventis-Gruppe Deutschland (Hoechst Aktiengesellschaft), die RAG AG sowie die RWE AG.

366. In Tabelle III.20, Seite 244, 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 1998 und 2000 werden die entsprechenden Daten für 1970 ausgewiesen. Berücksichtigt wurden nur die Verflechtungen, die die zehn Unternehmen untereinander hatten. Bei maximal 45 Kontakten betrug der Verflechtungsgrad⁶²:

1970 40,0 %,
1998 35,5 %,
2000 42,2 %.

Nachdem das Ausmaß der Unternehmenskontakte über Mitglieder in Kontrollorganen zwischen 1996 und 1998 erheblich zurückgegangen war und damit sogar unter der Grenze von 1970 gelegen hatte, stieg es im Zeitraum zwischen 1998 und 2000 wie bereits vorher zwischen 1994 und 1996 deutlich an. Ursächlich für diese Entwicklung ist die gleichmäßige Zunahme der Anzahl der berücksichtigten Verbindungen bei den Unternehmen aus der ersten Zehner-Ranggruppe. Allein die DaimlerChrysler AG verzeichnete über gemeinsame Kontrollorganmitglieder zwei Verflechtungen mehr als 1998. Abgesehen von dem Ausscheiden der Bayer AG und der VEBA AG aus dem Kreis der zehn größten Unternehmen und dem Eintritt der E.ON AG und der ThyssenKrupp AG blieb der Unternehmenskreis unverändert.

367. Eine Analyse der Zusammensetzung der Kontrollorgane der hundert größten Unternehmen erfolgt in Tabelle III.21, Seite 245. Soweit dies möglich war, wurden die Kontrollmandate den verschiedenen Gruppen von Mandatsträgern⁶³ zugeordnet. Die Anteile der Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, der Gewerkschaftsvertreter und der Vertreter von

⁶² In Tabelle III.20 wird aufgrund der unternehmensweisen Darstellung jede Verbindung zweimal ausgewiesen.

⁶³ Vergleiche Tz. 356.

Tabelle III.19

**Häufigkeit der personellen Verflechtungen zwischen den hundert größten Unternehmen
über Mandatsträger in den Kontrollorganen
1998 und 2000**

Anzahl der Verflechtungen	Anzahl der Unternehmen	
	2000	1998
1 bis 5	40	38
6 bis 10	10	13
11 bis 15	13	12
16 bis 20	7	12
21 bis 25	3	4
über 25	0	1
Insgesamt	73	80

Quelle: Eigene Erhebungen

Tabelle III.20

**Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen
1970, 1998 und 2000 über Kontrollorgane¹**

Rang			Unternehmen	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unter- nehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist		
1970	1998	2000		1970	1998	2000
1	–	–	RAG AG	6	–	–
2	4	2	Siemens AG	6	2	3
3	3	5	Volkswagen AG	3	2	2
4	2	1	DaimlerChrysler AG	5	2	4
5	–	–	AEG Aktiengesellschaft	1	–	–
6	–	–	Hoechst AG	4	–	–
7	–	–	Thyssen AG	3	–	–
8	–	–	BASF AG	1	–	–
9	9	–	Bayer AG	3	6	–
10	7	9	RWE AG	4	2	3
–	1	3	Deutsche Telekom AG	–	2	3
–	5	6	Deutsche Post AG	–	2	2
–	6	7	Deutsche Bahn AG	–	3	3
–	8	8	Deutsche Bank AG	–	6	6
–	10	–	VEBA AG	–	5	–
–	–	4	E.ON AG	–	–	5
–	–	10	ThyssenKrupp AG	–	–	7
Insgesamt				36	32	38

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.

Quelle: Eigene Erhebungen

Banken und Versicherungen, die nicht gleichzeitig in der Geschäftsführung eines Unternehmens der „100 Größten“ sind, sowie der Mandate der Angestellten nahmen ab. Von den Geschäftsführungsmitgliedern verzeichneten insbesondere die Banken- und Versicherungsvorstände 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.

368. Die Vertreter der in Tabelle III.21 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 1,5 (1998: 2,1), die dazu gehörenden Geschäftsführungsmitglieder von Banken und Versicherungen nahmen im Durchschnitt 2,1 (1998: 2,7) Mandate wahr.

Sonstige Vertreter von Banken und Versicherungen waren in durchschnittlich 1,7 (1998: 1,5), Gewerkschaftsvertreter in 1,1 (1998: 1,2) Kontrollorganen vertreten. Gegenüber 1998 nahm nur die durchschnittliche Anzahl der von den Angestellten der Unternehmen wahrgenommenen Mandate und der nicht zuzuordnenden Kontrollgremiumssitze zu.

Die höchste Zahl an Mandaten, die bei Vertretern der jeweiligen Gruppen gezählt wurde, betrug 2000 bei den Geschäftsführungsmitgliedern acht (1998: neun), bei den sonstigen Vertretern von Banken und Versicherungen vier (1998: drei) sowie bei den Gewerkschaftsvertretern zwei (1998: drei) Mandate. Dabei verfügten 2000 vier (1998: sechs) Geschäftsführungsmitglieder über fünf oder mehr Sitze in Kontrollorganen, bei den sonstigen Banken- bzw. Versicherungsvertretern war es 2000 keiner (1998: keiner). Bei den nicht zuzuordnenden Mandatsträgern ist die Wahrnehmung mehrerer 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 acht (1998: sieben).

Tabelle III.21

**Aufschlüsselung der Mandatsträger in den Kontrollorganen der hundert größten Unternehmen
1998 und 2000 nach Gruppen**

Gruppenzugehörigkeit	Anteil an der Gesamtzahl der Mandate (%)	
	2000	1998
Mitglieder der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“, davon:	9,0	9,4
Vertreter von Banken	3,1	3,4
Vertreter von Versicherungen	0,8	1,1
Vertreter		
von Banken	1,2	1,3
von Versicherungen,	0,4	0,5
die nicht gleichzeitig in der Geschäftsführung eines Unternehmens der „100 Größten“ sind ¹		
Gewerkschaftsvertreter	11,9	12,4
Angestellte des Unternehmens (Betriebsrat, leitende Angestellte)	33,1	33,8
Nicht zuzuordnen	44,4	42,6
Insgesamt	100,0	100,0
Gesamtzahl der Mandate	1 652	1 725

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

5. Die Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

369. Externes Wachstum stellt eine der wesentlichen Ursachen für Unternehmenskonzentration dar. Die Berichterstattung über die hundert größten Unternehmen wird daher mit einer Zusammenstellung der unmittelbaren und mittelbaren Beteiligung der jeweils „100 Größten“ an den vollzogenen Unternehmenszusammenschlüssen, die dem Bundeskartellamt nach § 39 Abs. 6 GWB anzuzeigen sind, 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.

370. Die Bedingungen, unter denen für die Unternehmen eine Pflicht zur Anzeige eines Unternehmenszusammenschlusses besteht, wurden durch das am 1. Januar 1999 in Kraft getretene Sechste Gesetz zur Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Sechste GWB-Novelle) verändert, wodurch die Vergleichbarkeit der hier dargestellten Angaben mit den Daten des Berichtszeitraums 1998/99 eingeschränkt ist. So waren gemäß § 23 Abs. 1 Satz 1 GWB a. F. Zusammenschlüsse von Unternehmen dem Bundeskartellamt anzuzeigen, wenn die beteiligten Unternehmen insgesamt im letzten vor dem Zusammenschluss endenden Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mindestens 500 Mio. DM hatten. Im Zuge der Ausweitung der präventiven Zusammenschlusskontrolle durch die Sechste GWB-Novelle wurde den an einem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen eine Pflicht zur Anmeldung und zur Anzeige des Vollzugs auferlegt, sofern ihre Umsatzerlöse insgesamt 1 Mrd. DM überschreiten und mindestens ein beteiligtes Unternehmen im Inland Umsatzerlöse von mehr als fünfzig Mio. DM erzielt hat (§ 35 Abs. 1 GWB n. F.). Die Umsatzschwellen wurden somit gegenüber dem eine Anzeigepflicht nach altem Recht bedingenden Wert von 500 Mio. DM gemäß § 23 Abs. 1 Satz 1 GWB a. F. angehoben bzw. ergänzt, wodurch tendenziell mit einer Verringerung der Gesamtzahl angezeigter, nicht jedoch mit einer Verringerung der den Kreis der „100 Größten“ tangierenden Zusammenschlüsse zu rechnen ist.

Der bisher an dieser Stelle vorgenommene gesonderte Ausweis anzeigepflichtiger, jedoch nicht der Zusammenschlusskontrolle unterliegender Fusionen (Anschlussfälle gemäß § 24 Abs. 8 Satz 1 Nr. 2 GWB a. F.) erübrigt sich, da der Anwendungsbereich der Anzeigepflicht nunmehr mit dem der Anmeldepflicht übereinstimmt, wobei die Anzeigepflicht allerdings den vollständigen Vollzug des Zusammenschlusses voraussetzt.⁶⁴ Hierdurch stehen Angaben zu den Anschlussfällen, die gemäß § 35 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 GWB nicht der Zusammenschlusskontrolle unter-

liegen, aufgrund der fehlenden Anzeigepflicht gegenüber dem Kartellamt nicht mehr zur Verfügung.

371. In der Berichtsperiode 2000/01 waren die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ insgesamt an 1 814 (1998/99: 1 206) 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 Mehrfachzählungen ergibt sich mit 1 261 (1998/99: 1 148) 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 9,84 %. Bemerkenswert ist der erhebliche Anstieg der Zusammenschlussfälle, an denen zwei oder mehr Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt waren. So hat sich die Zahl der Mehrfachzählungen mit 553 in 2000/01 gegenüber 58 in 1998/99 nahezu verzehnfacht. Insgesamt waren in 2000 und 2001 an 162 angezeigten Zusammenschlüssen mehr als ein Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ beteiligt.

372. Die Gesamtzahl der dem Bundeskartellamt 2000/01 angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse betrug 2 570 und lag damit unter der entsprechenden Zahl für den Zeitraum 1998/99, in dem 3 070 Fusionen gemeldet worden waren. Die hundert größten Unternehmen waren an 49 % aller Zusammenschlüsse beteiligt. Verglichen mit dem Anteilswert der Vorperiode von 37,4 % ergibt sich erneut eine im Vergleich zur Gesamtheit aller Unternehmen erheblich erhöhte Zusammenschlussaktivität der betrachteten Großunternehmen. Diese Erhöhung des Anteils der Großunternehmen an der Gesamtzahl angezeigter Zusammenschlüsse entspricht der in Tz. 370 skizzierten, durch die Novellierung der gesetzlichen Rahmenbedingungen bedingten Veränderung des Kreises der Unternehmen, welche einer Zusammenschlusskontrolle unterliegen.

373. In Tabelle III.22, Seite 247, ist für jedes Unternehmen aus dem Berichtskreis die Zahl der Zusammenschlüsse, an denen es beteiligt war, angegeben.

2000/01 wuchsen 90 (1998/99: 91) 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 1 337 oder 73,7 % (1998/99: 913 oder 75,7 %) 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 Assicurazioni Generali S. p. A. sowie – ähnlich den vorherigen Berichtszeiträumen – die Bayerische Motoren Werke AG mit jeweils einem vollzogenen Zusammenschluss. An zehn und mehr Zusammenschlüssen waren insgesamt 44 (1998/99: 37) Unternehmen beteiligt, wobei die RWE AG erneut mit 252 Fällen sowie die E.ON AG mit 218 vollzogenen Fusionen erneut die höchste Zusammenschlussaktivität aufwiesen. Wie in den Vorperioden

⁶⁴ Vergleiche Mestmäcker/Veelken in: Immenga/Mestmäcker, Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen: GWB, 3. Aufl., München 2001, § 39 Rdnr. 36.

zeichneten sich somit vor allem die großen Energieunternehmen durch eine ausgeprägte Teilnahme an externen Konzentrationsvorgängen aus. Deutlich seltener zeigte die DaimlerChrysler AG (86 Zusammenschlüsse) den Vollzug von Zusammenschlüssen an. Eine erhöhte Fusionsaktivität ist unter den Landesbanken zu verzeichnen. So belegten die Norddeutsche Landesbank Girozentrale (69 Zusammenschlüsse), die Landesbank Baden-Württemberg (58 Zusammenschlüsse), die Bayerische Landesbank

Girozentrale (57 Zusammenschlüsse) die Ränge vier bis sechs der Großunternehmen mit der höchsten Zahl vollzogener Zusammenschlüsse.

374. Bei Einteilung der Unternehmen in 25er-Ranggruppen ergibt sich, dass die 25 größten Unternehmen an mehr als der Hälfte der Zusammenschlüsse beteiligt waren (vergleiche Tabelle III.23, Seite 249). Im Berichtszeitraum 2000/01 waren es 55,4 %, 1998/99 betrug ihr Anteil 50,1 %. Im unteren Viertel liegt der Anteil dagegen nur bei 10 %.

Tabelle III.22

**Beteiligung der „100 Größten“ an den dem Bundeskartellamt
2000 und 2001 angezeigten Zusammenschlüssen**

Rang 2000	Unternehmen	Angezeigte Zusammenschlüsse
1	DaimlerChrysler AG	86
2	Siemens AG	55
3	Deutsche Telekom AG	39
4	E.ON AG	218
5	Volkswagen AG	2
6	Deutsche Post AG	19
7	Deutsche Bahn AG	18
8	Deutsche Bank AG	35
9	RWE AG	252
10	ThyssenKrupp AG	37
11	Bayerische Motoren Werke AG	1
12	Robert Bosch GmbH	10
13	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	17
14	Allianz Aktiengesellschaft	14
15	Bayer AG	16
16	BASF AG	10
17	Dresdner Bank AG	15
18	Deutsche Lufthansa AG	29
19	Metro AG	9
20	RAG Aktiengesellschaft	47
21	Commerzbank AG	11
22	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	23
23	MAN AG	16
24	KarstadtQuelle AG	25
25	Generali-Gruppe Deutschland (Assicurazioni Generali S. p. A.)	1
26	Ford-Gruppe Deutschland (Ford Motor Company)	9
27	Tengelmann Warenhandelsgesellschaft	12
28	R+V Versicherung AG	5
29	IBM-Gruppe Deutschland (International Business Machines Corporation)	10
30	Exxon Mobil-Gruppe Deutschland (EXXON Mobil Corp.)	3
31	Rewe KGaA (REWE-Zentral Aktiengesellschaft)	19
32	General Motors-Gruppe Deutschland (General Motors Corporation)	4
33	Bertelsmann AG	50

noch Tabelle III.22

Rang 2000	Unternehmen	Angezeigte Zusammenschlüsse
34	Atecs Mannesmann AG	2
35	Preussag AG	33
36	Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsverwaltung mbH (Freie und Hansestadt Hamburg)	30
37	Asea Brown Boveri-Gruppe Deutschland (ABB Asea Brown Boveri Ltd.)	3
38	EADS-Gruppe Deutschland (EADS Deutschland GmbH)	5
39	Continental AG	5
40	MG Technologies AG	18
41	ZF Friedrichshafen AG (Stadt Friedrichshafen)	6
42	SAP AG	10
43	Otto Versand GmbH & Co	11
44	Philip Morris-Gruppe Deutschland	0
45	Linde AG	2
46	Energie Baden-Württemberg AG	32
47	Vodafone-Gruppe Deutschland	39
48	Babcock Borsig AG	2
49	Henkel KGaA	7
50	Saint Gobain-Gruppe Deutschland (Compagnie de Saint-Gobain S. A.)	15
51	Carl-Zeiss-Stiftung	6
52	Rheinmetall AG (Gesellschafterstamm Röchling)	8
53	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	4
54	Roche-Gruppe Deutschland (Roche Holding Ltd.)	3
55	BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH	0
56	AXA-Gruppe Deutschland (AXA S. A.)	5
57	Axel Springer Verlag AG (Axel Springer Gesellschaft für Publizistik GmbH & Co. KG)	19
58	Ruhrgas Aktiengesellschaft	14
59	Landesbank Baden-Württemberg	58
60	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	27
61	Alcatel-Gruppe Deutschland (ALCATEL S. A.)	23
62	Bayerische Landesbank Girozentrale	57
63	Debeka-Gruppe	0
64	Wacker-Chemie GmbH	1
65	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank AG	15
66	Walter Beteiligungen und Immobilien AG (Gesellschafterstamm Prof. Dr. h. c. Ignaz Walter)	4
67	Aventis-Gruppe Deutschland (Aventis S. A.)	8
68	C. H. Boehringer Sohn KG	0
69	Unilever-Gruppe Deutschland (Unilever N. V.)	4
70	Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide	22
71	Tchibo Holding AG	0
72	Hewlett-Packard Gruppe Deutschland (Hewlett-Packard Company)	6
73	KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft	3
74	PwC Deutsche Revision AG	0
75	Philips-Gruppe Deutschland (Koninklijke Philips Electronics N. V.)	7

noch Tabelle III.22

Rang 2000	Unternehmen	Angezeigte Zusammenschlüsse
76	Dr. Ing. h. c. F. Porsche Aktiengesellschaft	2
77	Schering AG	3
78	Procter & Gamble-Gruppe Deutschland (The Procter & Gamble Company)	2
79	Spar Handels-AG	1
80	Adolf Würth GmbH & Co KG	1
81	Salzgitter AG	5
82	Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt	4
83	Freudenberg & Co.	12
84	Miele & Cie. GmbH & Co.	0
85	AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG	4
86	Kirch Media GmbH & Co. KGaA	3
87	Norddeutsche Landesbank Girozentrale	69
88	Stadtwerke München GmbH	7
89	Clariant-Gruppe Deutschland (CLARIANT AG)	8
90	Bewag Aktiengesellschaft	7
91	Nestlé Deutschland AG (Nestlé S.A.)	7
92	Berliner Verkehrsbetriebe (BVG) Anstalt des öffentlichen Rechts	0
93	Anton Schlecker	1
94	HUK-COBURG	0
95	Shell-Gruppe Deutschland (Royal Dutch/Shell-Gruppe)	22
96	Diehl Stiftung & Co. (Gesellschafterstamm Diehl)	3
97	Stora Enso-Gruppe Deutschland (Stora Enso Oyj)	7
98	K+S Aktiengesellschaft	6
99	EDEKA Minden-Hannover Holding GmbH	9
100	Nokia-Gruppe Deutschland	0

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Bundeskartellamtes

Tabelle III.23

**Häufigkeit der Beteiligungen der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“ 2000
an Unternehmenszusammenschlüssen 2000/2001 nach Ranggruppen**

Rang	Angezeigte Zusammenschlüsse	Anteil (%)
1 bis 25	1 005	55,4
26 bis 50	332	18,3
51 bis 75	294	16,2
76 bis 100	183	10,1
Insgesamt	1 814	100,0

Quelle: Eigene Erhebungen nach Angaben des Bundeskartellamtes

Kapitel IV

Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und Zusammenschlusskontrolle

1. Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen

1.1 Überblick über die Amtspraxis

375. Die Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende und marktstarke Unternehmen spielt in der Amtspraxis des Bundeskartellamtes weiterhin nur eine untergeordnete Rolle. Der Schwerpunkt der Verhaltenskontrolle liegt auf Behinderungstatbeständen. Preissmissbrauchsverfügungen sind im Berichtszeitraum nicht ergangen.

376. Der Hauptanwendungsbereich der Missbrauchskontrolle des Bundeskartellamtes ist, wie schon in der Vergangenheit, die Verfolgung von Behinderungstatbeständen im Bereich der leitungsgebundenen Energieversorgung. Der zunehmenden Anzahl von Fällen der Behinderung des Netzzugangs und der Stromdurchleitung trug das Amt durch die Gründung einer neuen Beschlussabteilung, die ausschließlich für die Durchsetzung des Missbrauchs- und Diskriminierungsverbotes in der Elektrizitätswirtschaft zuständig ist, Rechnung. Bei den Missbrauchstatbeständen auf den liberalisierten Strommärkten hat sich das Gewicht von Behinderungen durch die schlichte Verweigerung der Stromdurchleitung auf Behinderungen durch überhöhte Netznutzungsentgelte verlagert. Von zunehmender Bedeutung für die Amtspraxis ist daher die Frage nach den Methoden zur Feststellung angemessener Durchleitungsentgelte. Hierzu hat die „Arbeitsgruppe Netznutzung Strom der Kartellbehörden des Bundes und der Länder“ Konzepte erarbeitet. In ihrem „Bericht über die Reichweite der kartellrechtlichen Eingriffsnormen für die Überprüfung der Höhe der Entgelte für die Nutzung der Stromnetze“ kommt sie zu dem Schluss, dass eine Überprüfung der Netznutzungsentgelte sowohl auf der Grundlage des Vergleichsmarktkonzeptes als auch auf der Grundlage einer Kostenbetrachtung möglich ist. Nach den in diesem Bericht vorgeschlagenen Verfahrensweisen wird derzeit in einer Reihe von Missbrauchsfällen sowohl vom Bundeskartellamt als auch von den Landeskartellbehörden ermittelt. Eine enge Zusammenarbeit beider Behörden ist für eine effektive Missbrauchskontrolle im Bereich der liberalisierten Energiewirtschaft von großer Bedeutung, da die überwiegende Anzahl der ca. 900 Netzbetreiber keine länderübergreifenden Netzgebiete besitzt und daher nicht in die Zuständigkeit des Bundeskartellamtes fällt.

377. Im Berichtszeitraum ergingen erste Gerichtsentscheidungen in Bezug auf die mit der Sechsten GWB-Novelle neu eingeführten §§ 19 Abs. 4 Nr. 4 (Zugang zu wesentlichen Einrichtungen) und 20 Abs. 4 Satz 2 GWB (Verkauf unter Einstandspreis). Im Fall des Zugangs zum Fährhafen Puttgarden hob das Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf den auf der Grundlage des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB ergangenen Beschluss des Bundeskartellamtes we-

gen mangelnder Bestimmtheit der Verfügung auf. Diese Entscheidung ist bislang nicht rechtskräftig, da das Amt Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof (BGH) eingelegt hat. Rechtsbeschwerde zur Überprüfung der vom OLG für den § 20 Abs. 4 Satz 2 aufgestellten erweiterten Tatbestandsvoraussetzung einer spürbaren Beeinträchtigung der Wettbewerbsverhältnisse hat das Bundeskartellamt auch gegen den Beschluss des OLG im Fall Wal-Mart eingelegt. Die Entscheidung des Bundesgerichtshofes steht ebenfalls noch aus. In einem weiteren Fall hat das Bundeskartellamt erstmals Unternehmen untersagt, eine sog. Kosten-Preis-Schere zu praktizieren. Im konkreten Fall bestand diese darin, dass die Kraftstoffpreise, die in Deutschland tätigen Mineralölkonzerne von mittelständischen Tankstellenbetreibern forderten, über den Preisen lagen, die sie selbst an ihren eigenen Tankstellen von Endkunden verlangten. Ebenfalls zum ersten Mal erließ das Amt eine Missbrauchsverfügung aufgrund einer sog. Kampfpreisstrategie im Bereich des Luftverkehrs. Es war der Auffassung, dass die Lufthansa AG mit der Einführung eines neuen voll flexiblen Niedrigpreistarifs auf der Strecke Frankfurt/Berlin bezweckt, ihren Wettbewerber Germania vom Markt zu verdrängen, um anschließend die entstandenen Verluste durch erneute Preiserhöhungen wieder auszugleichen.

1.2 Behinderungsmissbrauch

1.2.1 Verweigerung des Zugangs zum Fährhafen Puttgarden

378. Im Dezember 1999 hat das Bundeskartellamt der Scandlines 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 gegen ein angemessenes Entgelt zu verweigern. Scandlines wurde des Weiteren verpflichtet, die für eine Mitbenutzung des Fährhafens erforderlichen Vorkehrungen (Umbaumaßnahmen und öffentlich-rechtliche Genehmigungsverfahren) zu treffen bzw. diese zu ermöglichen. Grundlage des Missbrauchsverfahrens nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB und Artikel 82 EGV sind die Beschwerden der easy-line und der Stena-Lines, die – unabhängig voneinander – einen regelmäßigen Fährverkehr auf der Fährverbindung von Puttgarden nach Rødby in Dänemark aufnehmen wollen, dies jedoch nicht können, da ihnen die Scandlines Deutschland als Eigentümerin des Fährhafens Puttgarden dessen Mitbenutzung verweigert. Die Monopolkommission hat in ihrem letzten Hauptgutachten den marktöffnenden Charakter der Kartellamtsentscheidung grundsätzlich begrüßt.¹

¹ Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen, Hauptgutachten 1998/1999, Baden-Baden 2000, Tz. 449.

379. Scandlines hat gegen den Beschluss des Bundeskartellamtes Beschwerde beim OLG Düsseldorf eingelegt und die Anordnung der sofortigen Vollziehbarkeit angegriffen. Das Gericht hat zunächst im April 2000 der Beschwerde gegen die Anordnung der sofortigen Vollziehbarkeit stattgegeben. Im August 2000 hat das Gericht den Beschluss des Bundeskartellamtes aufgehoben. Die Rechtsbeschwerde wurde nicht zugelassen.

380. In seinen Beschlüssen kritisiert das Oberlandesgericht die nicht hinreichende Bestimmtheit der Verfügung des Bundeskartellamtes. Dadurch sei es den Adressaten der kartellrechtlichen Verfügung nicht möglich zu erkennen, was von ihnen gefordert werde. Konkret bezieht sich diese Kritik in beiden Beschlüssen auf den Gebrauch der Ausdrücke „angemessenes Entgelt“ und „erforderliche Vorkehrungen“. Das Bundeskartellamt hält dem entgegen, dass es sich bei der Verfügung um eine sog. Teilverfügung handle, die lediglich das „Ob“ der Zugangsgewährung regle, nicht aber das „Wie“ der Mitbenutzung des Fährhafens. Eine genaue Bestimmung der umstrittenen Begriffe im Rahmen des nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB ergangenen Beschlusses sei daher nicht notwendig. Begründet wird diese Vorgehensweise damit, dass zwischen den Parteien lediglich Streit über die Zugangsverpflichtung als solche und nicht über die Bedingungen der Mitbenutzung bestanden habe. Das Oberlandesgericht folgt dieser Argumentation nicht, sondern vertritt die Auffassung, der Beschluss des Bundeskartellamtes ziele dem Tenor nach darauf ab, die Mitbenutzung des Fährhafens Puttgarden unmittelbar durchzusetzen, und sei damit nicht als Teilverfügung zu erkennen.

381. Insbesondere die Kritik des Oberlandesgerichts hinsichtlich der Bestimmtheit des Begriffs „angemessenes Entgelt“ ist für weitere Entscheidungen des Bundeskartellamtes nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB von großer Bedeutung, da sie grundsätzliche Fragen bezüglich der Vorgehensweise bei zukünftigen Entscheidungen nach dieser Norm aufwirft. Die wesentlichen Kritikpunkte des Oberlandesgerichts lauten wie folgt:

- Die Höhe des angemessenen Entgelts werde nicht beziffert und die Kriterien der Entgeltberechnung würden nicht dargelegt. Dies betreffe die Einbeziehung von Fixkosten für die Instandhaltung der Hafenanlage, die Anrechnung von möglichen Wertsteigerungen der Hafenanlage, die durch die Umbaumaßnahmen derselben eintreten, sowie die Frage, ob eine und gegebenenfalls welche Gewinnspanne bei der Berechnung des Entgelts anzusetzen sei. Da die Durchführung der erforderlichen Umbauarbeiten entweder durch Scandlines oder eine Nutzungsberechtigte erfolgen könne, sei das so berechnete „angemessene Entgelt“ für beide Szenarien alternativ festzulegen.
- Der Standpunkt des Bundeskartellamtes, angemessen sei, was keine diskriminierende Wirkung habe, helfe nicht weiter, da auch der Begriff „diskriminierende Wirkung“ unbestimmt sei.
- Das Bundeskartellamt ist nach Ansicht des Oberlandesgerichts in der Lage – notfalls durch Hinzuziehung

eines Sachverständigen – sich die zur Bemessung des „angemessenen Entgelts“ erforderlichen Kenntnisse zu verschaffen.

382. Es besteht Einigkeit zwischen dem Bundeskartellamt und der Monopolkommission darüber, dass die zukünftige Anwendung des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB durch die vom OLG aufgestellten Anforderungen an die Bestimmtheit kartellrechtlicher Verfügungen außerordentlich erschwert wird. Konkret müsste das Bundeskartellamt im vorliegenden Fall zunächst die verschiedenen bautechnisch möglichen Lösungen für eine Mitbenutzung der Hafenanlage ermitteln, anschließend deren Kosten berechnen und dann auf der Grundlage dieser Kosten das angemessene Zugangsentgelt festlegen. Die Schwierigkeiten, die sich bei der praktischen Ermittlung von Netz- und Infrastrukturnutzungsentgelten auf der Grundlage einer Kostenbetrachtung ergeben, sind aus anderen Branchen hinlänglich bekannt. Darüber hinaus müsste das Bundeskartellamt im vorliegenden Fall auch noch die eigentliche Investitionsentscheidung treffen. Dies dürfte ihm selbst unter Zuhilfenahme sachverständiger Unterstützung kaum möglich sein. Eine Vorgehensweise, bei der sowohl die technischen Voraussetzungen als auch die Höhe der Entgelte für den Zugang behördlich determiniert würden, wäre im Übrigen mit einer weitgehenden staatlichen Regulierung gleichzusetzen. Nach Auffassung der Monopolkommission besteht ein qualitativer Unterschied zwischen Missbrauchsverfahren nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB und anderen Verfahren der Missbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen. Während die Kartellbehörde in den anderen Fällen lediglich die Beendigung eines Missbrauchs anordnet, es aber im Übrigen stets dem marktbeherrschenden Unternehmen überlässt, sein Verhalten selbst zu steuern, läuft die Untersagung einer kartellrechtswidrigen Verweigerung des Zugangs zu einer Infrastruktureinrichtung faktisch immer auf ein Gebot zur Aufnahme von Geschäftsbeziehungen mit dem Zugang begehrenden Unternehmen hinaus. Einen derartigen Kontrahierungszwang gibt es bei anderen Missbrauchsverfahren nach § 19 GWB nicht. Aufgrund dieser qualitativ neuen Dimension der Gesetzesnorm hält die Monopolkommission ein zweistufiges Verwaltungsverfahren für sachgerecht, bei dem das Bundeskartellamt in einem ersten Schritt lediglich die Zugangsverpflichtung des Infrastruktureigentümers und damit die Pflicht zur Aufnahme von Vertragsverhandlungen feststellt, und erst dann, wenn Verhandlungen zwischen den Beteiligten zu keinem Ergebnis führen, detaillierte Vorgaben über das „Wie“ einer Zugangsregelung macht. Eine derartige Vorgehensweise hätte den Vorteil, dass die Ausgestaltung der Zugangsbedingungen, insbesondere die Klärung der Fragen, wer welche Investitionen vornimmt, welches Zugangsentgelt zu bezahlen ist und wie die Modalitäten des Zugangs beschaffen sind, den sehr viel besser informierten beteiligten Unternehmen überlassen bliebe. Darüber hinaus würde auch dem im Rahmen von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB zu berücksichtigenden Verhältnismäßigkeitsgrundsatz Genüge getan, nach dem eine Behörde in die verfassungsmäßig geschützte Freiheitssphäre der Unternehmen nicht mit Maßnahmen eingreifen darf, die über das unbedingt erforderliche Maß hinausgehen. Eine inhaltliche Festlegung der Zugangs-

konditionen durch die Kartellbehörde ist aber so lange nicht erforderlich, wie sich eine Einigung der Parteien nicht als unmöglich herausgestellt hat.

Die Monopolkommission erinnert außerdem daran, dass auch die Europäische Kommission in dem ähnlich gelagerten Fall Rödbby keine detaillierte Bestimmung der Zugangsmodalitäten vorgenommen hat.² In diesem Fall hatte die dänische Regierung als Betreiberin des Hafengeländes von Rödbby der Stena-Gruppe untersagt, innerhalb der bereits bestehenden Hafenanlagen tätig zu werden, um einen eigenen Fährbetrieb auf der Vogelfluglinie aufzunehmen. Darüber hinaus hat die dänische Regierung der Stena-Gruppe untersagt, einen neuen Hafen in unmittelbarer Nähe des Hafens von Rödbby zu bauen. In ihrer Entscheidung zur Verweigerung des Zugangs zu den Hafenanlagen in Rödbby vom 21. Dezember 1993 hat die Europäische Kommission festgestellt, dass diese doppelte Verweigerung einen Verstoß gegen Artikel 86 Abs. 1 EGV in Verbindung mit Artikel 82 EGV darstellt. Die dänische Regierung wurde aufgefordert, Maßnahmen zur Aufhebung mindestens einer der beiden Verweigerungen zu ergreifen und der Kommission innerhalb von zwei Monaten mitzuteilen, welche Schritte sie unternommen habe, um das beanstandete Verhalten abzustellen. Eine nähere Bestimmung der zu ergreifenden Maßnahmen erfolgte nicht.

383. Das Bundeskartellamt hat gegen die Nichtzulassung der Rechtsbeschwerde Rechtsmittel beim Bundesgerichtshof eingereicht, welcher der Nichtzulassungsbeschwerde am 5. Mai 2001 stattgegeben hat. Nach Ansicht des Bundesgerichtshofes kommt der Frage nach den Anforderungen an die Bestimmtheit einer kartellrechtlichen Verfügung, mit der die Verweigerung des Zugangs zu Infrastruktureinrichtungen untersagt werden soll, grundsätzliche Bedeutung zu. Die Rechtsbeschwerde ist damit zugelassen.

1.2.2 Überhöhte Netznutzungsentgelte in der Stromversorgung

384. Der Zugang Dritter zu Netzen und anderen Infrastruktureinrichtungen kann nicht nur durch schlichte Verweigerung, sondern auch durch unangemessen hohe Zugangs- und Durchleitungsentgelte behindert werden. Überhöhte Netznutzungsentgelte haben im Ergebnis dieselbe prohibitive Wirkung auf den Netzzugang wie eine Durchleitungsverweigerung, wenn das Zugang begehrende Unternehmen aus Kostengründen nicht konkurrenzfähig ist. Missbräuche durch überhöhte Netznutzungsentgelte spielen derzeit vor allem in der Stromversorgung eine große Rolle. Ein erstes Musterverfahren wegen des Verdachts missbräuchlich überhöhter Netznutzungsentgelte hat das Bundeskartellamt im Februar 2001 gegen die e.dis Energie Nord AG eingeleitet. Gegen 22 weitere Netzbetreiber hat die zuständige Beschlussabteilung aus denselben Gründen Voruntersuchungen veranlasst. Im Rahmen dieser Aktion, an der sich auch die Landeskartellbehörden beteiligen, werden die von der Arbeitsgruppe der Kartell-

behörden des Bundes und der Länder entwickelten Konzepte zur Feststellung missbräuchlich überhöhter Netznutzungsentgelte angewandt.

385. Das Bundeskartellamt hat mit Schreiben vom 7. Februar 2001 gegen die in Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern tätige e.dis Energie Nord AG ein Verfahren wegen Verdachts des Missbrauchs einer marktherrschenden Stellung bzw. der unbilligen Behinderung durch überhöhte Netznutzungsentgelte eröffnet. Gestützt hat das Amt das Verfahren auf § 19 Abs. 1 und 4 Nr. 1, 2 und 4 GWB sowie auf § 20 Abs. 2 GWB.

Der Tatbestand missbräuchlich überhöhter Netznutzungsentgelte ergibt sich nach Auffassung des Bundeskartellamtes aus einem Vergleich der Netznutzungsentgelte von e.dis mit den entsprechenden Preisen der Energieversorgung Ems-Weser-Elbe AG, Oldenburg (EWE). Die EWE ist als reines Stromverteilungsunternehmen ohne Stromeigenerzeugung und mit nur geringen Höchstspannungsnetzen in seiner Unternehmensstruktur mit e.dis vergleichbar. Im leistungsgemessenen Niederspannungsbereich lagen die von e.dis verlangten Netznutzungsentgelte um durchschnittlich 43 % über den entsprechenden Preisen der EWE, im Mittelspannungsbereich lag die Preisdifferenz bei durchschnittlich 64 %. Nachdem e.dis im Verlauf des Verfahrens die Durchleitungsentgelte im leistungsgemessenen Bereich gesenkt hat, konnte die zuständige Beschlussabteilung das weitere Verfahren auf den nicht leistungsgemessenen Niederspannungsbereich beschränken.

Der im nicht leistungsgemessenen Niederspannungsbereich bestehende Preisabstand in Höhe von 20 bis 28 % wird von e.dis mit einer ungünstigeren Absatzstruktur gerechtfertigt. Nach Auskunft des Unternehmens erziele e.dis pro km Leitungslänge im Niederspannungsbereich dieselben Erlöse wie EWE. Diese Strukturnachteile rechtfertigen nach Auffassung des Bundeskartellamtes die höheren Netznutzungsentgelte der e.dis allerdings nur dann, wenn die Kosten, die e.dis für das Leitungsnetz ansetzt, spezifisch nicht niedriger sind als bei EWE. Einen Vergleich dieser Kosten zwischen e.dis und EWE hält das Bundeskartellamt aber aufgrund der unterschiedlichen Investitionsstruktur in der Vergangenheit für wenig aussagekräftig. Zur Überprüfung der Angemessenheit der von e.dis verlangten Netznutzungsentgelte ist das Amt daher zu einer Kostenbetrachtung übergegangen und hat mittels eines Auskunftsbeschlusses die Vorlage einer vollständigen Kostenkalkulation von e.dis angefordert.

386. Das Bundeskartellamt und mehrere Landeskartellbehörden haben zwischen August und Oktober 2001 Vorverfahren wegen des Verdachts missbräuchlich überhöhter Netznutzungsentgelte gegen mehrere Stromnetzbetreiber eingeleitet. Eine Zuständigkeit des Bundeskartellamtes ergab sich zunächst bei insgesamt 22 Verteilnetzbetreibern mit länderübergreifenden Netzgebieten, unter denen sich Stadtwerke, Regionalversorger und Verbundunternehmen befanden.

Der Nachweis missbräuchlich überhöhter Netznutzungsentgelte wurde auf der Grundlage eines Vergleichs mit den entsprechenden Durchleitungsentgelten von RWE Net und Energie Baden-Württemberg (EnBW) geführt. Dieser

² Vergleiche ABL. EG Nr. L 55 vom 26. Februar 1994, S. 52.

Vergleich ergab, dass die Netznutzungsentgelte der 22 betroffenen Unternehmen im Industrie- und Gewerbekundenbereich um 10 bis 90 % und im Tarifkundenbereich um bis zu 30 % über den entsprechenden Entgelten von RWE und EnBW lagen. In Einzelfällen konnten die Preisdifferenzen durch gebietsstrukturelle Unterschiede gerechtfertigt werden. Insbesondere bei ostdeutschen Netzbetreibern ist nach Auffassung des Amtes trotz hoher Netznutzungsentgelte der Missbrauchsvorwurf aufgrund einer schlechteren Gebietsstruktur und Erlöslage nicht evident. Missbräuchlich erhöhte Netznutzungsentgelte sind am ehesten bei den Stadtwerken anzunehmen. Da diese eine im Vergleich mit RWE Net und EnBW sehr viel günstigere Gebietsstruktur besitzen, müssten ihre Netznutzungsentgelte deutlich unter denjenigen von RWE Net und EnBW liegen.

Eine missbräuchliche Gestaltung von Durchleitungsentgelten ließ sich bei einigen der untersuchten Netzbetreiber auch mit der vom Bundeskartellamt ergänzend zum Vergleichsmarktkonzept angewandten Subtraktionsmethode feststellen. Bei dieser Methode wird die Differenz zwischen dem Netto-Verkaufspreis (Brutto-Verkaufspreis abzüglich Stromsteuer, Umsatzsteuer und Konzessionsabgaben) eines integrierten Stromversorgers und dem von ihm erhobenen Durchleitungsentgelt ermittelt. Liegt der so ermittelte Betrag unter den Strombeschaffungs- und Stromvertriebskosten vergleichbarer Unternehmen, so ist dies ein Indiz für eine Quersubventionierung von Strombeschaffung und Stromvertrieb durch die erhobenen Netznutzungsentgelte. Eine Quersubventionierung ist insbesondere dann zu vermuten, wenn die Differenz zwischen Netto-Verkaufspreis und Netznutzungsentgelt Null oder sogar negativ ist. Der Nachteil dieser Methode besteht darin, dass der Netzbetreiber hohe Durchleitungsentgelte fordern kann, falls er gleichzeitig seinen eigenen Tarif hoch ansetzt.

Nachdem ein Teil der Vorverfahren aus Zuständigkeitsgründen an die Landeskartellbehörden abgegeben wurde,³ hat das Bundeskartellamt angekündigt, gegen insgesamt zehn Stromnetzbetreiber förmliche Missbrauchsverfahren einzuleiten. Die Notwendigkeit hierzu ergibt sich unter anderem auch aus den notwendig werdenden Auskunftsbefehlen zur Vorlage vollständiger Kostenkalkulationen, die einige der Unternehmen bisher verweigern.

387. Mittlerweile hat das OLG Düsseldorf einen Antrag der envia Energie Sachsen Brandenburg AG auf Wiederherstellung der aufschiebenden Wirkung ihrer Beschwerde gegen den Kostenauskunftsbeschluss des Bundeskartellamtes abschlägig beschieden, da keine ernstlichen Zweifel an der Rechtmäßigkeit der Anordnung des Bundeskartellamtes bestünden. Das Bundeskartellamt hatte die envia aufgefordert, Auskunft über die Kalkulation von Netznutzungsentgelten vorzulegen und die der Kalkulation zugrunde liegenden Methoden dahingehend zu erläutern, dass die einzelnen Kosten den jeweiligen Kostenstellen und Kostenträgern im Netzbetrieb zugeordnet werden können. Nach Auffassung des Gerichtes ist es angesichts

des eingeschränkten Erkenntniswertes des Vergleichsmarktkonzeptes zur Überprüfung von Durchleitungsentgelten in der Stromwirtschaft nachvollziehbar und vertretbar, wenn das Bundeskartellamt den Verdacht eines Preismissbrauchs anhand einer Kostenkontrolle absichern wolle. Für die Vertretbarkeit einer Kostenkontrolle spreche darüber hinaus die nicht von der Hand zu weisende Gefahr einer Quersubventionierung der Stromlieferungs-sparte der Antragstellerin durch überhöhte Netznutzungsentgelte.

388. Als Methode zur Feststellung missbräuchlich überhöhter Netznutzungsentgelte zieht das Bundeskartellamt in den bisher eingeleiteten Missbrauchsverfahren primär das Vergleichsmarktkonzept heran. Nach diesem Konzept weisen Preisunterschiede zwischen zwei Netzbetreibern immer dann auf einen Missbrauch hin, wenn keine spürbaren gebietsstrukturellen Unterschiede zwischen den verglichenen Unternehmen bestehen. Strukturunterschiede, die auf objektiven, für das Unternehmen nicht veränderbaren Umständen des Versorgungsgebietes beruhen, wie beispielsweise die Abnehmer- und Versorgungsdichte, das Verhältnis von Großkunden zu Kleinkunden oder geologische und geographische Faktoren, sind durch Korrekturzu- und -abschläge auszugleichen. Aus Praktikabilitätsgründen ist ein Vergleich von Netzbetreibern mit möglichst ähnlichen Strukturmerkmalen vorzuziehen, weil dann die zu berücksichtigenden Zu- und Abschläge geringer ausfallen. Das Bundeskartellamt verwendet bisher nur inländische Vergleichsunternehmen, denkt aber daran, in einem zweiten Schritt auch die Preise ausländischer Netzbetreiber als Vergleichsgrundlage heranzuziehen, falls sich das inländische Preisniveau als insgesamt monopolistisch überhöht herausstellen sollte. Aufgrund anderer rechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen weisen ausländische Vergleichsmärkte in der Regel allerdings mehr strukturelle Besonderheiten auf, denen im Rahmen eines Preisvergleichs durch entsprechende Korrekturen Rechnung zu tragen ist.

389. Die Elektrizitätswirtschaft bietet aufgrund der bestehenden regionalen Anbieterstruktur und der großen Anzahl von Netzbetreibern grundsätzlich die Möglichkeit zur Anwendung der Vergleichsmarktmethode. Die Monopolkommission hat jedoch große Zweifel, ob sich eine wirksame Missbrauchsaufsicht in der Energieversorgung allein auf der Grundlage von Preisunterschieden zwischen regionalen, monopolistisch strukturierten Netzbetreibern durchführen lässt. Die Preise dieser Unternehmen stellen nur mangelhaft wettbewerblich beeinflusste Monopolpreise dar. Zudem stößt ein Vergleich der Netznutzungsentgelte zwischen Energieversorgungsunternehmen an Grenzen, wenn die strukturellen Unterschiede zwischen den Versorgungsgebieten zu groß werden. Da die dann notwendig werdende Ermittlung von Korrekturzu- und -abschlägen letztlich nur auf der Grundlage der Kosten erfolgen kann, mündet das Vergleichsmarktkonzept mit zunehmender Anzahl und Bedeutung der zu berücksichtigenden Strukturmerkmale faktisch in eine kostenorientierte Preiskontrolle. Damit verbunden sind dann aber wiederum die bekannten Probleme der Zurechnung von Fix- und Gemeinkosten auf die verschiedenen Unter-

³ Es stellte sich im Nachhinein heraus, dass die Netzgebiete bei einigen der vom Bundeskartellamt untersuchten Unternehmen nicht über die Grenzen eines Bundeslandes hinausreichten.

nehmensaktivitäten sowie der Kalkulation der Kosten einer effizienten Leistungsbereitstellung. Dass strukturelle Unterschiede einen Vergleich zwischen Netzbetreibern vereiteln und Einzelprüfungen auf der Grundlage konkreter Kostenkalkulationen notwendig machen können, wird durch das Beispiel der e.dis verdeutlicht.

Aufgrund dieser Probleme ist das Vergleichsmarktkonzept nach Auffassung der Monopolkommission bestenfalls als Ausgangspunkt für die Feststellung missbräuchlich überhöhter Netznutzungsentgelte geeignet. Ergänzt werden müsste es zumindest um ein kostenorientiertes Benchmarking-Modell, bei dem durch einen Vergleich der von den Unternehmen vorgelegten Kostenaufstellungen mittels statistischer Verfahren die exogenen, von den Stromversorgungsunternehmen nicht beeinflussbaren Strukturmerkmale identifiziert und ihr Einfluss auf die Kosten eines Netzbetreibers quantifiziert werden.⁴ Mit einem kostenorientierten Benchmarking lässt sich zumindest die relative (Kosten-)Effizienz der verglichenen Unternehmen ermitteln. Informationen über eine rationelle Betriebsführung und die Kosten einer effizienten Leistungserstellung sind durch ein solches Verfahren allerdings nicht zu gewinnen. Notwendige Voraussetzung für ein Benchmarking ist, dass das Bundeskartellamt Einsicht in die Kostensituation der Unternehmen erhält.

Anzufügen hinsichtlich der hier geäußerten Kritik am Vergleichsmarktkonzept wäre, dass ein Einbezug ausländischer Vergleichsunternehmen nicht viel weiterhelfen dürfte, da auch die Preise ausländischer Netzbetreiber im Allgemeinen nicht im Wettbewerb gebildet werden, sondern regulierte Preise darstellen. Erschwert wird die Ausdehnung des Vergleichsmarktkonzeptes auf ausländische Unternehmen außerdem dadurch, dass die strukturellen Unterschiede aufgrund anderer wirtschaftlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen noch größer als im Inland sein dürften und überdies mit praktischen Umsetzungsproblemen aufgrund fehlender Auskunft- und Ermittlungsbefugnisse des Bundeskartellamtes gegenüber ausländischen Unternehmen zu rechnen ist. Internationale Vergleiche sind aber dann nicht zu vermeiden, wenn die Anzahl inländischer Unternehmen zu gering ist, um im Rahmen eines Benchmarking-Ansatzes verlässliche statistische Aussagen zu treffen.

1.2.3 Unbillige Behinderung auf dem Benzinmarkt

390. Im August 2000 hat das Bundeskartellamt den in Deutschland tätigen Mineralölkonzernen untersagt, von den mittelständischen Tankstellenbetreibern höhere Kraftstoffpreise zu fordern als die, welche sie selbst an ihren Tankstellen von Endkunden verlangen. Betroffen von diesem Beschluss waren die DEA Mineralöl AG, die Aral AG, die Deutsche Shell GmbH, die Esso Deutschland GmbH, die Deutsche BP AG und die Elf Oil Deutschland GmbH.

Die sofortige Vollziehung des Beschlusses wurde angeordnet.

391. Die genannten Mineralölkonzerne sind vertikal integrierte Unternehmen, die auf allen Stufen der Mineralölkirtschaft tätig sind. Sie sind Betreiber eines jeweils eigenen Tankstellennetzes mit zwischen 900 und 2 500 Tankstellen in Deutschland. Darüber hinaus verkaufen sie selbst oder über verbundene Unternehmen Kraftstoffe an Wiederverkäufer, insbesondere auch an mittelständische Tankstellenbetreiber. Mittelständische Tankstellenbetreiber sind dadurch charakterisiert, dass sie entweder nur über eine einzelne Tankstelle oder über ein regional begrenztes Tankstellennetz verfügen. Zum Teil beliefern sie Großabnehmer wie Speditionen oder Busunternehmen. Beschwerdeführer sind einzelne mittelständische Tankstellenbetreiber, denen sich der Bundesverband freier Tankstellen, die UNITI Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen sowie andere Verbände angeschlossen haben.

392. Das Bundeskartellamt stützt sich im vorliegenden Fall auf § 20 Abs. 4 Satz 1 GWB. Nach dieser Norm ist es Unternehmen mit gegenüber kleinen und mittleren Wettbewerbern überlegener Marktstellung verboten, ihre Marktmacht dazu auszunutzen, solche Wettbewerber unbillig zu behindern. Damit legt das Bundeskartellamt den Schwerpunkt seiner Untersuchungen auf das horizontale Verhältnis zwischen den Mineralölkonzernen und den mittelständischen Tankstellenbetreibern. Dieses Vorgehen ist nach Ansicht der Behörde auch angesichts des ebenfalls zwischen den Mineralölkonzernen und den mittelständischen Tankstellenbetreibern bestehenden Vertikalverhältnisses möglich.⁵

393. Nach Ansicht des Bundeskartellamtes sind die Mineralölkonzerne gegenüber den mittelständischen Tankstellenbetreibern marktmächtig. Wesentliche Kriterien im Rahmen der Marktmachtprüfung seien bei einer Behinderung durch Preisstrategien die Finanzkraft und der Zugang zu Beschaffungsmärkten. In diesen Bereichen seien die Beschuldigten den mittelständischen Tankstellen deutlich überlegen. Die Betrachtung von Marktanteilen habe im vorliegenden Fall nur eine untergeordnete Bedeutung, zumal beim Verkauf von Kraftstoffen an Endverbraucher von regionalen Märkten ausgegangen werden könne.

394. Das Bundeskartellamt hat im Rahmen des Verfahrens umfangreiche Ermittlungen durchgeführt, die nach eigenen Angaben das Auftreten von Kosten-Preis-Schere belegen. Eine Kosten-Preis-Schere liegt vor, wenn ein Mineralölkonzern Kraftstoff zu einem Preis an mittelständische Tankstellen verkauft, der über dem von Endverbrauchern an eigenen Tankstellen verlangten Preis liegt. Konkret wird die Kosten-Preis-Schere berechnet, indem der Raffinerie-Abgabepreis (inklusive Mineralölsteuer, dem

⁴ Zum Vergleichsmarktkonzept und zum Benchmarking-Ansatz im Rahmen des Netzzugangs in der Stromwirtschaft vgl. Tz. 869 ff. und 875 ff. in Kapitel VI.

⁵ Das Bundeskartellamt verweist zur Begründung darauf, dass in der Literatur in Zusammenhang mit § 20 Abs. 4 Satz 1 GWB von einem weiten Behinderungsbegriff ausgegangen werde, wobei die Behinderung durch einen Wettbewerber, der gleichzeitig Vorlieferant seiner Konkurrenten sei, ausdrücklich erwähnt werde.

Beitrag für den Erdölbevorratungsverband und Frachtkosten, aber ohne Mehrwertsteuer) von dem Tankstellenpreis (ohne Mehrwertsteuer) abgezogen wird.

In den Monaten März und April 2000 hat die Kartellbehörde auf mehreren regionalen Märkten Kosten-Preis-Scheren festgestellt. Diese Feststellung beruht auf Auskünften von mittelständischen Tankstellen über den Preis, zu dem sie Kraftstoff beziehen, sowie über den Endkundenpreis jeweils einer Tankstelle, die einem Mineralölkonzern angehört und auf dem gleichen regionalen Markt tätig ist. Dabei wurde nicht erfasst, zu welchem Zeitpunkt die mittelständischen Tankstellen Treibstoff gekauft hatten, da die Lagermöglichkeiten kleinerer und mittlerer Tankstellen nach Ansicht des Bundeskartellamtes keine Lagerung von Kraftstoff über mehrere Wochen erlauben. Ebenfalls nicht erfasst wurde, von welchem Lieferanten die Tankstellen ihren Treibstoff bezogen. Dies begründet das Bundeskartellamt damit, dass die freien Tankstellen rund 75 % ihres Treibstoffbedarfs von den genannten Mineralölgesellschaften beziehen und dass die Abgabepreise von Treibstoff bei allen Anbietern nahezu identisch seien.

395. Die Ergebnisse der Untersuchungen einzelner regionaler Märkte spiegeln das Verhalten der Mineralölkonzerne im gesamten Bundesgebiet wider. Zu diesen Schluss kommt das Amt insbesondere nach der Betrachtung von Daten des Oil Market Report (OMR) und des Erdöl-Informationsdienstes (EID). Der OMR notiert Kraftstoffpreise ab Raffinerie in acht verschiedenen Regionen Deutschlands, während der EID Tankstellenpreise in sieben deutschen Großstädten erfasst. Nach einem Vergleich der OMR- und EID-Zahlen konnte das Bundeskartellamt eine Reihe von Kosten-Preis-Scheren – in mehreren Regionen und zu verschiedenen Stichtagen im Zeitraum April bis Juni – feststellen. Nach Ansicht der Kartellbehörde ist eine Verallgemeinerung der Einzelergebnisse auf das gesamte Bundesgebiet auch durch die Angaben von mittelständischen Tankstellen in vielen Einzelmeldungen gerechtfertigt.

396. Dieses Verhalten der Mineralölkonzerne hat das Bundeskartellamt unter Anordnung der sofortigen Vollziehung untersagt. Durch die Kosten-Preis-Scheren werden alle konzernunabhängigen Tankstellenbetreiber behindert, deren Verkaufsstellen in den betroffenen Regionen liegen, da es für sie von vornherein unmöglich werde, positive Margen beim Verkauf von Kraftstoff zu erzielen. Die Behinderung sei ferner unbillig, denn sie führe zu einer nachhaltigen Beeinträchtigung der strukturellen Voraussetzungen für einen wirksamen Wettbewerb auf den regionalen Kraftstoffmärkten, da wiederkehrende Kosten-Preis-Scheren eine Existenzbedrohung für die mittelständischen Tankstellenbetreiber darstellten.

397. Das OLG Düsseldorf hat im November 2000 die sofortige Vollziehbarkeit des Beschlusses des Bundeskartellamtes aufgehoben. Der Beschluss weise den Mangel auf, dass eine konkrete Behinderung einzelner freier Tankstellenbetreiber durch namhaft zu machende einzelne Mineralölkonzerne nicht nachgewiesen werde. So könne auf der Grundlage der Untersuchungen des Amtes nicht festgestellt werden, ob die jeweiligen mittelständischen Tank-

stellenbetreiber von den einzelnen Mineralölkonzernen überhaupt beliefert worden seien.⁶ Eine solche Feststellung sei aber nicht verzichtbar. Darüber hinaus würden die Angaben der mittelständischen Tankstellenbetreiber Unklarheiten sowohl bei den Treibstoffpreisen für Endverbraucher von Tankstellen der Mineralölkonzerne als auch bezüglich der sachlichen und zeitlichen Bezugspunkte der eigenen Einkaufspreise aufweisen. Die Feststellungslücken auf den Regionalmärkten lassen sich nach Auffassung des Gerichts auch nicht durch Berichte des OMR und des EID auffüllen, da diese sich nicht auf die Untersuchung regionaler Märkte, sondern auf Beobachtungen in acht Großräumen Deutschlands stützten. Eine ungenügende Sachverhaltsaufklärung liege auch im Hinblick auf die im Rahmen der Unbilligkeit der Behinderung vorzunehmende umfassende Interessenabwägung vor. Der Nachweis einer Gefährdung struktureller Marktvoraussetzungen erfordere einzelmarktbezogene Untersuchungen, die für die beanspruchte bundesweite Geltung einer Untersagungsverfügung eine repräsentative Aussagekraft haben. Offen lässt das OLG dabei allerdings, in welchem Umfang und über welchen Zeitraum einzelmarktbezogene Untersuchungen erfolgen müssen, um bundesweite Repräsentanz beanspruchen zu können.

Nach Auffassung der Monopolkommission können angesichts mehrerer hundert betroffener Regionalmärkte und mehrmals täglich schwankender Kraftstoffpreise die Anforderungen an die Sachverhaltsaufklärung nicht über eine stichprobenartige Ermittlung hinausgehen, wenn der Missbrauchsaufsicht im Rahmen des § 20 Abs. 4 S. 1 GWB nicht die Grundlage entzogen werden soll. Im Rahmen einer solchen stichprobenartigen Erhebung sollte es dann allerdings möglich sein, den tatsächlichen Lieferanten eines Tankstellenbetreibers zu bestimmen und die Einkaufspreise zeitlich und sachlich exakt zu ermitteln. Generell wäre zu überlegen, wie für Fälle, die mit einem derart hohen Ermittlungsaufwand einhergehen, Möglichkeiten der Beweiserleichterung geschaffen werden können. Wünschenswert wäre außerdem, dass das Bundeskartellamt praktikable Vorschläge zur Vorgehensweise bei der Sachverhaltsermittlung macht, die in zukünftigen Fällen der Missbrauchsaufsicht im Mineralölbereich zur Anwendung kommen könnten.

1.2.4 Verkäufe unter Einstandspreis

398. Nach der im Rahmen der Sechsten Novelle des GWB eingeführten Norm des § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB dürfen Unternehmen andere Wettbewerber nicht dadurch unbillig behindern, dass sie Waren oder gewerbliche Leistungen nicht nur gelegentlich unter Einstandspreis anbieten, es sei denn, dies ist sachlich gerechtfertigt. Der Adressatenkreis der Norm ist auf Unternehmen mit gegenüber kleinen und mittleren Wettbewerbern überlegener Marktmacht beschränkt. Auf dieser Grundlage hat das Bundeskartellamt im September 2000 der Wal-Mart Germany

⁶ Aral und Esso berufen sich beispielsweise unwiderlegt darauf, sie belieferten freie Tankstellen nur in einem geringen Umfang mit Kraftstoffen.

GmbH & Co. KG, der Lidl Stiftung & Co. KG und der Aldi Einkauf GmbH & Co. KG untersagt, jeweils mehrere Produkte unter Einstandspreis zu verkaufen.

399. Im Mai 2000 hat Wal-Mart an sämtlichen Standorten in Deutschland ein Niedrigpreisprogramm mit der Bezeichnung „Smart Price“ sowie eine Preisschiene unter der Bezeichnung „Great Value“ eingeführt. Mit den Preisen einiger Produkte aus diesen Programmen unterbot Wal-Mart die bis dahin geltenden Wettbewerbspreise der entsprechenden Produkte. Als Reaktion auf die Preisoffensive von Wal-Mart hat Aldi Nord im Juni 2000 an allen Standorten die Preise für einige derjenigen Produkte gesenkt, die teurer waren als die entsprechenden Angebote aus den Niedrigpreisprogrammen von Wal-Mart.⁷ Dabei wurden die Wal-Mart Preise in den meisten Fällen unterboten. Lidl hat kurze Zeit später, ebenfalls im Juni 2000, durch eine Preissenkung seine Preise auf das Niveau von Aldi Nord verringert.

400. Im Zuge ihrer Preissenkungen haben die drei Handelsunternehmen nach Untersuchungen des Bundeskartellamtes jeweils einige Produkte unter Einstandspreis an die Endkunden verkauft. Unzulässig sind Untereinstandspreise, wenn sie nicht nur gelegentlich auftreten. Nach den Auslegungsgrundsätzen des Kartellamtes⁸ ist dies im Lebensmittelhandel dann der Fall, wenn der Verkauf unter Einstandspreis länger als drei Wochen andauert. Alle angeführten Produkte von Wal-Mart, Aldi Nord und Lidl wurden über einen Zeitraum von mindestens vier Wochen, zum Großteil mehr als sechs Wochen, unter ihrem Einstandspreis angeboten.

401. Eine unbillige Behinderung durch Untereinstandspreise besteht nur dann, wenn diese sachlich nicht gerechtfertigt sind. Eine sachliche Rechtfertigung liegt gemäß den Auslegungsgrundsätzen des Bundeskartellamtes vor, wenn Waren zu verderben drohen oder modisch obsolet werden. Als weiteres Argument gilt der Einstieg in Wettbewerbspreise, wobei die Preisreaktion sowohl der Höhe nach als auch hinsichtlich ihres sachlichen und räumlichen Ausmaßes angemessen sein muss. Der Einstieg in Wettbewerbspreise stellt auch dann einen sachlichen Rechtfertigungsgrund für Untereinstandspreise dar, wenn diese ihrerseits unter Einstandspreisen liegen und damit gegebenenfalls rechtswidrig sind. Dies gilt zumindest dann, wenn die Rechtswidrigkeit der Wettbewerbspreise nicht erkennbar war. Sachliche Rechtfertigungen von Untereinstandspreisen müssen von dem Handelsunternehmen, welches Produkte unter Einstandspreis anbietet, nachgewiesen werden. Im vorliegenden Fall konnte in den Augen des Bundeskartellamtes jedoch keines der Handelsunternehmen sein Verhalten sachlich rechtfertigen.

Insbesondere konnten sich die Beschuldigten nach Ansicht des Bundeskartellamtes nicht darauf berufen, auf

geltende Wettbewerbspreise eingestiegen zu sein oder diese sachlich gerechtfertigt unterboten zu haben. Dies gelte auch für Wal-Mart und Lidl. Wal-Mart könne das Unterbieten der Wettbewerbspreise nicht durch seinen Markteintritt rechtfertigen, da dieser bereits zu lange zurückliege. Es habe keiner besonderen Aktionen mehr bedurft, um die Verbraucher auf die Präsenz eines neuen Wettbewerbers aufmerksam zu machen. Lidl hingegen habe die Preissenkungen von Aldi Nord der Höhe nach lediglich nachvollzogen, allerdings seine Preissenkungen auch außerhalb des Gebiets vorgenommen, auf dem Aldi Nord tätig sei. Dadurch habe Lidl auf mindestens 137 räumlich relevanten Märkten zu sachlich nicht gerechtfertigten Untereinstandspreisen verkauft.

402. Schließlich sind Wal-Mart, Aldi Nord und Lidl nach Ansicht des Bundeskartellamtes Normadressaten von § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB. Aufgrund ihrer Marktstellung und überregionalen Verbreitung sind sie Unternehmen mit einer im Vergleich zu kleinen und mittleren Einzelhändlern des Lebensmittelhandels überlegenen Marktmacht. Zur Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen zählt das Bundeskartellamt auch selbständige Spar- und Edeka-Einzelhändler.

403. Wal-Mart hat gegen den Beschluss des Bundeskartellamtes Beschwerde beim OLG Düsseldorf eingelegt, das in seiner Entscheidung vom 19. Dezember 2001 die Untersagungsverfügung des Kartellamtes aufhob. Die Entscheidung des Gerichts beruht bei vier der insgesamt sechs betroffenen Produkte auf einer von den Ermittlungen des Kartellamtes abweichenden Tatsachenfeststellung. Danach sind die Untereinstandspreise bei zwei H-Milch-Produkten sachlich gerechtfertigt, da sie lediglich einen Einstieg in die vorgefundenen Wettbewerbspreise von Aldi-Nord und Lidl darstellten. Da die Untereinstandspreise bei H-Milch aus einer Erhöhung der Einstandspreise resultierten, die zum 1. Juli 2000 erfolgte, mithin also erst zu einem Zeitpunkt, an dem Aldi-Nord und Lidl ihre Preise bereits gesenkt hatten, kann Wal-Mart geltend machen, durch Beibehaltung seiner Verkaufspreise auf die kartellrechtswidrigen Untereinstandspreise seiner Konkurrenten reagiert zu haben. Offen lässt das Gericht in diesem Zusammenhang, ob ein Einstieg in die Preise von Wettbewerbern auch dann einen sachlichen Rechtfertigungsgrund für Untereinstandspreise darstellt, wenn die Rechtswidrigkeit der Wettbewerbspreise der Konkurrenten zu erkennen gewesen war.

Bei Pflanzenmargarine und Pflanzenfett sieht es das Gericht als erwiesen an, dass die vom Bundeskartellamt zugrunde gelegten Einstandspreise durch Einflussnahme des Wettbewerbers Aldi-Nord auf den Lieferanten von Wal-Mart künstlich in die Höhe getrieben worden seien. Fallkonstellationen, bei denen die Unterschreitung des Einstandspreises auf das wettbewerbsfeindliche Verhalten eines Konkurrenten zurückzuführen ist, werden aber nach Auffassung des Gerichtes von § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB nicht erfasst, da die Annahme, mittels Unterschreitung des Einstandspreises werde eine überlegene Marktmacht ausgenutzt, um kleine und mittlere Wettbewerber unbillig zu behindern, in diesen Fällen nicht gerechtfertigt werden kann.

⁷ Aldi Nord ist im nördlichen Teil Deutschlands, etwa bis zu einer Linie von Essen-Gummersbach-Siegen-Dillenburg-Marburg-Hünfeld sowie in allen neuen Bundesländern tätig.

⁸ Vergleiche Bekanntmachung Nr. 147/2000 des Bundeskartellamtes zur Anwendung des § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB (Verkauf unter Einstandspreis).

Bei den beiden letzten Produkten (Raffinade und Würfelzucker) stellte das Gericht zwar einen sachlich nicht gerechtfertigten Verkauf unter Einstandspreis fest, dieser sei aber nicht geeignet gewesen, die Wettbewerbsverhältnisse zulasten der kleinen und mittleren Unternehmen spürbar zu beeinträchtigen. Eine solche Eignung erfordere, dass der zur Beurteilung stehende Verkauf unter Einstandspreis nach den jeweiligen Umständen des Falles, namentlich unter Berücksichtigung von Art und Zahl der betroffenen Produkte, der Dauer und des Umfangs des Verkaufs sowie der jeweiligen Marktverhältnisse zu gewichtigen wettbewerblichen Auswirkungen führen kann. Solche seien nach Auffassung des Gerichtes im vorliegenden Fall aber nicht zu erkennen, da bei Raffinade der Einstandspreis nur geringfügig unterschritten wird und Würfelzucker heutzutage nicht mehr zu den Lebensmitteln des täglichen Bedarfs zähle.

Bestätigt werden vom Gericht sowohl die vom Bundeskartellamt vorgenommene Marktabgrenzung als auch die Normadressateneigenschaft von Wal-Mart. Auch die vom Bundeskartellamt entwickelten Auslegungsgrundsätze zum Verbot des Verkaufs unter Einstandspreis werden durch den Beschluss des OLG weitgehend bestätigt. Dennoch hat das Bundeskartellamt Rechtsbeschwerde eingelegt, um insbesondere die erweiterte Tatbestandsvoraussetzung einer spürbaren Beeinträchtigung der Wettbewerbsverhältnisse vom Bundesgerichtshof überprüfen zu lassen.

404. Die Monopolkommission ausführlichen Begründungen der Entscheidungen zusammen mit den Auslegungsgrundsätzen des Bundeskartellamtes zu § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB die mit der neuen Norm verbundenen Rechtsunsicherheiten auf Seiten der Unternehmen verringern werden, sie steht aber, wie schon früher dargelegt,⁹ der gesetzlichen Regelung zum Verbot von Verkäufen unter Einstandspreis grundsätzlich ablehnend gegenüber. Unter anderem ist sie der Ansicht, dass die praktische Umsetzung der Regelung, insbesondere die Ermittlung der Einstandspreise, erhebliche Probleme verursacht. Dies wird durch die unterschiedliche Auffassung von Bundeskartellamt und OLG Düsseldorf über die im vorliegenden Fall zugrunde zu legenden Einstandspreise einmal mehr bestätigt.

Darüber hinaus wird nach Auffassung der Monopolkommission der Schutzzweck der Norm verfehlt. Kleinere und mittlere Unternehmen werden durch ein Verbot von Untereinstandspreisen kaum geschützt, da die Großunternehmen des Handels, die aufgrund ihres Einkaufsvolumens in aller Regel über günstigere Einkaufskonditionen verfügen, im Preiswettbewerb ohnehin Vorteile besitzen. Kleinere und mittlere Einzelhändler setzen im Wettbewerb mit den Großunternehmen weniger auf den Preis als auf andere Wettbewerbsparameter wie beispielsweise ein spezielles Sortiment oder fachkundige Beratung. Auf der anderen Seite wird durch das Verbot von Untereinstandspreisen der Wettbewerb zwischen den Großunternehmen zulasten der Verbraucher abgeschwächt.

Zweifel hat die Monopolkommission im vorliegenden Fall auch an der vom Bundeskartellamt festgestellten relativen Marktmacht von Wal-Mart. Die Monopolkommission beurteilt die Situation des Wettbewerbs im deutschen Lebensmitteleinzelhandel überwiegend positiv. Besonders ausgeprägt ist der Preiswettbewerb zwischen den Großunternehmen des Lebensmittelhandels. Vor diesem Hintergrund einer hohen Wettbewerbsintensität und niedriger Umsatzrenditen sind besondere Verhaltensspielräume und eine überlegene Marktmacht von Wal-Mart eher zu verneinen. Zu dieser Schlussfolgerung gelangt man auch bei kritischer Betrachtung der Vorgehensweise des Bundeskartellamtes. Das Bundeskartellamt hat die relative Marktmacht von Wal-Mart außer mit der größeren Sortimentstiefe und -breite ausschließlich mit der weit überlegenen Finanzkraft des Unternehmens begründet. Die sehr geringen Marktanteile stehen der Normadressateneigenschaft von Wal-Mart nach Auffassung des Amtes ebenso wenig entgegen wie das Fehlen sonstiger Merkmale, die im Rahmen einer Gesamtbetrachtung für die Beurteilung der Marktstärke eines Unternehmens von Relevanz sein können. Nach Auffassung der Monopolkommission wurde dem Kriterium der Finanzkraft hierdurch eine zu große Bedeutung beigemessen. Auf Märkten wie dem deutschen Lebensmitteleinzelhandel, die durch intensiven Preiswettbewerb gekennzeichnet sind, sollten zumindest in der Markteinführungsphase Preissonderaktionen in größerem Umfang möglich sein, nur dann ist der Marktzutritt neuer Unternehmen für diese erfolgversprechend.

1.2.5 Verdrängungswettbewerb durch Unterkostenpreise im Luftverkehr

405. Wegen Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung gemäß § 19 Abs. 1 GWB und § 19 Abs. 4 Nr. 1 GWB hat das Bundeskartellamt am 18. Februar 2002 der Deutschen Lufthansa AG untersagt, auf der Strecke Frankfurt-Berlin/Tegel einen Flugpreis für die einfache Strecke zu verlangen, der nicht mindestens 35 € über dem Flugpreis ihres Wettbewerbers Germania Fluggesellschaft mbH auf dieser Strecke liegt. Der Preisabstand ist von Lufthansa nur in dem Maße zu wahren, als ein Höchstpreis von 134 € für die genannte Strecke nicht überschritten wird. Die Verfügung wurde für sofort vollziehbar erklärt. Das Bundeskartellamt hat damit erstmals eine Missbrauchsverfügung aufgrund einer Verdrängungsstrategie durch Kampfpreise im Bereich des Luftverkehrs erlassen.

406. Die Germania Fluggesellschaft hat am 12. November 2001 Linienflüge zwischen Frankfurt und Berlin/Tegel zu einem Preis von 99 € für das einfache, flexible Economy-Ticket ohne wesentliche Restriktionen aufgenommen. Auf dieses Angebot hat Lufthansa mit der Einführung zweier One-Way-Tarife Berlin-Frankfurt und Frankfurt-Berlin zu jeweils 100 € reagiert. Am 1. Januar 2002 hat Lufthansa diese Tarife durch einen neuen Tarif (M-Fly-OW) ersetzt, nach dem der Flug Berlin-Frankfurt 105,11 € und der Flug Frankfurt-Berlin 105,31 € kostet. Gegenüber ihren voll flexiblen Round-Trip-Economy-Tarifen von 485 € stellt dies eine Preissenkung von fast 60 % dar. Lufthansa hat die neuen Tarife in Anlehnung an die Konditionen der Germania ausgestaltet. Der einzige Un-

⁹ Vergleiche Monopolkommission, Marktöffnung umfassend verwirklichten, Hauptgutachten 1996/1997, Baden-Baden 1998, Tz. 99 sowie Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 458.

terschied zu den Tarifen der Germania besteht darin, dass bei Lufthansa Hin- und Rückflug getrennt gebucht werden müssen, während bei Germania auch ein Round-Ticket zu buchen ist. Gegenüber den voll flexiblen Round-Trip-Tarifen in der Economy-Klasse sind die M-Fly-OW-Tarife nur unwesentlich eingeschränkt. Insbesondere machen die Konditionen des M-Fly-OW-Tarifs – keine Erstattung für nicht ausgeflogene Flüge, Umbuchungen nur bis zum Tag des Abflugs, Umbuchungsgebühr von 22 € – diesen nicht ungeeignet für Geschäftsreisende.

Germania hat als Reaktion auf die Preissenkung der Lufthansa ihren ursprünglich geplanten Tarif von 99 € auf 55 € gesenkt, konnte aber mit dem abgesenkten Tarif die Gewinnschwelle nicht erreichen und musste daher zum Jahresbeginn 2002 ihren Tarif wieder auf das alte Niveau anheben. Diese Tarifierhöhung führte zu einem Rückgang der Buchungszahlen in den beiden ersten Januarwochen um 37 %. Nach Aussage der Germania könne sie bei Fortbestand des Niedrigpreistarifs der Lufthansa aus wirtschaftlichen Gründen den Flugbetrieb auf der Strecke Frankfurt-Berlin nicht aufrechterhalten.

407. Das Bundeskartellamt ist der Meinung, dass Lufthansa mit dem neu eingeführten Tarif den Flugpreis der Germania faktisch unterboten hat, da im Lufthansa-Preis Zusatzleistungen enthalten seien, die Germania nicht anbietet. Hierzu gehörten unter anderem Bordverpflegungs- und Getränkeservice sowie die Teilnahme am Miles-and-More-Programm. Für Geschäftsreisende stelle darüber hinaus insbesondere die höhere Anzahl täglicher Verbindungen einen starken Anreiz dar, mit Lufthansa zu fliegen. Die mit dem Lufthansa-Tarif verbundenen Zusatzleistungen sind nach Ansicht des Bundeskartellamtes aus Sicht der Fluggäste zu bewerten und nicht nach den zusätzlichen Kosten der Leistung, da für den Fortbestand der neuen wettbewerblichen Alternative entscheidend sei, dass genügend Passagiere Germania anstelle von Lufthansa buchen. Der geldwerte Vorteil des Cateringservices sei mit 3 € anzusetzen, die monetäre Gegenleistung der Meilengutschriften im Vielfliegerprogramm Miles-and-More betrage, bei Zugrundelegung einer Meilengutschrift von 500 Meilen und einem Punktebedarf von 20 000 Meilen für einen Inlandsflug im Wert von 488 €, 12 € pro Flug. Durch die höhere Anzahl von Verbindungen besäßen Lufthansakunden außerdem einen Zeitvorteil von mindestens einer Stunde gegenüber Kunden der Germania. Der monetäre Vorteil dieser Zeitersparnis für Geschäftsreisende liegt laut Amt zwischen 25 € und 60 €. Insgesamt rechtfertigten diese Zusatzleistungen der Lufthansa einen Preisabstand von 35 € gegenüber dem Germaniatarif für das einfache Ticket.

408. Nach den Ermittlungen des Amtes unterschreitet Lufthansa mit dem neu eingeführten Niedrigtarif ihre streckenbezogenen durchschnittlichen Gesamtkosten pro Zahlgast deutlich. Nach Abzug von Passagiergebühren, Provision und Mehrwertsteuer verblieben der Lufthansa pro Zahlgast 62,36 € auf der einfachen Strecke. Ihre durchschnittlichen Gesamtkosten je Zahlgast, die das Bundeskartellamt auf der Grundlage der Streckenergebnisrechnung für das Jahr 2000 ermittelt hat, da die aktu-

elle Streckenergebnisrechnung für das Jahr 2001 noch nicht vorlag, betrugen dagegen 94,99 €.

409. Die Einführung der neuen Niedrigpreistarife der Lufthansa stellt nach Auffassung des Bundeskartellamtes eine Verdrängungsstrategie in Form von Kampfpreisen dar, mit der die Lufthansa auf den Markteintritt der Germania in die Strecke Frankfurt-Berlin bzw. Berlin-Frankfurt reagiert. Die Niedrigpreisstrategie der Lufthansa sei geeignet, die Wettbewerbsmöglichkeiten der Germania zu beeinträchtigen und sie von der Route Frankfurt-Berlin zu verdrängen. Als low-cost-carrier, der bisher keinen regulären Linienverkehr angeboten hat, ohne jeden Service, ohne Vielfliegerprogramm und mit nur einem Drittel der Frequenzen könne sich Germania nur über niedrige Preise am Markt durchsetzen. Andere Wettbewerbsparameter stünden ihr nicht zur Verfügung. Dadurch, dass Lufthansa den Preis der Germania faktisch unterbiete, gefährde sie ernsthaft deren Chance, sich auf den genannten Strecken als Wettbewerber zu behaupten, wie der Rückgang der Buchungszahlen nach Wiedereinführung des ursprünglichen Tarifs von 99 € belege. Rational zu verstehen sei die Preisstrategie der Lufthansa nur dann, wenn sie dem Zweck diene, Germania zu verdrängen, um danach die entstandenen Verluste durch Einstellung dieses Tarifes und Rückkehr zu den alten Preisen wieder auszugleichen.

Dass die Lufthansa eine derartige Verdrängungsstrategie verfolgt, ergibt sich für die zuständige Beschlussabteilung auch daraus, dass die Einführung des M-Fly-OW-Tarifs auf die genannten Strecken beschränkt wird und fast zeitgleich mit der Aufnahme des Linienflugverkehrs der Germania auf dieser Strecke erfolgt. Die Absenkung des Tarifs könne auch nicht mit einer Verbesserung der Auslastung begründet werden. Tarife zur Auslastungssteuerung seien im Allgemeinen mit Restriktionen wie Vorausbuchungsfristen, Mindestaufenthalten und fehlenden Umbuchungsmöglichkeiten verbunden, die einer Verlagerung der Nachfrage von höheren zu niedrigeren Tarifklassen vorbeugen sollen. Darüber hinaus habe Lufthansa eine ähnliche Strategie massiver Preissenkungen auf den Strecken München-London/Stansted und München-Frankfurt betrieben. In beiden Fällen hatte sie ihre Flugpreise deutlich erhöht, nachdem die Wettbewerber Go-Fly bzw. Deutsche BA den Flugbetrieb auf diesen Routen eingestellt haben.

410. Das OLG Düsseldorf, bei dem Lufthansa Antrag auf Wiederherstellung der aufschiebenden Wirkung ihrer Beschwerde gegen den Beschluss des Bundeskartellamtes gestellt hat, ist der Argumentation des Amtes im Wesentlichen gefolgt und hat dem Antrag der Lufthansa nicht stattgegeben. Nach Auffassung des Gerichts bestehen keine ernstlichen Zweifel, dass Lufthansa ihre marktbeherrschende Stellung zu einem sachlich nicht gerechtfertigten Verdrängungswettbewerb gegen Germania ausnutzt. Nach ihrem eigenen Eingeständnis setze Lufthansa den zusätzlichen Billig-Tarif als strategisches Mittel ein, um Umsatzverlagerungen von ihr zur Germania so gering wie möglich zu halten. Da Germania zum Erreichen eines wirtschaftlich tragfähigen Sitzladefaktors im Wesentlichen Fluggäste gewinnen muss, die bisher mit Lufthansa geflogen sind, bezwecke Lufthansa mit dieser Strategie

die Verdrängung der Germania aus dem relevanten Markt. Gefolgt ist das OLG auch der Argumentation des Bundeskartellamtes im Hinblick auf die Feststellung, dass der Niedrigtarif der Lufthansa nicht nur einen Einstieg in die Preise der Germania und somit eine sachlich gerechtfertigte Marktreaktion darstelle, sondern faktisch, aufgrund der im Lufthansa-Tarif enthaltenen Mehrleistungen, auf ein Unterbieten des Germania-Preises hinauslaufe. Aus dieser Argumentation ergibt sich nach Auffassung des Gerichts die zwingende Konsequenz, dass diese Mehrleistungen auch monetär zu bewerten seien. Zwar seien im Unterschied zur Schätzung des Kartellamtes die Meilengutschriften im Rahmen des Miles-and-More-Programms nur mit 2,50€ anzusetzen, so dass sich der von Lufthansa einzuhaltende Preisabstand auf 30,50€ reduziere, an der grundsätzlichen Rechtmäßigkeit der angefochtenen Verfügung bestünden darüber hinaus jedoch keine Zweifel.

411. Die Monopolkommission teilt die Einschätzung des Bundeskartellamtes und des OLG, dass Lufthansa mit der Einführung des neuen Niedrigpreistarifs eine Kampfpreisstrategie zur Verdrängung des neu in den Markt eintretenden Wettbewerbers Germania verfolgt. Zweck einer solchen Strategie ist es, Wettbewerber durch gezielte Preisunterbietung und unter Inkaufnahme von Verlusten aus dem Markt zu verdrängen, um nach Ausscheiden der Wettbewerber diese Verluste durch erneute Preiserhöhungen zu kompensieren. Eine Kampfpreisstrategie setzt in der Regel sowohl aktuelle als auch zukünftige Marktbeherrschung sowie eine hohe Finanzkraft zur Überbrückung der vorübergehenden Defizite voraus. Da die Rationalität einer Kampfpreisstrategie darauf beruht, aktuelle Verluste durch zukünftige Mehrgewinne auszugleichen, sind Markteintrittsbarrieren, die gewährleisten, dass verdrängte Wettbewerber bei einer Preiserhöhung des eingesessenen Unternehmens nicht erneut auf den Markt treten, im Rahmen einer derartigen Strategie von entscheidender Bedeutung. Die Marktstrukturen im Bereich des Luftverkehrs lassen Verdrängungspreisstrategien grundsätzlich erfolgreich erscheinen. Die Lufthansa besitzt mit ihrer marktbeherrschenden Stellung auf dem im vorliegenden Fall relevanten Markt für Flüge zwischen Berlin und Frankfurt und aufgrund ihrer Finanzkraft alle Voraussetzungen für eine gezielte missbräuchliche Kampfpreisstrategie. Die Märkte im Luftverkehrsbereich sind außerdem durch hohe Eintrittsbarrieren gekennzeichnet, die insbesondere aus dem System für die Vergabe von Start- und Landerechten, den sog. Slots, resultieren. Newcomer haben im allgemeinen nur geringe Chancen, Slots in den attraktiven Morgen- und Abendstunden zu bekommen. Wie die Ausführungen des Bundeskartellamtes belegen, ist Lufthansa offensichtlich bereit, Defizite in erheblichem Umfang in Kauf zu nehmen, indem sie einen Preis weit unterhalb der durchschnittlichen Gesamtkosten je Zahlgast fordert. Diese Verlustpreisstrategie kann, wie das Amt zu Recht feststellt, auch nicht mit einer besseren Kapazitätsauslastung gerechtfertigt werden, da die üblichen, einer reinen Verlagerung der Nachfrage von höheren zu niedrigeren Tarifklassen vorbeugenden Restriktionen fehlen. Es muss deshalb davon ausgegangen werden, dass der größte Teil der Passagiere, die den neuen Niedrigpreistarif nutzen, ohne diesen Tarif den normalen Economy-Tarif gebucht hätte.

412. Für problematisch hält die Monopolkommission aber die Entscheidung des Bundeskartellamtes und des OLG in folgendem Punkt: Durch den Beschluss wird Lufthansa verpflichtet, einen bestimmten Preisabstand zum Preis der Germania einzuhalten. Dieser Preisabstand wird auf der Grundlage der Bewertung der im Lufthansa-Preis enthaltenen Zusatzleistungen aus Sicht der Fluggäste bestimmt und stellt damit auf die Nachfrage ab. Ermittelt wird faktisch, bei welchem Lufthansa-Preis ein Fluggast indifferent zwischen dem Angebot der beiden Fluglinien ist. Der auf diese Weise ermittelte Preisabstand in Höhe von 35€ muss von Lufthansa nicht für jeden Tarif der Germania eingehalten werden, sondern nur so lange, wie der Preis der Germania den für sie kostendeckenden Betrag von 99€ nicht überschreitet. Die Missbräuchlichkeit des Lufthansa-Tarifes wird also in Relation zum Preis des Wettbewerbers Germania festgestellt, der indirekt die untere Schranke für die Preissetzung der Lufthansa bestimmt. Das Bundeskartellamt setzt sich durch diese Vorgehensweise dem Vorwurf aus, mit seiner Verfügung auf das Überleben des Wettbewerbers Germania abzielen und damit eine aktive Steuerung der Marktstruktur zu betreiben. Eine solche Steuerung der Marktstrukturen ist insofern abzulehnen, als sie auch den Fall einschließt, in dem das dominante Unternehmen effizienter anbietet. Der vom Gesetz gebotene Schutz des Wettbewerbs ist auch dann nicht dasselbe wie der Schutz des Wettbewerbers, wenn es nur einen Wettbewerber gibt. Sollte dieser Wettbewerber schlechter arbeiten, so würde ein Schutz des Wettbewerbs es erfordern, dass man den Erfolg des besseren Unternehmens toleriert.

413. Nach Auffassung der Monopolkommission muss sich die Einschätzung einer Preissetzung als missbräuchliche Verdrängung auf einen Preis-Kosten-Vergleich stützen. Grundsätzlich stellt sich dabei die Frage, welcher Kostenmaßstab als relevantes Beurteilungskriterium herangezogen werden sollte. Wie die Monopolkommission in ihrem letzten Hauptgutachten festgestellt hat, empfiehlt es sich, bei einem Preis-Kosten-Vergleich auf die Grenzkosten, ersatzweise die variablen Durchschnittskosten, abzustellen, da damit zumindest das Problem der letztlich immer willkürlichen Zuordnung von Gemeinkosten auf die verschiedenen Aktivitäten eines Unternehmens vermieden wird.¹⁰ Allerdings ist auch das Konzept variabler Durchschnittskosten in der Anwendung nicht unproblematisch, da sich insbesondere die Abgrenzung von fixen und variablen Durchschnittskosten im konkreten Einzelfall als schwierig erweist. Die Abgrenzungsproblematik von fixen und variablen Kostenelementen kann durch ein Abstellen auf das Konzept der durchschnittlichen Zusatzkosten vermieden werden. Die durchschnittlichen Zusatzkosten enthalten alle mit der Angebotsausweitung bei dem dominanten Unternehmen einhergehenden Kosten, unabhängig davon, ob diese fix oder variabel sind. Aus wissenschaftlicher Sicht stellen die durchschnittlichen Zusatzkosten eine bessere Approximation des theoretisch korrekten Maßstabs der Grenzkosten dar als die variablen

¹⁰ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 439 f.

Durchschnittskosten, da sie im Unterschied zu diesen auch die der betroffenen Aktivität direkt zurechenbaren Fixkosten enthalten.

Für den bei der Beurteilung eines Preises als missbräuchlich im Sinne eines Verdrängungsverhaltens zugrunde zu legenden Kostenmaßstab ist aber noch eine weitere Überlegung relevant. Mit einer Kampfpreisstrategie ist die Absicht verbunden, effizienter arbeitende Wettbewerber aus dem Markt zu verdrängen. Entscheidungsrelevant für den Marktaustritt eines Wettbewerbers sind in der kurzen Frist aber nur seine nicht versunkenen Kosten. Als relevante Untergrenze für den Nachweis missbräuchlicher Verdrängungspreise ist deswegen nicht auf die durchschnittlichen Zusatzkosten, sondern auf die durchschnittlichen, kurzfristig vermeidbaren Kosten abzustellen. Diese beinhalten alle Kosten, um die das dominante Unternehmen seine Gesamtkosten kurzfristig senken könnte, wenn es darauf verzichtet, das zusätzliche Angebot bereitzustellen. Enthalten sind in diesem Kostenkonzept alle angebotsspezifischen fixen Kosten, sofern sie nicht versunken sind.

Mit einer Preissetzung unterhalb der durchschnittlichen, kurzfristig vermeidbaren Kosten ist ein Unternehmen offensichtlich bereit, Verluste in Kauf zu nehmen, die durch Verzicht auf die betroffene Aktivität vermieden werden könnten. Ein solches Verhalten ist nur im Rahmen einer Verdrängungsstrategie nachzuvollziehen. Die durchschnittlichen, kurzfristig vermeidbaren Kosten stellen daher die relevante Untergrenze für den Nachweis von Kampfpreisen dar. Langfristig ist ein Preis in Höhe der durchschnittlichen, kurzfristig vermeidbaren Kosten aber nicht ausreichend, um die mit der Angebotsausweitung verbundenen Gesamtkosten zu decken. Kostendeckende Preise müssen langfristig alle Kosten berücksichtigen, die der betroffenen Aktivität direkt zurechenbar sind und schließen somit auch die bei kurzfristiger Betrachtung versunkenen Kosten mit ein. Diesem Umstand wird durch ein Abstellen auf die durchschnittlichen Zusatzkosten Rechnung getragen. Im Rahmen der Beurteilung von Kampfpreisstrategien sind Preise oberhalb der langfristigen durchschnittlichen Zusatzkosten grundsätzlich unbedenklich. Preise oberhalb der durchschnittlichen, kurzfristig vermeidbaren Kosten, aber unterhalb der langfristigen Zusatzkosten können nach Auffassung der Monopolkommission ebenfalls Ausdruck einer Verdrängungspreisstrategie sein, für den Nachweis einer Verdrängungspreisstrategie sind in diesem Fall aber zusätzliche Informationen notwendig.

Bemerkenswert ist vor diesem Hintergrund die Argumentation der Lufthansa in dem 1997 geführten Preismissbrauchsverfahren. Damals hatte die Lufthansa ausgeführt, dass ihre streckenbezogenen Gesamtkosten auf der Strecke Frankfurt-Berlin durch die Erlöse nicht gedeckt würden, obwohl der Preis für das Economy-Ticket (Hin- und Rückflug), der damals bei 680 DM (ca. 348 €) lag, den im vorliegenden Fall beanstandeten M-Fly-OW-Tarif in Höhe von 210,42 € (Hin- und Rückflug) deutlich übersteigt. Die Argumentation der Lufthansa, die auf derselben Streckenergebnisrechnung sowie einer vergleichbaren Kapazitätsauslastung wie im vorliegenden Fall beruht, erhär-

tet nach Ansicht der Monopolkommission die Vermutung einer missbräuchlichen Verlustpreissetzung.

2. Zusammenschlusskontrolle

2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen

414. Die Fusionskontrollstatistik des Bundeskartellamtes weist für den Berichtszeitraum der Monopolkommission einen erheblichen Rückgang der Anzahl der angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse auf (vgl. Tabelle IV.1, Seite 262). Inwieweit sich in diesem Rückgang der Fallzahlen die mit der Sechsten GWB-Novelle erfolgte Anhebung der Aufgreifschwelle, die Anhebung der Umsatzschwellen der Bagatelmarktklausel und die Erweiterung des Anwendungsbereichs der ehemaligen Anschlussklausel des § 35 Abs. 2 Nr. 1 GWB a. F. bemerkbar machen, ist schwer abzuschätzen, da die entsprechenden Zusammenschlüsse nicht mehr der Anmeldepflicht unterliegen. Im Jahr 1998, dem letzten Jahr vor Inkrafttreten der Novelle, waren immerhin 391 der angezeigten vollzogenen Zusammenschlüsse nachträglich kontrollpflichtig und 197 angezeigte Zusammenschlüsse nach § 24 Abs. 8 GWB a. F. nicht kontrollpflichtig. Ein Teil dieser Zusammenschlussfälle unterliegt nach der Gesetzesnovelle nicht mehr der Fusionskontrolle.

Der Rückgang der Fallzahlen, der für das Jahr 2001 besonders augenfällig ist, ist allerdings mit Vorsicht zu betrachten. Da die Fusionskontrollstatistik Zusammenschlüsse nicht in dem Jahr erfasst, in dem sie angemeldet oder tatsächlich vollzogen wurden, sondern in dem Jahr, in dem der Vollzug von den Unternehmen gemeldet wird, kann es aufgrund verspäteter und unterlassener Vollzugsmeldungen durch die Unternehmen zu Verzerrungen der Statistik kommen. Nach Aussage des Bundeskartellamtes waren diese Verzerrungen im Jahr 2001 nicht unerheblich. Aussagekräftiger für den Umfang der Zusammenschlussaktivitäten und die Tätigkeit des Bundeskartellamtes ist die Anzahl der registrierten Neuanmeldungen. Das Bundeskartellamt plant daher auch, bei der Fusionskontrollstatistik zukünftig auf die angemeldeten Zusammenschlussfälle abzustellen.

Insgesamt wurden im Berichtszeitraum 3 254 Neuanmeldungen registriert, 1 735 im Jahr 2000 und 1 519 im Jahr 2001. Die Gesamtzahl der Neuanmeldungen ist damit gegenüber dem letzten Berichtszeitraum der Monopolkommission ungefähr konstant geblieben. Allerdings steht einer deutlichen Zunahme der Neuanmeldungen im Jahr 2000 eine gesunkene Anzahl der registrierten Neuanmeldungen im Jahr 2001 gegenüber.

415. Von den im Jahr 2000 bekannt gemachten 1 429 Zusammenschlüssen waren 1 359 präventiv kontrollpflichtig und 70 Zusammenschlüsse nachträglich kontrollpflichtig. Die 70 nachträglich kontrollpflichtigen Fälle setzen sich aus 34 alten Fällen nach § 23 GWB a. F. und 36 Fällen nach § 39 GWB zusammen, wobei letztere einen Verstoß gegen das Vollzugsverbot beinhalten. Die Fusionskontrollstatistik weist für das Jahr 2001 nur noch einen nachträglich kontrollpflichtigen vollzogenen Zusammenschluss nach altem Recht auf.

Die überwiegende Mehrzahl der Fälle – im Berichtszeitraum insgesamt 2 386 – betraf horizontale Zusammenschlüsse, bei denen das erworbene Unternehmen entweder auf den gleichen oder auf benachbarten Märkten tätig war wie der Erwerber. Vertikale Zusammenschlüsse lagen nur in 24 Fällen vor, in 157 Fällen fusionierten Unternehmen, die bisher auf voneinander unabhängigen Märkten tätig waren (konglomerate Zusammenschlüsse). In drei Fällen fehlen die Angaben.

416. Mit dem In-Kraft-Treten der Sechsten GWB-Novelle am 1. Januar 1999 ist das Fusionskontrollverfahren in allen Fällen, in denen ein Hauptprüfverfahren eingeleitet wird, durch eine förmliche Verfügung abzuschließen. Die Freigabe eines Zusammenschlusses kann unter Auflagen und Bedingungen erfolgen. Im Berichtszeitraum der Monopolkommission wurde in insgesamt 133 Fällen, davon 54 im Jahr 2000 und 79 im Jahr 2001, das Hauptprüfverfahren eingeleitet. Das Bundeskartellamt hat 100 Verfahren mit einer förmlichen Verfügung abgeschlossen, in 33 Verfahren steht die Entscheidung noch aus. In 18 Fällen erfolgte die Freigabe unter Auflagen, vier Zusammenschlussvorhaben wurden untersagt.

417. In 41 Fällen modifizierten die Unternehmen ihr Zusammenschlussvorhaben nach Vorgesprächen mit dem Bundeskartellamt oder gaben es vor Erlass einer förmli-

chen Untersagungsverfügung auf. Das Bundeskartellamt wertet diese sog. Vorfeldfälle als Zeichen der Wirksamkeit der Fusionskontrolle, da alle diese Fälle erhebliche wettbewerbliche Bedenken aufgeworfen haben. Die Gesamtzahl der Vorfeldfälle seit Einführung der Fusionskontrolle hat sich damit auf 360 erhöht.

418. In den Jahren 2000 und 2001 wurden die folgenden Zusammenschlüsse untersagt:

- (1) Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften und Beteiligungs KG/OTZ Ostthüringer Zeitung Verlag GmbH & Co. KG und OTZ Ostthüringer Zeitung Verlag Verwaltungs GmbH
(Untersagung vom OLG Düsseldorf bestätigt, Nichtzulassungsbeschwerde vom BGH zurückgewiesen)
Beschluss vom 12. Januar 2000, B6 – 118/98, WuW/E DE-V 40, Beschluss OLG vom 31. Januar 2001, Kart 5/00, WuW/E DE-R 647
- (2) Melitta Benz KG/Benz Beteiligungs KG/Airflo Europe N.V./Airflo Finance B.V./Airflo Holding B.V./Jan Schultink/Frits Schultink
(nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)
Beschluss vom 21. Juni 2000, B10 – 25/00, WuW/E DE-V 275

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
2000/2001	2 570	4
davon: 2000	1 429	2
2001	1 141	2
Insgesamt	29 579	133

Quelle: Bundeskartellamt

(3) Sanacorp e.G. Pharmazeutische Großhandlung/Andrea-Noris Zahn AG

(nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)

Beschluss vom 18. September 2001, B3 – 59/01

(4) Deutsche Post AG/trans-o-flex Schnell-Lieferdienst GmbH

(nicht rechtskräftig, Beschwerde eingelegt)

Beschluss vom 20. November 2001, B9 – 99/99, B9 – 100/01, WuW/E DE-V 501

419. Damit ergibt sich für die insgesamt 133 Untersagungen seit Beginn der Fusionkontrolle zum 31. Dezember 2001 der folgende Verfahrensstand:¹¹

- 81 Untersagungen sind rechtskräftig geworden oder nach Einleitung eines Gerichtsverfahrens übereinstimmend für erledigt erklärt worden,¹² sieben davon im Berichtszeitraum der Monopolkommission.
- 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

– Gegen sechs Untersagungen läuft das Beschwerdeverfahren vor dem Kammergericht bzw. vor dem Oberlandesgericht. In zwei dieser Fälle ruht das Verfahren.

– In einem weiteren Fall ist die Rechtsbeschwerde vor dem Bundesgerichtshof anhängig.

420. Die Auswertung der beim Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüsse nach Art des Zusammenschlusstatbestandes zeigt, dass, wie schon in früheren Berichtsperioden, die Tatbestände Vermögenserwerb, Anteilserwerb und Gründung von Gemeinschaftsunternehmen dominieren (vgl. Tabelle IV.2). Der mit der Sechsten GWB-Novelle neu eingeführte Zusammenschlusstatbestand des Kontrollerwerbs (§ 37 Abs. 1 Nr. 2 GWB) hat in der Praxis des Bundeskartellamtes bisher nur eine geringe eigenständige Bedeutung erlangt.

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.	2000	2001
– Vermögenserwerb	311	229
– Anteilserwerb	691	505
darunter: Minderheitsbeteiligungen	50	50
Mehrheitsbeteiligungen	641	455
– Gemeinschaftsunternehmen	270	238
– Gemeinschaftsunternehmen mit gemeinsamer Kontrolle	92	98
– Vertragliche Bindung	–	–
– Personengleichheit	–	–
– Kontrollerwerb durch Vertrag	32	37
– Gemeinsame Kontrolle ohne Gemeinschaftsunternehmen	4	15
– Sonstige Verbindung	11	6
– Wettbewerblich erheblicher Einfluss	18	13
Insgesamt	1 429	1 141

Quelle: Bundeskartellamt

¹¹ Vergleiche die ausführliche Übersicht in Anhang B.

¹² Die Kategorie der übereinstimmend für erledigt erklärten Untersagungen umfasst Fälle, in denen das Vorhaben aufgegeben und somit in der Hauptsache für erledigt erklärt wurde, sowie Fälle, die durch Erledigungserklärung im Rechtsbeschwerdeverfahren beendet wurden.

¹³ Die Gesamtzahl der Ministererlaubnisfälle beträgt bis heute 16. Der anhängige Fall E.ON/Ruhrgas ist in dieser Zahl noch nicht berücksichtigt. 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“.

2.2 Marktabgrenzung

2.2.1 Räumliche Marktabgrenzung in der Stromwirtschaft

421. Mit erheblichen fusionskontrollrechtlichen Konsequenzen ist die (Neu-)Abgrenzung der sachlich und räumlich relevanten Märkte in der Energiewirtschaft verbunden. In Abkehr von der bis dahin üblichen Praxis und in Übereinstimmung mit der Europäischen Kommission im Fusionskontrollverfahren VEBA/VIAG¹⁴ grenzt das Bundeskartellamt seit dem Zusammenschlussverfahren RWE/VEW die räumlich relevanten Märkte im Strombereich nicht länger regional, nach der Reichweite der jeweiligen Leitungsnetze, sondern national ab. Dies hat zur Folge, dass praktisch alle Energieversorgungsunternehmen auf der regionalen und lokalen Weiterverteilungsebene, die bisher stets marktbeherrschende Stellungen in ihren jeweiligen Versorgungsgebieten innehatten, auf den national abgegrenzten Stromhandels- und Endkundenmärkten nur noch über geringe Marktanteile verfügen, die in der Regel eine marktbeherrschende Stellung ausschließen. Zusammenschlüsse in der Stromwirtschaft wurden damit erheblich erleichtert.

422. Ausgangspunkt der Marktabgrenzung in der Energiewirtschaft ist die vertikale Gliederung der deutschen Stromwirtschaft in überregionale Verbundunternehmen, regionale Stromversorgungsunternehmen und lokale Verteilerunternehmen, insbesondere Stadtwerke. Vor diesem Hintergrund grenzt das Bundeskartellamt die sachlich relevanten Märkte ab. Auf dem Markt für überregionale Stromverteilung stehen inländische Stromerzeuger und Stromimporteure als Anbieter im Wesentlichen weiterverteilenden Regionalversorgern und anderen Stromhändlern als Nachfrager gegenüber. Die Belieferung erfolgt in der Regel über Höchst- und Hochspannungsnetze. Auf der darunter liegenden Marktstufe für die regionale Stromverteilung treffen regionale Stromweiterverteiler und lokale Versorgungsunternehmen aufeinander. Beide Marktstufen verschmelzen nach Auffassung des Bundeskartellamtes bei funktionsfähigem Durchleitungswettbewerb zu einem einheitlichen Stromhandelsmarkt. Auf diesem Markt stehen inländische Stromerzeuger und Stromimporteure als Anbieter Regionalversorgern, Stadtwerken und anderen Stromhändlern als Nachfrager gegenüber. Auf der untersten Stufe, dem Markt für die Belieferung von Endkunden, ist außerdem aufgrund ihres unterschiedlichen Nachfrageverhaltens zwischen industriellen Sondervertragskunden und Kleinkunden zu unterscheiden.

423. Bis zur Entscheidung im Fall RWE/VEW war es die ständige Praxis des Bundeskartellamtes, die Strommärkte regional nach der Reichweite des jeweiligen Leitungsnetzes und des damit verbundenen Versorgungsgebietes abzugrenzen. Diese Marktabgrenzung beruhte auf dem Eigentum an den Leitungsnetzen und bis zum In-Kraft-Treten des Energiewirtschaftsgesetzes am 29. April 1998 auf

den vom Kartellverbot ausgenommenen Demarkations- und ausschließlichen Konzessionsverträgen. Auch nach dem Wegfall der rechtlichen Schranken für die Stromdurchleitung durch die Neuregelung des Energiewirtschaftsrechts hat das Bundeskartellamt diese Praxis beibehalten, da der Durchleitungswettbewerb nur zögerlich einsetzte.¹⁵

Der Übergang zu einer bundesweiten Marktabgrenzung stellt daher eine grundsätzliche Neubewertung der Wettbewerbsverhältnisse auf den Strommärkten durch das Bundeskartellamt dar. Das Amt begründet seine Entscheidung mit der grundlegenden Verbesserung der Durchleitungsbedingungen, die innerhalb des Prognosezeitraums von zwei bis drei Jahren die vollständige Integration der regionalen Strommärkte zu einem nationalen Markt erwarten lasse. Gestützt wird diese Erwartung zum einen auf die Verbändevereinbarung II, die einen weitgehend transaktionsungebundenen Durchleitungsmechanismus und erhebliche Verbesserungen beim Netzzugang vorsieht, und zum anderen auf die Zusagen von RWE/VEW, weitere potentielle Wettbewerber behindernde Regelungen der Verbändevereinbarung II zu modifizieren.¹⁶

424. Nicht gefolgt sind das Bundeskartellamt und die EU-Kommission der Auffassung von RWE/VEW bzw. VEBA/VIAG, die Strommärkte europaweit abzugrenzen. Hierfür lägen aufgrund einer geringen Importquote, beschränkter Kapazitäten bei den Interconnectoren, d. h. den Kuppelstellen ins Ausland, sowie zusätzlicher Kosten, die mit dem Import von Strom verbunden seien, die Voraussetzungen nicht vor.

Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes lag der Importanteil an der öffentlichen Stromversorgung 1999 unter 7 %. Von der Europäischen Kommission wurde für den Zeitraum Oktober 1998 bis September 1999 ein Importanteil von 6 % zugrunde gelegt. Die tatsächliche Importquote sei aber geringer, da ein Teil des importierten Stroms dem deutschen Markt nicht zur Verfügung stehe, sondern als Transitstrom Deutschland nur durchquere. Außerdem handele es sich bei diesen Importen um eine langfristig gesicherte Erzeugung, die deutsche Verbundunternehmen aus ausländischen Kraftwerken bezögen. Einer deutlichen Steigerung der Importquote seien aufgrund der begrenzten Übertragungskapazitäten bei den Inter-

¹⁴ Vergleiche Europäische Kommission, Entscheidung vom 13. Juni 2000 – COMP/M. 1673 „Veba/Viag“.

¹⁵ Zuletzt bestätigt wurde die regionale Abgrenzung der Strommärkte im Fusionsverfahren VEW/Westfälische Ferngas/Westfälische Gasversorgung. Vergleiche Bundeskartellamt, Beschluss vom 14. Oktober 1999. Obwohl von diesem Zusammenschluss in erster Linie die Gasmärkte betroffen waren, hatte das Bundeskartellamt auch zu prüfen, ob durch den Wegfall von Substitutionswettbewerb eine marktbeherrschende Stellung der VEW Energie AG verstärkt würde.

¹⁶ Diese betrafen die T-Komponente, nach der für Stromtransporte zwischen zwei in der Verbändevereinbarung II festgelegten Tarifzonen innerhalb Deutschlands und für Stromimporte ein zusätzliches Durchleitungsentgelt erhoben wird, sowie die Abrechnungsmodalitäten für Regelernergie, die Neueinsteiger mit geringen Stromabsatzmengen verhältnismäßig stark belasten. Ähnliche Zusagen wurden von VEBA/VIAG in dem parallel verlaufenden Verfahren vor der Europäischen Kommission gemacht. Vergleiche Europäische Kommission, Entscheidung vom 13. Juni 2000 – COMP/M. 1673 „Veba/Viag“, Tz. 221, 223.

connectoren Grenzen gesetzt. Die ohnehin geringe effektive technische Übertragungskapazität wird aufgrund langfristiger Belegungsrechte der Eigentümer – dies sind die großen Verbundunternehmen – weiter reduziert. Eine Erhöhung dieser Kapazitäten durch Ausbau der Kuppelstellen sei kurzfristig nicht zu erwarten, da ein Ausbau langjährige Abstimmungsprozesse mit ausländischen Betreiberpartnern und Genehmigungsbehörden voraussetze. Schließlich stehe einer Steigerung des Importwettbewerbs auch die in der Verbändevereinbarung II vorgesehene T-Komponente, die für grenzüberschreitende Stromlieferungen nach Deutschland ein Entgelt in Höhe von 0,125 Pf/kWh vorsieht, entgegen.

425. Die vom Bundeskartellamt vorgenommene räumliche Marktabgrenzung ist nach Ansicht der Monopolkommission mit Skepsis zu betrachten. Sie beruhte zum Zeitpunkt der Entscheidung weitgehend auf prognostiziertem, bestenfalls potentielltem Wettbewerb und einer noch nicht in die Praxis umgesetzten Verbändevereinbarung II. Wie die mittlerweile vom Bundeskartellamt angestregten Missbrauchsverfahren wegen überhöhter Netznutzungsentgelte zeigen, ist insbesondere auf der Ebene der lokalen Verteilerunternehmen mit Durchleitungsbehinderungen zu rechnen. Die Monopolkommission befürwortet daher zumindest im Kleinkundenbereich weiterhin eine regionale Marktabgrenzung auf der Grundlage der durch das Eigentum an den Leitungsnetzen abgegrenzten Versorgungsgebiete.

426. Das Bundeskartellamt hat inzwischen seine Prognose zumindest für den Markt der Belieferung von Kleinkunden revidiert. Im Fall der geplanten Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen der GEW Köln AG und verschiedenen Töchtern des RWE-Konzerns¹⁷ kommt das Amt zu dem Schluss, dass von einem Durchleitungsautomatismus auf dem Markt für die Belieferung von Kleinkunden keine Rede sein könne. Der Anteil der nicht von ihrem bisherigen Gebietsversorger belieferten Kleinkunden liege nach wie vor nur im Bereich einiger weniger Prozentpunkte. Hauptursache für diese geringe Wechselquote seien die im Niederspannungsnetz besonders hohen Netznutzungsentgelte, die neuen Anbietern kaum Gewinne ermöglichen. Entgegen früherer Prognosen habe das Amt auch die geringe Wechselbereitschaft der Stromkleinkunden unterschätzt. Angesichts der im Budget eines Haushalts nicht besonders ins Gewicht fallenden Einsparmöglichkeiten halte der Kleinkunde an seinem bisherigen örtlichen Versorger fest.

Weiterhin positiv bewertet das Amt die Entwicklung im Bereich der Belieferung von Stromwiederverkäufern und industriellen Sondervertragskunden. Hier sieht das Amt seine Prognose trotz nach wie vor hoher Anteile der Netzbetreiber in ihren bisherigen Versorgungsgebieten bestätigt. Durchleitungsverweigerungen aus netztechnischen Gründen werden nicht mehr geltend gemacht und die zu zahlenden Durchleitungsentgelte spielten keine prohibitive Rolle mehr.

Diese Einschätzung scheint vertretbar. Zumindest weisen die im Vergleich zum Kleinkundenmarkt seit Beginn der Liberalisierung deutlich höher ausgefallenen Preissenkungen auf einen intensiveren Wettbewerb im Bereich der Sondervertragskunden hin.¹⁸ Auch ist bei den Sondervertragskunden im Gegensatz zum Kleinkundenbereich von einer höheren Wechselbereitschaft auszugehen, da Großabnehmer durch niedrigere Strompreise unter Umständen große Einsparpotentiale realisieren können und dementsprechend größere Anreize haben, auf einen preisgünstigeren Versorger auszuweichen. Der von Großabnehmern ausgehende Wettbewerbsdruck dürfte daher größer sein als bei den Tarifabnehmern, zumal industrielle Stromgroßkunden über professionelle Verhandlungsführer im Energieeinkauf verfügen und außerdem aufgrund ihrer größeren Abnahmemengen eine bessere Verhandlungsposition gegenüber den Stromlieferanten haben.

427. Die Rückkehr zur regionalen Marktabgrenzung bei der Belieferung von Kleinkunden dürfte Zusammenschlüsse im Energiebereich in Zukunft erschweren. Betroffen hiervon werden alle Fusionsvorhaben sein, an denen lokale Verteilerunternehmen beteiligt sind. Diese nehmen auf dem anhand ihrer Leitungsnetze abgegrenzten Markt für die Belieferung von Kleinkunden regelmäßig eine marktbeherrschende Stellung ein, die durch Zusammenschlüsse mit anderen Stromversorgern, sei es auf einer vorgelagerten oder einer parallel gelagerten Produktionsstufe, dadurch verstärkt wird, dass potentieller Durchleitungswettbewerb entfällt. Auf den Märkten für die Belieferung von Stromgroßkunden können bei Beibehaltung der bundesweiten Marktabgrenzung marktbeherrschende Stellungen in der Regel nicht nachgewiesen werden. Im Hinblick auf die Beurteilung von Zusammenschlüssen im Energiebereich hat dies jedoch insofern nur geringe Konsequenzen, als lokale Stromverteilerunternehmen aus ihren Netzen sowohl Tarifabnehmer als auch Großkunden beliefern und somit zumindest auf einem Markt die Voraussetzungen für die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung vorliegen dürften.

In den Ausführungen des Bundeskartellamtes im Zusammenschlussfall RWE/Stadtwerke Düren¹⁹ deuten sich die fusionskontrollrechtlichen Konsequenzen der Neuabgrenzung der Strommärkte bereits an. Der Zusammenschluss wurde freigegeben, weil die zuständige Beschlussabteilung sich nach den Grundsätzen des Vertrauensschutzes daran gehindert sah, die erst im Verfahren GEW/RWE gewonnenen Erkenntnisse bezüglich der Wettbewerbsverhältnisse im Strombereich auf diesen Zusammenschluss anzuwenden, nachdem sie den Beteiligten bereits mitgeteilt hatte, dass der Zusammenschluss unter verschiedenen Öffnungszusagen im Gasbereich freigabefähig sei.

¹⁷ Vergleiche Bundeskartellamt, B8-101/01.

¹⁸ Nach dem Strompreisindex des Bundesverbandes der Energieabnehmer (VEA) sind die Strompreise für Sonderabnehmer seit Januar 1998 bis April 2002 um mehr als 30 % gefallen. Vergleiche <http://www.vea.de/spindex.html>. Demgegenüber sind nach Angaben des Bundeskartellamtes die Strompreise im Kleinkundenbereich nur um bis zu 15 % gesunken.

¹⁹ Vergleiche Bundeskartellamt, Beschluss vom 22. Januar 2002, B8-111/01.

2.2.2 Marktabgrenzung im Arzneimittelgroßhandel

428. Umstritten war die räumliche Marktabgrenzung im Fall Sanacorp/Anzag. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluss wegen des Entstehens einer überragenden Marktstellung auf den Regionalmärkten um die Sanacorp Niederlassungen Tuttlingen, Ulm und Stralsund untersagt. Der geplante Zusammenschluss sah vor, dass die Sanacorp Pharmahandel AG einen Mehrheitsanteil an der Andreae-Noris Zahn AG (Anzag) erwirbt. Beide Unternehmen sind im Bereich des pharmazeutischen Großhandels tätig. Sanacorp beliefert Apotheken von 14 Niederlassungen aus und ist in allen Bundesländern mit Ausnahme von Nordrhein-Westfalen tätig. Anzag ist bundesweit mit 23 Niederlassungen im Bereich des pharmazeutischen Großhandels aktiv.

429. Der sachliche relevante Markt, für den die Zusammenschlusswirkungen zu prüfen waren, ist nach der Abgrenzung des Bundeskartellamtes der Markt für regelmäßig von Apotheken nachgefragte Produkte, auf dem sich Großhändler mit vollständigem Sortiment als Anbieter und Apotheken als Nachfrager gegenüberstehen. Nicht zum sachlich relevanten Markt zählt das Kartellamt den Direktvertrieb sowie den Versand- und Internethandel, da über diese Vertriebswege kein vollständiges Sortiment angeboten wird und der spezifische kurzfristige und mehrmals tägliche Lieferbedarf der Apotheken nicht gedeckt werden kann. Gegen diese Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes wurde von den Zusammenschlussbeteiligten kein Einwand erhoben. Anders verhält es sich jedoch im Fall der räumlichen Marktabgrenzung.

430. Bei der räumlichen Marktabgrenzung legt die zuständige Beschlussabteilung 14 regionale Märkte zugrunde, die durch die tatsächlichen Absatzgebiete der Sanacorp Niederlassungen begrenzt werden. Nach Auffassung des Amtes haben die pharmazeutischen Großhändler ihre Absatzgebiete nach logistischen Kriterien und nach Kostengesichtspunkten optimiert. Das Absatzgebiet eines Großhändlers stellt daher dasjenige Gebiet dar, in dem dieser die für die adäquate Versorgung der Apotheken charakteristischerweise notwendigen Liefervoraussetzungen regelmäßig und zuverlässig zu erfüllen in der Lage ist. Aus Sicht des Apothekers komme es in erster Linie auf die schnelle Bearbeitung seiner Bestellung und die mehrmals tägliche Belieferung an. Deswegen sei vor allem die Entfernung einer Apotheke von der Niederlassung eines Großhändlers, daneben aber auch die Verkehrsinfrastruktur sowie die Kundendichte eines Großhändlers in seinem Gebiet von entscheidender Bedeutung. Da die Großhändler ihre Absatzgebiete im Verhältnis ihrer eigenen Niederlassungen zueinander sowie zu den Absatzgebieten ihrer Wettbewerber unter diesen Gesichtspunkten optimiert hätten, ergeben sich die Auswahlalternativen eines Apothekers daraus, in welchen Absatzgebieten verschiedener Großhändler seine Apotheke gelegen ist. Allein diese kundenbezogene regionale Marktabgrenzung entspricht nach Auffassung des Bundeskartellamtes dem auch bei der räumlichen Marktabgrenzung zugrunde zu legenden Bedarfsmarktkonzept.

Dies wird jedoch von den Zusammenschlussbeteiligten bestritten, nach deren Auffassung eine Abgrenzung des

räumlich relevanten Marktes anhand der tatsächlichen Liefergebiete weder mit dem Bedarfsmarktkonzept vereinbar ist noch die tatsächlichen Wettbewerbsverhältnisse auf dem pharmazeutischen Großhandelsmarkt in zutreffender Weise erfasst. Aufgrund der Transportabhängigkeit des Pharma-Großhandels schlagen sie stattdessen vor, den räumlich relevanten Markt kreisförmig um jede Niederlassung abzugrenzen, wobei von einem Radius von 150 km auszugehen sei.

431. Auch die Monopolkommission betrachtet die vom Bundeskartellamt vorgenommene räumliche Marktabgrenzung mit Skepsis. Das Amt betont zwar zu Recht, dass sich in Fällen des Belieferungshandels das den Nachfragern zur Verfügung stehende Alternativangebot aus der Lieferfähigkeit der Großhändler ergibt und eine darauf beruhende Marktabgrenzung nicht im Widerspruch zum Bedarfsmarktkonzept steht, bestimmt aber die Lieferfähigkeit eines Großhändlers allzu vereinfacht, indem es ausschließlich auf die aktuellen Kundenbeziehungen eines Großhändlers abstellt. Da die tatsächlichen Lieferbeziehungen eines Großhändlers gerade das Ergebnis bestehenden Wettbewerbs sein können, sind sie als Kriterium für die Marktabgrenzung, die ja den Zweck verfolgt zu ermitteln, welche Wettbewerber in der Lage sind, Verhaltensspielräume des betrachteten Großhändlers zu begrenzen, nur bedingt geeignet. Eine Marktabgrenzung auf der Grundlage der bestehenden Lieferbeziehungen eines Anbieters läuft daher Gefahr, Wettbewerber, deren Liefergebiet sich mit dem des betrachteten Großhändlers nicht oder nur teilweise überschneidet, nicht in den relevanten Markt mit einzubeziehen und somit den Wettbewerbsdruck auf den betrachteten Anbieter zu unterschätzen. Da die Lieferfähigkeit eines Großhändlers im vorliegenden Fall in erster Linie von der räumlichen Entfernung zwischen seiner Niederlassung und der jeweiligen Apotheke abhängt, könnten nach Ansicht der Monopolkommission die tatsächlichen Wettbewerbsverhältnisse im Bereich des pharmazeutischen Großhandels am ehesten durch eine Marktabgrenzung auf der Basis einer Radiusbetrachtung wiedergegeben werden.

432. Die vom Bundeskartellamt vorgenommene Marktabgrenzung ist insofern nicht ohne Bedeutung für die Untersagung des Zusammenschlusses, als sich die Argumentation des Amtes im Hinblick auf die Entstehung einer überragenden Marktstellung vornehmlich auf Marktanteile und Marktanteilsabstände stützt, Größen, die in entscheidender Weise von der Ausdehnung des räumlich relevanten Marktes abhängen. Die Argumentation des Amtes ist darüber hinaus insoweit inkonsistent, als sie sich auf das Entstehen einer überregionalen Marktstellung auf den Regionalmärkten Stralsund, Ulm und Tuttlingen, in denen die Zusammenschlussbeteiligten gemeinsame Marktanteile von 55 %, 60 % und 75 % erreichen, beschränkt, obwohl auf weiteren sechs Regionalmärkten die Einzelmarktherrschaftsvermutung des § 19 Abs. 3 Satz 1 GWB zulasten der Zusammenschlussbeteiligten erfüllt ist. Diese Märkte werden ebenso wenig zur Begründung der Untersagungsverfügung herangezogen wie die von dem Zusammenschluss ebenfalls betroffenen 23 Regionalmärkte, die durch die Absatzgebiete der Anzag gebildet werden. Auf

diesen haben die Zusammenschlussbeteiligten in weiteren fünf Fällen einen gemeinsamen Marktanteil von über 50 %. Die Analyse der durch die Liefergebiete der Anzag abgegrenzten Regionalmärkte dient nur dazu, im Rahmen einer einzelmarktübergreifenden Betrachtung die starke Marktstellung der Beteiligten insbesondere im süddeutschen Raum, der die Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg umfasst, sowie in Mecklenburg-Vorpommern nachzuweisen. Die Argumentation hinsichtlich des Entstehens einer überragenden Marktstellung wird darüber hinaus durch eine Betrachtung der bundesweiten Marktstruktur ergänzt, die in Bezug auf die Marktanteile die Oligopolvermutung des § 19 Abs. 3 Satz 2 Nr. 1 erfüllt. Die Implikationen dieser überregionalen und bundesweiten Marktbetrachtung bleiben allerdings insofern unklar, als das Bundeskartellamt nicht deutlich macht, ob es von der Existenz eines marktbeherrschenden Oligopols ausgeht, und ein solches auch nicht begründet.

2.3 Marktbeherrschung

2.3.1 Zusammenschlüsse im Energiebereich

2.3.1.1 Freigabe der Fusionen RWE/VEW und VEBA/VIAG

433. Im Sommer 2000 wurden die Fusionen VEBA/VIAG von der Europäischen Kommission und RWE/VEW vom Bundeskartellamt unter Auflagen freigegeben. Die Entscheidung der Europäischen Kommission im Fall VEBA/VIAG wurde bereits im letzten Hauptgutachten der Monopolkommission behandelt.²⁰ Aufgrund des engen sachlichen Zusammenhangs der beiden Verfahren, die vergleichbare Wettbewerbsprobleme aufweisen und über die getroffenen Zusatzvereinbarungen miteinander verknüpft sind, bestand eine enge Zusammenarbeit zwischen der europäischen und der deutschen Wettbewerbsbehörde. Die Zusammenschlüsse zwischen VEBA und VIAG, dem zweit- und drittgrößten deutschen Stromverbundunternehmen sowie zwischen RWE und VEW, dem größten und fünftgrößten Verbundunternehmen, haben erhebliche Auswirkungen auf die deutsche Strom- und Gaswirtschaft. Von den ehemals fünf unabhängigen Stromverbundunternehmen – neben den Zusammenschlussbeteiligten ist EnBW das einzige Stromverbundunternehmen, an dem keines der an den Zusammenschlüssen beteiligten Unternehmen Anteile hält – verbleiben nach den Zusammenschlüssen nur noch drei. Dies bedeutet eine beträchtliche Zunahme der Unternehmenskonzentration in der Energiewirtschaft. Darüber hinaus stellt die im Fall RWE/VEW vom Bundeskartellamt entwickelte Argumentation die Grundlage für eine ganze Reihe weiterer Fusionsentscheidungen im Energiebereich dar.²¹

434. Die an den Zusammenschlüssen beteiligten Unternehmen sind vertikal integrierte Konzerne, die sowohl im Strom- als auch im Gasbereich auf allen Stufen der Ener-

giewirtschaft tätig sind. VEBA ist auf der Verbundebene über ihr Tochterunternehmen PreussenElektra in Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Hessen tätig, VIAG über die Bayernwerk AG vor allem in Bayern. Das Versorgungsgebiet der RWE Energie AG umfasst Teile von Nordrhein-Westfalen, Hessen und Rheinland-Pfalz sowie das südliche Brandenburg und Teile von Sachsen. Die VEW Energie AG betätigt sich im östlichen, an das Versorgungsgebiet von RWE angrenzenden Teil von Nordrhein-Westfalen. Auf der Verbundebene sind neben den Zusammenschlussbeteiligten noch vier weitere Unternehmen tätig: EnBW, HEW, BEWAG und VEAG. Das im Zuge der deutschen Wiedervereinigung übernommene ostdeutsche Verbundunternehmen VEAG wird gemeinsam von PreussenElektra, RWE und Bayernwerk beherrscht. Zusammen mit Southern Energy übt Bayernwerk auch die Kontrolle über die Berliner BEWAG aus. PreussenElektra ist außerdem direkt und indirekt mit der HEW verflochten. Die am Zusammenschluss beteiligten Energieunternehmen halten Mehrheitsbeteiligungen und einflussbegründende Minderheitsbeteiligungen an 41 der 54 Regionalversorgungsunternehmen in Deutschland und an mehr als 130 Stadtwerken.

Im Gasbereich ist VEBA über ihre Konzerntöchter Avacon und Schleswig vor allem in Niedersachsen und Schleswig-Holstein tätig. VIAG hält Beteiligungen an Gasverteilungsunternehmen in Bayern und ist über ihre Tochter Contigas in Süddeutschland aktiv. RWE ist im Gasbereich durch Thyssengas und Beteiligungen an regionalen Gasversorgern in den neuen Bundesländern vertreten. Außerdem hält RWE Anteile an zahlreichen gasversorgenden Stadtwerken in verschiedenen Bundesländern. VEW ist auf dem Gebiet der Gasversorgung im Wesentlichen über die Westfälische Ferngas (WFG) aktiv. Während sich die wettbewerblichen Bedenken der Behörden im Fall VEBA/VIAG auf die Strommärkte beschränken, ist der Zusammenschluss RWE/VEW mit Wettbewerbsproblemen sowohl im Strom- als auch im Gasbereich verbunden.²²

435. Im Strombereich kommen die Europäische Kommission und das Bundeskartellamt trotz teilweise unterschiedlicher Abgrenzung der sachlich relevanten Märkte zu einer identischen Einschätzung der wettbewerblichen Auswirkungen der geplanten Fusionen. Durch die Zusammenschlüsse entstehen auf dem von der Europäischen Kommission betrachteten Markt für die Stromabgabe von der Verbundebene zwei annähernd gleich große Unternehmen mit Marktanteilen von jeweils mehr als 30 %. Unter Einschluss der von den Zusammenschlussbeteiligten kontrollierten BEWAG und VEAG erreichen die beiden Unternehmensgruppen einen gemeinsamen Marktanteil von über 85 %. Zu einer ähnlichen Größenordnung im Hinblick auf die Marktanteile gelangt das Bundeskartellamt auf dem von ihm betrachteten Markt für den Stromhandel. Auf den Märkten für die Belieferung von Sondervertrags- und Kleinkunden erreichen VEBA/VIAG und

²⁰ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 113 ff.

²¹ Vergleiche Tz. 443 ff.

²² Im Fall VEBA/VIAG sind außerdem Märkte im Chemiebereich betroffen, bei RWE/VEW ergeben sich Wettbewerbsprobleme auch auf den Märkten im Entsorgungssektor.

RWE/VEW einen gemeinsamen Marktanteil von ca. 50 % bzw. ca. 40 %. Der tatsächlich beeinflusste Marktanteil auf diesen Märkten ist jedoch höher: Unter Berücksichtigung der Marktanteile ihrer Beteiligungsunternehmen erreichen RWE/VEW sowie VEBA/VIAG auf dem Markt für Sondervertragskunden einen Marktanteil von insgesamt mindestens 60 %, auf dem Markt für Kleinkunden von mindestens 55 %. Der Tatbestand des § 19 Abs. 3 Nr. 1 GWB, nach dem ein marktbeherrschendes Oligopol vermutet werden kann, wenn drei oder weniger Unternehmen einen gemeinsamen Marktanteil von mehr als 50 % erreichen, ist damit auf allen sachlich relevanten Märkten erfüllt.

Nach Auffassung von Bundeskartellamt und Europäischer Kommission bilden die beiden Unternehmensgruppen ein weitgehend symmetrisches marktbeherrschendes Dyopol, dessen wettbewerbliche Verhaltensspielräume weder im Innenverhältnis noch durch Dritte wirksam beschränkt werden.²³

436. Oligopolistisches Parallelverhalten wird – so übereinstimmend beide Kartellbehörden – durch eine Reihe unternehmensbezogener Strukturfaktoren begünstigt. Beide Unternehmen sind über alle Stufen der Elektrizitätswirtschaft vertikal integriert, weisen ähnliche Kostenstrukturen sowie eine vergleichbare Finanzkraft auf. Sie verfügen über annähernd gleich große Kapazitäten sowohl im Hinblick auf die Stromerzeugung als auch bei den Übertragungsnetzen. Die Wahrscheinlichkeit von Parallelverhalten werde außerdem durch zahlreiche gesellschaftsrechtliche Verflechtungen erhöht.²⁴ Preisvorstöße sind aufgrund der Produkthomogenität, der Transparenz von Erzeugungskosten und Endkundenpreisen, einer stagnierenden Gesamtnachfrage sowie einer geringen Preiselastizität der Nachfrage nicht zu erwarten.

437. Von einer wirksamen Begrenzung der Verhaltensspielräume des Dyopols durch Außenwettbewerb ist nach Auffassung beider Kartellbehörden ebenfalls nicht auszugehen. Der einzige verbleibende unabhängige Wettbewerber auf der Verbundebene, die EnBW, verfüge mit einem Marktanteil von unter 10 % nur über ein sehr begrenztes Wettbewerbspotential. Ein Markteintritt neuer Wettbewerber sei aufgrund hoher Marktzutrittsschranken wenig wahrscheinlich. Der Aufbau eigener Stromerzeugungskapazitäten wäre mit irreversiblen Investitionen in beträchtlichem Umfang verbunden, der Rückgriff auf Stromimporte ist aufgrund von Kapazitätsengpässen bei den Kuppelstellen ins Ausland nur sehr begrenzt möglich. Marktzutritts-

schranken für Neueinsteiger werden ferner durch verschiedene Regelungen der Verbändevereinbarung II errichtet. Dies gilt beispielsweise für die T-Komponente,²⁵ nach der auf Stromimporte generell ein Entgelt von 0,125 Pf/KWh zu entrichten ist, sowie für die Bestimmungen hinsichtlich der Abrechnungsmodalitäten für Regelleistung. Regelleistung wird von den Betreibern der Übertragungsnetze bereitgestellt, um kurzfristige Schwankungen der Stromabnahmemengen auszugleichen. Die Übertragungsnetzbetreiber sind in ihrer jeweiligen Regelzone alleiniger Nachfrager nach Regelleistung und, da sie Regelleistung bisher nur aus den eigenen Kraftwerken beziehen, auch alleiniger Anbieter von Regelleistung. Nach Einschätzung der Europäischen Kommission und des Bundeskartellamtes führen die Abrechnungsmodalitäten der Verbändevereinbarung II zu vergleichsweise hohen Entgelten für die Bereitstellung von Regelleistung. Hierdurch werden vor allem Neueinsteiger mit geringen Stromabsatzmengen und einer naturgemäß größeren Schwankungsbreite des Strombedarfs benachteiligt.

438. Trotz der dargestellten Überlegungen haben die Europäische Kommission und das Bundeskartellamt die beiden Zusammenschlüsse unter einer Reihe von Auflagen, die sowohl den Binnenwettbewerb zwischen VEBA/VIAG und RWE/VEW als auch den Außenwettbewerb durch Dritte beleben sollen, freigegeben. Im Hinblick auf die Herstellung von Binnenwettbewerb sehen die Auflagen die Auflösung aller wesentlichen gesellschaftsrechtlichen Verbindungen zwischen den Beteiligten vor. Davon betroffen sind neben der VEAG und ihrem Braunkohlevorlieferanten, der LAUBAG, das Regionalversorgungsunternehmen Rhenag sowie die Gelsenwasser AG.

Wesentliches Ziel der Auflagen im Rahmen der Stärkung des Außenwettbewerbs ist die Entwicklung der VEAG zu einer vierten Kraft in der deutschen Stromwirtschaft. Um dies zu gewährleisten, verpflichten sich VEBA/VIAG und RWE/VEW, ihre Anteile an der VEAG und der LAUBAG an ein- und dasselbe Unternehmen zu veräußern, welches in der Lage sein muss, die VEAG als eine aktiv im Wettbewerb stehende Kraft am Markt zu etablieren. Diesem Zweck dienen auch die für einen Übergangszeitraum von sieben Jahren von VEBA/VIAG und RWE/VEW übernommenen Absatzgarantien. Um der VEAG einen strukturell abgesicherten Zugang zu Stadtwerken und Endkunden zu verschaffen, verpflichtet sich RWE/VEW darüber hinaus auch, die envia, ein regionales Energieversorgungsunternehmen und Hauptabnehmer der VEAG, an den Erwerber von VEAG/LAUBAG zu veräußern, es sei denn, die Erwerber weisen anhand eines fundierten Konzeptes

²³ Die Entstehung eines marktbeherrschenden Dyopols hängt nach Auffassung der Kommission nicht davon ab, ob die Fusion RWE/VEW zustande kommt. RWE alleine hat bereits eine Marktstellung, die der von VEBA/VIAG vergleichbar ist. Auch bei einem Zusammenschluss mit VEW würden die Größenverhältnisse zwischen RWE/VEW und VEBA/VIAG nicht entscheidend verändert.

²⁴ VIAG hält eine direkte Beteiligung an VEW in Höhe von 11,3 % und ist außerdem indirekt über ihre Tochtergesellschaft Contigas an der VEW beteiligt. Darüber hinaus bestehen gemeinsame Beteiligungen von VEBA/VIAG und RWE/VEW an der VEAG, deren Vorlieferanten LAUBAG, dem Strom und Gasregionalunternehmen Rhenag sowie über die Konzerngesellschaften envia (RWE) und Thüga (VEBA) an mehreren Stadtwerken in Sachsen.

²⁵ Zentraler Bestandteil der Verbändevereinbarung II war der Übergang zu einem Punktmodell mit entfernungsunabhängigem Netzzugangs-entgelt. Die Entfernungsunabhängigkeit der Entgelte gilt aber nur, solange sich Einspeise- und Entnahmepunkt innerhalb einer sog. Tarifzone befinden. Die Verbändevereinbarung II sieht die Bildung zweier Tarifzonen, einer Nord- und einer Südzone, vor. Wird Strom von einer Tarifzone in die andere geleitet, fällt ein Transportentgelt in Höhe von 0,25 Pf/kWh an. Außerdem ist bei Überschreiten der deutschen Grenze ein Transportentgelt in Höhe von 0,125 Pf/kWh zu zahlen. Dies ist die „T-Komponente“.

nach, dass VEAG/LAUBAG auch ohne Erwerb der envia, allein auf der Basis von Absatzverträgen, als aktiver Wettbewerber bestehen kann. Zur Stärkung des Importwettbewerbs sagt VEBA zu, weitere Kapazitäten bei den Kuppelstellen an der deutsch-dänischen Grenze für Wettbewerber zur Verfügung zu stellen. Die Beteiligten haben ferner zugesichert, die Durchleitungsbedingungen in ihrer gegenwärtigen Ausgestaltung gemäß Verbändevereinbarung II zu verbessern, indem sie auf die Erhebung der T-Komponente verzichten und die Strompreise getrennt nach Netznutzungsentgelten, Energiepreis, Zählung/Ablesung u. a. ausweisen.

439. In der Gaswirtschaft werden ebenso wie in der Stromversorgung mehrere Marktstufen unterschieden: die Produktions- und Importstufe, die Ferngas-, Regional- und Ortsgasstufe. Im Fall VEBA/VIAG überschneiden sich die Tätigkeiten der beiden Konzerne im Gasbereich lediglich auf der Stufe der Endverbraucherversorgung. Als sachlich relevanter Markt wird von der Europäischen Kommission daher auch der Markt für die Versorgung von Endverbrauchern mit Gas zugrunde gelegt. Die vom Bundeskartellamt betrachteten sachlich relevanten Märkte im Gasbereich sind der Markt für die Belieferung von Gasweiterverteilern sowie die Märkte für die Belieferung von Klein- und Sondervertragskunden auf der Endverbraucherstufe.

Im Gegensatz zu den Strommärkten halten die beiden Wettbewerbsbehörden bei der räumlichen Marktabgrenzung im Gasbereich an der bisherigen Praxis fest, die Märkte entlang der ehemaligen Demarkationsgebiete, also gemäß der jeweiligen Leitungsnetze der Unternehmen abzugrenzen. Nach Auffassung von Kommission und Amt sind im Gasbereich die Voraussetzungen für einen funktionsfähigen Durchleitungswettbewerb noch nicht geschaffen. Hieran werde sich auch durch den bevorstehenden Abschluss der Verbändevereinbarung Gas in absehbarer Zeit nichts ändern.

440. Die räumliche Marktabgrenzung entlang der ehemaligen demarkierten Versorgungsgebiete führt aufgrund des geringen Durchleitungswettbewerbs in aller Regel dazu, dass die jeweiligen Gasversorgungsunternehmen über eine marktbeherrschende Stellung auf den jeweils relevanten Märkten verfügen. Im Fall VEBA/VIAG kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass mit dem Zusammenschluss keine Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Gasbereich zu erwarten ist, da die Versorgungsgebiete der VEBA-Unternehmen weit entfernt von den Versorgungsgebieten der VIAG liegen. Anders ist dies im Fall RWE/VEW. Hier hat der Zusammenschluss nach Auffassung des Bundeskartellamtes durch Wegfall potentiellen Wettbewerbs die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den Märkten für die Belieferung von Stadtwerken, Sondervertragskunden sowie Haushalts- und Kleinkunden zur Folge. Dies betreffe zum einen verschiedene Regionalmärkte in den neuen Bundesländern, auf denen RWE und VEW/WFG durch Beteiligungen an regionalen Gasweiterverteilern tätig sind, und zum anderen die Zusammenlegung der aneinander angrenzenden Versorgungsgebiete von Thyssengas und VEW/WFG, wodurch insbesondere eine Verminderung des Stichtleitungsbaus zu erwarten ist, dem aufgrund des bisher nicht hin-

reichend entwickelten Durchleitungsinstrumentariums in der Gaswirtschaft große Bedeutung zukomme.

441. Die vom Bundeskartellamt ausgesprochenen Auflagen im Bereich der Gaswirtschaft lassen sich in zwei Gruppen unterteilen. Die erste Gruppe soll durch den Verkauf der von der RWE und VEW/WFG gehaltenen Anteile an regionalen Versorgungsunternehmen in Brandenburg, Sachsen und Sachsen-Anhalt eine Beseitigung der fusionsrechtlichen Bedenken auf diesen regionalen Gasmärkten herbeiführen. Die zweite Gruppe von Auflagen soll eine Verbesserung der Voraussetzungen für Durchleitungen in den Netzgebieten von RWE und VEW/WFG, insbesondere in Nordrhein-Westfalen, bewirken. Konkret wird in den Auflagen bestimmt, dass Thyssengas das eigene Gasversorgungsnetz anderen Unternehmen diskriminierungsfrei zu öffentlich bekannt gegebenen Preisen und Bedingungen zur Verfügung stellt, es sei denn, Thyssengas weist dem entgegenstehende betriebsbedingte oder sonstige Gründe nach. Daneben verpflichten sich Thyssengas und VEW/WFG, jedem Dritten zu erlauben, an einer Stelle seiner Wahl auf dessen Kosten eine physische Verbindung zu ihren Leitungsnetzen herzustellen, sofern dem keine zwingenden betriebsbedingten Gründe entgegenstehen. Verbleibende Wettbewerbsverschlechterungen auf den Gasmärkten werden im Sinne der Abwägungsklausel des § 36 Abs. 1, 2. Halbsatz GWB durch Auflagen im Bereich der Regelernergie auf den Strommärkten abgewogen. Im Rahmen dieser Auflagen verpflichten sich RWE und VEW zur Zusammenlegung ihrer Regelzonen sowie zu einer Ausschreibung ihres Bedarfs an Regelernergie. Das Bundeskartellamt verspricht sich von diesen Auflagen eine Verringerung des Gesamtbedarfs an Regelernergie sowie die Einführung von Wettbewerb auf dem Markt für die Beschaffung von Regelernergie.

442. Die Monopolkommission hat schon im letzten Hauptgutachten die Auflösung der gegenseitigen Verbindungen zwischen den großen Verbundunternehmen in der Stromwirtschaft begrüßt. Sie ist aber dennoch der Auffassung, dass eine wesentliche Verhaltensänderung der Dyopolmitglieder durch die Entflechtung nicht zu erwarten ist. Zunächst entfällt durch die Entflechtung nur eines der Elemente, die kollusives Verhalten fördern. Angesichts der weitgehend übereinstimmenden sonstigen markt- und unternehmensbezogenen Strukturmerkmale ist parallelgerichtetes Marktverhalten für die Beteiligten vorteilhaft und weiterhin sehr wahrscheinlich. Beide Unternehmensgruppen stehen darüber hinaus in einer langjährigen Tradition kooperativer Zusammenarbeit in der ehemals demarkierten deutschen Stromwirtschaft, die ihnen die Abstimmung ihres Marktverhaltens auch ohne direkte Zusammenarbeit in den Aufsichts- und Geschäftsführungsgremien gemeinsam beherrschter Unternehmen erlaubt. Dies wird auch vom Bundeskartellamt nicht anders gesehen, weswegen letztlich der Existenz wirksamen Außenwettbewerbs eine entscheidende Bedeutung zukommt.²⁶

²⁶ Das Bundeskartellamt hat seine Prognose, ein marktbeherrschendes Dyopol zwischen RWE/VEW und VEBA/VIAG (= E.ON) könne durch die dargestellten Zusagen und Auflagen verhindert werden,

Ob es allerdings gelingt, die VEAG, die bisher nur als reines Produktionsunternehmen tätig ist und damit über keinen Zugang zu den Absatzmärkten verfügt, dauerhaft als Wettbewerber zu etablieren, bleibt abzuwarten. Die diesbezüglichen Hoffnungen der Wettbewerbsbehörden sind nach Meinung der Monopolkommission mit vielen Unsicherheiten bezüglich der zukünftigen Entwicklung des deutschen Energiesektors verbunden.

Insgesamt haben die Auflagen, mit denen das Ziel verfolgt wird, ein wettbewerbsstarkes viertes Verbundunternehmen in Deutschland zu etablieren, einen deutlich industriepolitischen Charakter. Es ist aber nicht Aufgabe des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen, Wettbewerb durch die Schaffung oder Begünstigung zusätzlicher Konkurrenten zu erzeugen oder zu verstärken; entsprechende Auflagen sind systematisch verfehlt und vom Auftrag der Kartellbehörden nicht gedeckt. Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen bringt vielmehr schon in seinem Namen zum Ausdruck, dass es sich gegen Verschlechterungen der Wettbewerbsbedingungen auf den Märkten richtet. Auflagen, deren Erfüllung noch nicht eo ipso zumindest für eine Erhaltung der bestehenden Wettbewerbsintensität sorgen, sondern die lediglich Erwartungen auf eine künftige Reintensivierung des Wettbewerbs eröffnen, stehen damit nicht in Einklang. Das Gesetz lässt es nicht zu, Auflagen lediglich als Teil eines industriepolitischen Konzepts zu formulieren, an dessen Ende die Schaffung einer „vierten Kraft“ auf den Energiemärkten steht, wenn dieses Ziel nicht allein durch die Erfüllung der Auflagen erreicht wird. Dies ist jedoch in den vorliegenden Fällen nicht verbürgt.

Auch bestehen von Seiten der Monopolkommission erhebliche Zweifel, ob nicht einige der Auflagen eine nach § 40 Abs. 3 Satz 2 GWB unzulässige laufende Verhaltenskontrolle nach sich ziehen. Dies gilt beispielsweise für die Abnahmegarantien, die VEBA/VIAG und RWE/VEW zugunsten der VEAG eingegangen sind. Diese erstrecken sich bis ins Jahr 2007. Bei einem derart langen Zeitraum sind regelmäßige Anpassungen der Abnahmepreise an veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen, wie beispielsweise das allgemeine Preisniveau oder die Kosten- und Erlössituation der beteiligten Unternehmen, unumgänglich. Die Einhaltung der Zusagen, ihre konkrete Ausfüllung und Anpassung erfordert mithin eine langjährige Kontrolle durch die Wettbewerbsbehörden. Noch deutlicher tritt dies bei den Auflagen und Zusagen, die auf die Verbesserung der Bedingungen für die Durchleitung von Strom und Gas gerichtet sind, zutage. Die vom Bundeskartellamt vorgegebenen Modalitäten hinsichtlich der Ausschreibung von Regelenergie bedürfen ebenso wie die Vorgaben für das Abrechnungssystem einer kontinuierlichen Kontrolle.

mittlerweile revidiert. Im Zusammenschlussfall E.ON/Gelsenberg geht das Amt vielmehr von der Existenz eines marktbeherrschenden Dyopols aus. Vergleiche Bundeskartellamt, Beschluss vom 17. Januar 2002, B8-109/01. Vergleiche auch Monopolkommission, Zusammenschlussvorhaben der E.ON AG mit der Gelsenberg AG und der E.ON AG mit der Bergemann GmbH, Sondergutachten 34, Baden-Baden 2002.

Darüber hinaus stellt sich die Frage, inwiefern die Auflagen zur Verbesserung der Durchleitung im Strom- und Gasbereich nicht ohnehin geltendem Recht entsprechen, so dass sie de facto eigentlich selbstverständlich sind und also kein besonderes Entgegenkommen der Gasversorgungsunternehmen darstellen. Der Anspruch auf eine diskriminierungsfreie Öffnung der Gasnetze und damit einhergehend eine transparente Gestaltung der Netznutzungsentgelte folgt nach Auffassung der Monopolkommission im Wesentlichen bereits aus dem mit der Sechsten GWB Novelle neu eingeführten Missbrauchstatbestand des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB. Die dahin gehenden Auflagen im Fall RWE/VEW sind damit irrelevant. Ähnliches gilt im Hinblick auf die zugesagten Verbesserungen der Durchleitungsbedingungen im Strombereich. Die Kartellbehörden sind rechtlich nicht an die Verbändevereinbarung II gebunden. Insofern als die T-Komponente oder die Abrechnungsmodalitäten für Regelenergie einen diskriminierungsfreien Zugang zu den Leitungsnetzen im Strombereich verhindern, stehen sie bereits im Widerspruch zu geltendem Wettbewerbs- und Energiewirtschaftsrecht. Die Beachtung des geltenden Rechts kann aber nicht zum Gegenstand einer Auflage gemacht werden; sie ist ohnehin geschuldet.

2.3.1.2 Vertikale Vorwärtsintegration im Energiesektor

443. Die vom Bundeskartellamt im Fall RWE/VEW entwickelte Argumentation wurde einschließlich der dort vorgenommenen Marktabgrenzung und Auflagenpraxis in einer Reihe weiterer Zusammenschlussverfahren im Energiebereich aufgegriffen. Die insgesamt acht weiteren Fälle, die das Bundeskartellamt im Berichtszeitraum der Monopolkommission unter Auflagen freigegeben hat, weisen daher eine Reihe von Gemeinsamkeiten sowohl untereinander als auch zum Fall RWE/VEW auf. Sie betreffen in der Regel Beteiligungen der großen Verbundunternehmen bzw. von Tochtergesellschaften der großen Verbundunternehmen an unabhängigen Regionalversorgern oder Stadtwerken. Im Einzelnen handelt es sich um

- den Erwerb eines Mehrheitsanteils an der Hei Gas Hamburger Gaswerke GmbH durch die E.ON Energie AG, einer 100 % Tochter der aus dem Zusammenschluss VEBA/VIAG hervorgegangenen E.ON AG,
- den Erwerb eines Anteils von 49 % am Grundkapital der Stadtwerke Heide GmbH durch die zum E.ON Konzern gehörende Contigas Deutsche Energie-Aktiengesellschaft,
- die Übernahme von 25,1 % der Anteile der Stadtwerke Schwäbisch Gmünd GmbH durch die EnBW Ostwürttemberg DonauRies AG, eine Tochtergesellschaft der EnBW AG,
- die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens unter dem Namen Stadtwerke Biberach GmbH & Co. KG, an dem die EnBW Regional AG, eine Tochter der EnBW AG, und die Stadt Biberach jeweils zu 50 % beteiligt sein sollen,
- die Aufstockung der Anteile der Neckarwerke Stuttgart AG, einer Tochtergesellschaft der EnBW, an der

Fair Energie GmbH, einer Ausgründung der Stadtwerke Reutlingen GmbH,

- den Erwerb von 20 % des Stammkapitals der Stadtwerke Nürtingen GmbH durch die von EnBW kontrollierte Neckarwerke Stuttgart AG,
- den Erwerb von 49 % der Anteile der Stadtwerke Viersen GmbH durch die Trienekens Niederrhein GmbH & Co. KG, die gemeinsam von Mitgliedern der Familie Trienekens und der RWE AG kontrolliert wird, sowie um
- die Bildung eines Gemeinschaftsunternehmens unter dem Namen Stadtwerke Schramberg GmbH & Co. KG, dessen Anteile paritätisch von der Stadt Schramberg und der EnBW Regional AG gehalten werden sollen.

444. Mit Ausnahme des Zusammenschlusses E.ON/Hein Gas sind von den aufgelisteten Fusionsfällen sowohl der Strom- als auch der Gassektor betroffen. Für beide Sektoren grenzt das Bundeskartellamt die sachlich und räumlich relevanten Märkte wie im Fall RWE/VEW ab. Insbesondere geht es wie dort von nationalen Märkten im Strombereich und von regionalen Märkten entlang der ehemaligen demarktierten Versorgungsgebiete im Gasbereich aus. Diese Marktabgrenzung hat zur Folge, dass die wettbewerblichen Auswirkungen der Zusammenschlüsse auf den Strommärkten gering sind. In keinem Fall kommt es zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den Märkten für die Belieferung von Weiterverteilern und Endkunden mit Strom. Negative Auswirkungen der Zusammenschlüsse auf die Wettbewerbsverhältnisse werden vom Bundeskartellamt nur für den Gasbereich festgestellt.

445. Als Folge der Marktabgrenzung im Gasbereich nehmen die beteiligten Gasversorgungsunternehmen in ihrem jeweiligen Netzgebiet sowohl auf dem Markt für die Belieferung von Gasweiterverteilern als auch auf den Märkten für die Belieferung von Endkunden eine marktbeherrschende Stellung ein.

Auf den Endkundenmärkten kommt es nur in zwei Fällen, dem Zusammenschluss E.ON/Hein Gas sowie dem Zusammenschluss Contigas/Stadtwerke Heide zur Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung. Im Fall E.ON/Hein Gas wird die marktbeherrschende Stellung der Hein Gas, die die Gasversorgung in Hamburg und im Hamburger Umland sowie in einer Anzahl von Gemeinden in Mecklenburg-Vorpommern betreibt, dadurch verstärkt, dass der potentielle Wettbewerb durch die Schleswig, einer Konzerngesellschaft der E.ON AG, deren Versorgungsgebiet an das der Hein Gas angrenzt, entfällt. Umgekehrt wird durch den Wegfall des potentiellen Konkurrenten Hein Gas auch die marktbeherrschende Stellung der Schleswig in ihrem Versorgungsgebiet verstärkt. Analog zur Argumentation im Fall RWE/VEW misst das Bundeskartellamt dem Wegfall potentiellen Wettbewerbs in Form des Stichtungsbaus eine erhebliche Bedeutung zu. Mit dem durch den Zusammenschluss entfallenden möglichen Wettbewerb mittels Stichtungsbaus durch die Schleswig, einer Schwestergesellschaft der Contigas, begründet das Bundeskartellamt auch im Fall Contigas/Stadtwerke

Heide die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Stadtwerke Heide bei der Belieferung von Sondervertragskunden. In allen übrigen Fällen finden die Vorschriften der Fusionskontrolle auf den Märkten für die Belieferung von Endkunden keine Anwendung, da diese Märkte unter die Umsatzschwelle der Bagatellmarktklausel des § 35 Abs. 2 Nr. 2 GWB fallen.

Der Zusammenschluss Contigas/Stadtwerke Heide hat nicht nur wettbewerbsschädliche Auswirkungen auf die Endkundenmärkte, sondern auch auf den Markt für die Belieferung von Gasweiterverteilern. Diese ergeben sich daraus, dass die Vorlieferantenstellung der Schleswig durch den Konzernverbund mit der Contigas, die durch die Beteiligung einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftspolitik der Stadtwerke Heide erhält, abgesichert und dadurch die marktbeherrschende Stellung der Schleswig auf dem Markt für Gasweiterverteilern verstärkt wird. Diese Absicherung der Vorlieferantenposition der Verbundunternehmen bzw. der mit ihnen verbundenen regionalen Gasweiterverteilern durch die direkte oder indirekte Beteiligung an einem endkundenbeliefernden Stadtwerk ist die Ursache der Wettbewerbsprobleme in allen übrigen aufgeführten Zusammenschlüssen. Das Amt geht davon aus, dass die Stadtwerke auf die Interessen ihrer Anteilseigner verstärkt Rücksicht nehmen werden und diese ihre Chancen, beim Neuabschluss von Gaslieferverträgen zum Zuge zu kommen, dadurch erhöhen. Hieraus resultiert eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Beteiligungsunternehmens auf dem Markt für die Belieferung von Gasweiterverteilern.

446. Das Bundeskartellamt hat alle aufgeführten Zusammenschlüsse trotz der Verstärkung marktbeherrschender Stellungen der jeweiligen regionalen Gasversorgungsunternehmen unter Auflagen freigegeben. Die Auflagen sind in allen Fällen nahezu identisch und entsprechen den Auflagen zur Verbesserung der Durchleitungsbedingungen für Gas im Fall RWE/VEW. Sie verpflichten die Unternehmen zur öffentlichen Bekanntmachung von Durchleitungsbedingungen, Durchleitungspreisen sowie den diesen Preisen zugrunde liegenden Kalkulationsmethoden. Darüber hinaus sagen die Unternehmen zu, durch eine öffentliche Erklärung bekannt zu geben, dass sie anderen Anbietern die Erlaubnis zur Herstellung einer physischen Verbindung zu ihrem Leitungsnetz geben, sofern keine zwingenden betriebsbedingten Gründe dem entgegenstehen. Schließlich haben die Unternehmen sich bereit erklärt, ihren Großkunden Sonderkündigungsrechte einzuräumen, und damit die Möglichkeit des Lieferantenwechsels vor Ablauf ihrer langfristigen Lieferverträge eröffnet.

447. Im Jahr 1997 bestätigte der BGH zwei Untersagungsverfügungen des Bundeskartellamtes, die Beteiligungen von Verbundunternehmen an lokalen Stromversorgungsunternehmen zum Inhalt hatten. Die Untersagungen wurden vom Bundeskartellamt mit der Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Vorlieferanten durch die langfristige Sicherung der Absatzmärkte auf dem vorgelagerten regionalen Stromverteilernmarkt begründet. Das Gericht folgte der Argumentation des Amtes. Zukünftige Strombezugsverträge würden mit deutlich erhöhter Wahrscheinlichkeit nur mit dem beteiligten Regionalversorger abgeschlossen.

Die Monopolkommission hat zu den beiden Untersagungsverfügungen in ihrem Elften Hauptgutachten Stellung genommen.²⁷ Nach ihrer Auffassung stellen gesellschaftsrechtliche Beteiligungen von Vorlieferanten an Abnehmern klassische Instrumente zur langfristigen Absatzsicherung dar. Neben der Abkopplung der Lieferbeziehung von der Laufzeit langfristiger Konzessions- und Abnahmeverträge und den mit der Präsenz im Aufsichtsrat verbundenen Informationsvorteilen geht von einer solchen Beteiligung eine entmutigende Signalwirkung auf potentielle Wettbewerber aus, die diese als Zeichen gleich gerichteter Interessen von Lieferant und Abnehmer interpretieren. Offensichtlich drohen die positiven Wirkungen der Energiemarktliberalisierung dadurch unterlaufen zu werden, dass die Unternehmen ihre Vorlieferantenposition auf dem Weg einer gesellschaftsrechtlichen Absicherung zementieren. Wie die oben aufgelisteten Zusammenschlussfälle belegen, deutet sich eine parallele Entwicklung vertikaler Vorwärtsintegration und damit die Verfestigung bestehender Marktstrukturen in einem sich gerade dem Wettbewerb öffnenden Sektor auch im Gasbereich an.

448. Die Monopolkommission ist der Auffassung, dass die zahlreichen Beteiligungen der Verbundunternehmen an regionalen und lokalen Strom- und Gasversorgern in ihrer Gesamtheit betrachtet werden müssen. Eine isolierte Betrachtung jedes einzelnen Falles ist nicht geeignet, die wettbewerbliche Gesamtwirkung der durch die Zusammenschlüsse bewirkten Strukturänderungen zu erfassen. Die Verbundunternehmen verfolgen mit der vertikalen Vorwärtsintegration die Strategie, ihren Strom- bzw. Gasabsatz über die lokalen und regionalen Verteilerunternehmen abzusichern. Durch den Beteiligungserwerb wird versucht, Stadtwerke und Regionalversorger an sich zu binden, bevor diesen mögliche Einsparpotentiale durch einen Wechsel der Lieferanten deutlich werden. Potentielle Wettbewerber, insbesondere aus dem Ausland, werden entmutigt, Angebote abzugeben, da sie davon ausgehen können, dass die Beteiligungsunternehmen von jedem ihrer Angebote Kenntnis erhalten werden und somit auch die Möglichkeit haben, dieses Angebot zu unterbieten. Es ist außerdem zu erwarten, dass die Verbundunternehmen die Zusammenarbeit von Stadtwerken im Bereich Energiebeschaffung behindern werden. Für einen funktionsfähigen Wettbewerb in der Strom- und Gaswirtschaft sind unabhängige lokale Versorgungsunternehmen und Stadtwerke als Nachfrager auf den vorgelagerten Märkten von entscheidender Bedeutung. Der von Endkunden, insbesondere den Tarifabnehmern, ausgehende Wettbewerbsdruck ist demgegenüber bisher als eher gering einzuschätzen; dies wird vermutlich auch so bleiben, weil die Nachfrage von Endkunden im privaten und kleingewerblichen Bereich auf Preisschwankungen nur in geringem Umfang reagiert. Anders verhält es sich dagegen in dieser Hinsicht mit der gleichsam gebündelten Nachfrage der Stadtwerke. Das Argument, Beteiligungen der Verbundunternehmen an Stadtwerken seien wettbewerblich irrelevant, weil sich jeder Endversorger selbst den für

ihn günstigsten Strom- oder Gasversorger suchen würde, ist daher nicht stichhaltig.

Nach Meinung der Monopolkommission ist die Praxis des Bundeskartellamtes, Zusammenschlüsse, die die Beteiligung eines vorgelagerten Strom- oder Gasversorgungsunternehmens an lokalen Weiterverteilern zum Gegenstand haben, unter Auflagen freizugeben, kritisch zu betrachten. Derartige Beteiligungen sollten in Zukunft sorgfältiger daraufhin geprüft werden, ob sie nicht Ausdruck einer langfristigen Gesamtstrategie der großen Verbundunternehmen sind, potentielle Wettbewerber vom Marktzutritt abzuschrecken. Hinterfragt werden sollte in diesem Zusammenhang auch die Praxis des Bundeskartellamtes, einen wettbewerblich erheblichen Einfluss gemäß § 37 Abs. 1 Nr. 4 GWB erst ab einer Beteiligungshöhe von 20 % anzunehmen, falls nicht Plusfaktoren wie beispielsweise personelle Verflechtungen, zusätzliche Stimmrechte o. ä. vorlägen. Nach Auffassung der Monopolkommission sind die wettbewerblichen Bedenken, die sich gegen die Beteiligung der Verbundunternehmen bzw. deren Tochtergesellschaften an Verteilerunternehmen der nachgelagerten Wirtschaftsstufe richten, auch bei Beteiligungen unterhalb von 20 % relevant. Der wettbewerblich erhebliche Einfluss ergäbe sich aus der Bündelwirkung einer Vielzahl gesellschaftsrechtlich verhältnismäßig kleiner Beteiligungen. Problematisch ist im Hinblick auf eine Gesamtstrategie auch die Bagatellschwelle des § 35 Abs. 2 Nr. 2 GWB; eine Gesetzesänderung sollte es dem Bundeskartellamt ermöglichen, diese Vorschrift außer Acht zu lassen, wenn Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der einzelne Beteiligungserwerb Teil einer umfassenden Strategie auf verschiedenen gleich gelagerten Märkten ist.

2.3.2 Anwendung der Abwägungsklausel bei Zusammenschlüssen im Bereich der Breitbandkabelnetze

449. Im Berichtszeitraum der Monopolkommission hatte das Bundeskartellamt in mehreren Fällen Zusammenschlüsse im Bereich der Breitbandkabelnetze zu prüfen.²⁸ Freigegeben hat das Amt die Übernahme der NetCologne Gesellschaft für Telekommunikation mbH durch die Callahan Nordrhein-Westfalen GmbH (CNRW), da es in Anwendung der Abwägungsklausel des § 36 Abs. 1, 2. Halbsatz GWB Wettbewerbsverschlechterungen auf den Märkten für Kabelfernsehen durch Wettbewerbsverbesserungen auf den Märkten für Festnetztelefonie und Internetzugang kompensiert sah. Untersagt wurde dagegen das Vorhaben der Liberty Media Corporation, 95 % der Anteile an der Holdinggesellschaft Viola Kabelgesellschaft GmbH, in der alle Aktivitäten der Deutschen Telekom AG (DTAG) im Bereich der Breitbandkabelnetze zusammengefasst worden waren, zu erwerben. Im Gegensatz zum

²⁷ Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Zeiten des Umbruchs, Hauptgutachten 1994/1995, Baden-Baden 1996, Tz. 607.

²⁸ Neben den beiden im Text beschriebenen Fällen hatte das Bundeskartellamt die geplante Anteilserhöhung der United Pan-Europe Communications N.V. an der Elektro- und Nachrichtentechnik GmbH (B7-90/01) sowie den Erwerb verschiedener Tochtergesellschaften der TeleColumbus GmbH durch die Liberty Media Corporation (B7-213/01) zu prüfen.

Fall Callahan/NetCologne waren die im Fall Liberty von den Beteiligten vorgebrachten Wettbewerbsverbesserungen aus Sicht des Bundeskartellamtes nicht ausreichend, um die Wettbewerbsverschlechterungen auf den verschiedenen Märkten für die Übertragung von Rundfunk- und Fernsehprogrammen zu überwiegen.

450. Die Abgrenzung der sachlich und räumlich relevanten Märkte ist in beiden Zusammenschlussfällen identisch. Sie wird im Bereich der Breitbandkabelnetze von den vier Netzebenen (NE), in die das Breitbandkabel unterteilt ist, bestimmt. Auf der NE 1 werden die Signale vom Inhalteproduzenten, beispielsweise einem Fernsehsender, zu den Schaltstellen der DTAG übertragen. Anschließend werden die Signale auf der NE 2 terrestrisch oder via Satellit bis zu den Breitbandkabel-Verstärkerstellen transportiert. NE 3 umfasst die Einspeisung in das Kabelnetz und den Transport bis zur Grundstücksgrenze, NE 4 den Transport von der Grundstücksgrenze bis zur Kabelanschlussbuchse in der Wohnung.

Eine historisch bedingte Besonderheit in Deutschland ist, dass sich die Kabelnetze der NE 3 und der NE 4 zum Teil in unterschiedlicher Eigentümerschaft befinden. Während sich die Breitbandkabelnetze auf NE 3 (ebenso wie auf NE 1 und NE 2) im Eigentum der DTAG bzw. anderer großer Kabelnetzgesellschaften²⁹ befinden, ist die Eigentümerstruktur auf NE 4 stark fragmentiert. Neben der DTAG als größtem Anbieter sind auf der NE 4 einige weitere große Anbieter wie z. B. die Bosch Telecom GmbH, die Telecolumbus GmbH, die Elektro- und Nachrichtentechnik GmbH (EWT) sowie die PrimaCom AG tätig. Des Weiteren sind auf der NE 4 eine Vielzahl kleiner und kleinster Anbieter mit zum Teil nur einigen wenigen angeschlossenen Wohneinheiten tätig.

Das Bundeskartellamt grenzt im Bereich Breitbandkabel die folgenden sachlich relevanten Märkte ab:

- den Markt für die Belieferung von Endkunden mit Rundfunksignalen (Endkundenmarkt),
- den Markt für die Einspeisung von Signalen in Breitbandkabelnetze (Einspeisemarkt) sowie
- den Markt für die Belieferung von Netzbetreibern der NE 4 mit Signalen (Signallieferungsmarkt).

Auf dem Endkundenmarkt stehen sich Kabelnetzbetreiber als Anbieter von Fernseh- und Hörfunksignalen und Haushalte als Nachfrager gegenüber. Als Anbieter kommen entweder Netzbetreiber der NE 4 oder Netzbetreiber der NE 3 in Betracht, wenn zwischen diesen und dem Endkunden kein NE 4-Betreiber zwischengeschaltet ist. Nicht zum relevanten Markt gehören Internet- und Telefonieangebote über das Breitbandkabel sowie die Programmübertragung über Satellit oder auf terrestrischem Wege. In Bezug auf die räumliche Abgrenzung der Endkundenmärkte geht das Bundeskartellamt davon aus, dass

jedes Netz einen eigenen räumlich relevanten Markt darstellt.

Als Einspeisemarkt bezeichnet das Bundeskartellamt denjenigen Markt, auf dem die Anbieter von Rundfunk- und Fernsehprogrammen die Einspeisung ihrer Inhalte in die Kabelnetze nachfragen. Da es den Inhalteanbietern um eine möglichst große Reichweite für die Ausstrahlung ihrer Programme geht, sie also jeweils die Empfänger eines ganz bestimmten Kabelnetzes zu erreichen suchen, ist der jeweilige Markt räumlich durch das Netz der NE 3 begrenzt.

Schließlich stehen auf dem Signallieferungsmarkt Kabelnetzbetreiber der NE 3 als Anbieter den Netzbetreibern der NE 4 als Nachfrager gegenüber. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes sind die diesbezüglichen Märkte lokal abzugrenzen, wenn auch nicht ganz so eng wie beim Endkundenmarkt, da die Netzbetreiber der NE 4 in gewissem Umfang die Möglichkeit haben, zu einem anderen NE 3-Betreiber, der sich in räumlicher Nähe befindet, zu wechseln.

Callahan/NetCologne

451. Der Zusammenschluss von Callahan und NetCologne, die beide sowohl auf der NE 3 als auch auf der NE 4 tätig sind, führt zur Verstärkung marktbeherrschender Stellungen sowohl auf dem Einspeise- als auch auf dem Signallieferungsmarkt. Auf dem Einspeisemarkt wird die marktbeherrschende Stellung von CNRW durch die Integration der NE 3 in die NE 4 verstärkt, da Haushalte, die bislang von CNRW auf der NE 3 und von NetCologne auf der NE 4 beliefert wurden, nun durchgängig von CNRW beliefert werden. CNRW erhält dadurch direkte Endkundenbeziehungen und kann Programmveranstaltern eine größere Reichweite ohne zwischengeschaltete andere NE 4-Betreiber anbieten. Insgesamt sind davon 5 000 Haushalte betroffen. Auf dem Signallieferungsmarkt tritt insofern eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von CNRW ein, als die bisher von NetCologne belieferten NE 4-Betreiber keine Bezugsalternative mehr besitzen. Hiervon sind knapp 7 000 Wohneinheiten betroffen. Das Bundeskartellamt sieht diese Wettbewerbsnachteile des Zusammenschlusses in Anwendung der Abwägungsklausel des § 36 Abs. 1, 2. Halbsatz GWB durch Verbesserungen auf den Märkten für Internetzugang und Festnetztelefonie kompensiert: Zum einen seien die wettbewerbsschädlichen Auswirkungen vergleichsweise gering und zum anderen sei die von CNRW geplante Aufrüstung des Breitbandkabels geeignet, das Quasi-Monopol der DTAG bei den Teilnehmeranschlüssen und im Ortsnetz zu beseitigen. Erwartet werden außerdem Verbesserungen auf dem Markt für breitbandigen Internetzugang. Der Zusammenschluss würde nach Auffassung des Bundeskartellamtes zu einem schnelleren Marktzutritt von CNRW auf diesen Märkten führen, weil NetCologne als regionaler Anbieter von Telefon- und Internetdienstleistungen über eine Reihe wichtiger Managementressourcen und Erfahrungen auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt verfüge.

452. Entscheidend für die Gewichtung der wettbewerblichen Auswirkungen im Rahmen der Abwägungsklausel

²⁹ Die Kabelnetze der DTAG in Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen und Hessen wurden bereits an andere Kabelnetzbetreiber verkauft.

war die Frage, inwieweit CNRW angesichts der indirekt über die Kabel Deutschland GmbH (KDG) gehaltenen 45 %igen Beteiligung der DTAG an ihrem Stammkapital in der Lage ist, den Wettbewerb zur DTAG auf den Märkten für Festnetztelefonie ungehindert aufzunehmen. Das Bundeskartellamt geht davon aus, dass diese Beteiligung aufgrund der vertrags- und gesellschaftsrechtlichen Konstruktion unproblematisch sei. Im geschäftsführenden Beirat bestimmte die Callahan InvestCo Germany (CAI), die die restlichen 55 % der Anteile an CNRW hält, für einen Zeitraum von vier Jahren in jedem Fall die Mehrheit der Mitglieder, solange ihre Beteiligung an CNRW über 25 % liege. Mit einer Stimmbindungsvereinbarung verpflichtet sich KDG außerdem für vier Jahre bei allen Entscheidungen, für die das Gesetz eine qualifizierte Mehrheit vorsieht, nach dem Vorschlag der Mehrheitsgesellschafterin CAI zu stimmen. In der Gesellschafterversammlung und im geschäftsführenden Beirat ist die KDG vom Zugang zu wettbewerbsrelevanten Informationen ausgeschlossen. Gemäß § 51 a Abs. 2 GmbHG kann der Geschäftsführer einer GmbH nämlich die Auskunft verweigern, wenn die konkrete Gefahr besteht, dass die Informationen zu gesellschaftsfremden Zwecken verwendet werden. Als wettbewerbslich sensibel wurden Informationen zu Markt- und Wettbewerbsanalysen, zur Zusammenschaltung, zur Preis- und Markenpolitik, zur Unternehmens- und Marketingstrategie, zur Produktentwicklung und -positionierung, zur Marktdurchdringung und den Zielgebieten für die Markteinführung sowie zu den strategischen Beziehungen zu Lieferanten eingestuft.

453. Der Beschluss des Bundeskartellamtes, den Zusammenschluss nicht zu untersagen, stützt sich weitgehend auf die Annahme, dass CNRW Zusagen über sein künftiges Marktverhalten tatsächlich realisieren und Telefonie- sowie Internetdienste im Breitbandkabelnetz anbieten wird. Außerdem geht das Bundeskartellamt entgegen dem Vorbringen eines Wettbewerbers davon aus, dass ein Netzausbau auf der NE 3 durch NetCologne nicht geplant war und NetCologne somit kein potentieller Wettbewerber von CNRW war. Bezüglich dieser Feststellung vertraut das Amt vollständig den Angaben von NetCologne. Derartige Verhaltenserwartungen sind jedoch mit erheblichen Unsicherheiten verbunden und können Marktstrukturbedingungen nicht ersetzen. Wegen solcher Unsicherheiten hat der Gesetzgeber schon gegenüber förmlichen Verhaltensauflagen des Bundeskartellamtes so viele Vorbehalte, dass er sie nicht zum Einbezug in die Abwägungsklausel des § 36 GWB zulässt; gegenüber informellen Verhaltenszusagen der Parteien sind eher noch größere Vorbehalte angezeigt.

Nach Auffassung der Monopolkommission kann NetCologne auf der NE 3 durchaus als ernstzunehmender Wettbewerber von CNRW gelten, der zur Zeit intensiven Netzausbau betreibt. Das Bundeskartellamt war offensichtlich bereit, die aus dem Wegfall dieses potentiellen Wettbewerbers resultierenden Nachteile in Kauf zu nehmen, um der DTAG auf den Märkten für breitbandigen Internetzugang und Festnetztelefonie einen starken Konkurrenten entgegenzusetzen. Fraglich erscheint die Entscheidungsfindung des Bundeskartellamtes deswegen im Hinblick

auf die 45 %ige Beteiligung der KDG/DTAG an CNRW. Die Einsetzung eines geschäftsführenden Beirats, in dem CAI die Mehrheit der Mitglieder bestimmt, sowie die in den Verträgen vorgesehene Stimmbindungsvereinbarung bieten keine wirksame Gewähr gegen wettbewerbswidriges Verhalten. Beide Vereinbarungen sind außerdem auf vier Jahre befristet. Aber selbst für diesen Zeitraum bestehen Bedenken hinsichtlich des Zugangs der KDG/DTAG zu wettbewerbsrelevanten Informationen.

Darüber, dass die DTAG ein erhebliches Interesse an möglichst umfangreichen Informationen über die wirtschaftliche Situation und die Pläne eines potentiell wichtigen Konkurrenten hat, können keine ernstlichen Zweifel bestehen. Die Erwartung des Bundeskartellamtes, der Zugang der KDG/DTAG zu wettbewerbsrelevanten Informationen könne durch die gewählten vertraglichen Regelungen verhindert werden, wird von der Monopolkommission nicht geteilt. Abgesehen davon, dass sich der Begriff wettbewerbsrelevante Information einer präzisen Begriffsbestimmung entzieht und eine Abgrenzung wettbewerbsrelevanter Informationen von wettbewerbsirrelevanten Informationen in der Praxis schwierig sein dürfte, ist es, wie das OLG Düsseldorf feststellt, fraglich, ob ein derart weitgehender Ausschluss der Informationserteilung, wie er von den Beteiligten vorgesehen ist, mit § 51 a GmbHG vereinbart werden kann. Das OLG hat mit Beschluss vom 11. April 2001 der Beschwerde eines Wettbewerbers gegen die Entscheidung des Bundeskartellamtes aufschiebende Wirkung zuerkannt, da gemäß § 65 Abs. 3 Nr. 2 GWB ernsthafte Zweifel an der Rechtmäßigkeit der Freistellung bestehen. Das OLG Düsseldorf vertritt die Meinung, das Bundeskartellamt habe die Nachteile der Fusion als zu gering, ihre Vorteile dagegen überbewertet. Zweifel hat es insbesondere an der Feststellung des Bundeskartellamtes, die KDG/DTAG verfüge über keinerlei Mitwirkungs- und relevante Informationsrechte, die ihr einen wesentlichen wettbewerbslichen Einfluss auf die Geschäftspolitik der CNRW gestatteten. Für die Gefährdung des Wettbewerbs genüge es schon, „wenn nach Art der Vertragsgestaltung und der wirtschaftlichen Verhältnisse zu erwarten ist, dass der Mehrheitsgesellschafter auf die Vorstellungen des Minderheitsgesellschafters Rücksicht nimmt.“ Dem ist uneingeschränkt zuzustimmen. Es ist schwer vorstellbar, dass in der Tätigkeit von CNRW ein 45 %iger Anteil der KDG/DTAG keine Berücksichtigung findet. Es drängt sich außerdem die Frage auf, warum die KDG/DTAG eine derartig hohe Beteiligung hält, wenn nicht, um in irgendeiner Form Einfluss bzw. Kontrolle über das Marktverhalten von CNRW auszuüben.

Liberty/Kabel Deutschland

454. Mit dem Erwerb der Holdinggesellschaft Viola Kabelgesellschaft GmbH (HoldCo), in die alle Anteile der sechs Regionalgesellschaften der Kabel Deutschland GmbH (KDG) sowie alle Anteile an der DeTeKabel Service Deutsche Telekom Kabelservice GmbH (DeTeKS) eingebracht worden waren und die somit alle Aktivitäten der DTAG im Bereich Breitbandkabelnetze der NE 3 und der NE 4 umfasst, durch die Liberty Media Corporation waren nach Auffassung des Bundeskartellamtes Verstär-

kungen marktbeherrschender Stellungen auf allen drei sachlich relevanten Märkten im Bereich Kabelfernsehen verbunden. Da Liberty anders als die DTAG auch Inhaltenanbieter und durch ihre Beteiligung an den Netzbetreibern PrimaCom und EWT potentieller, im Raum Leipzig sogar konkreter Wettbewerber der KDG ist, gehe es bei der Übernahme der Breitbandkabelnetze der DTAG durch Liberty nicht nur um den Austausch eines Marktbeherrschers durch einen anderen.

Auf den Endkundenmärkten geht das Bundeskartellamt von einem besonders schützenswerten Restwettbewerb durch die periodische Neuausschreibung der Gestattungsverträge seitens der Wohnungsbaugesellschaften aus.³⁰ Da diese an der Steigerung der Attraktivität ihrer Wohnungen interessiert seien, würden die Wünsche der Mieter, d. h. der Kunden des Kabelnetzbetreibers, in den Entscheidungen der Wohnungsbaugesellschaften reflektiert. Hieraus ergäbe sich eine quasi-wettbewerbliche Kontrolle der NE 4-Betreiber jedenfalls dann, wenn der Gestattungsgeber glaubwürdig mit dem Wechsel zu einem anderen Kabelnetzbetreiber drohen kann. Besonders ausgeprägt sei dieser Wettbewerb, wenn er sich zwischen zwei NE 4-Betreibern abspielt, die ihre Signale von unterschiedlichen NE 3-Quellen beziehen, oder wenn integrierte NE 3/NE 4-Betreiber im Wettbewerb miteinander stehen. Im vorliegenden Fall besteht eine solche Situation im Einzugsbereich der Kabelkopfstation von PrimaCom im Raum Leipzig. Dieser Restwettbewerb bei der Neuausschreibung von Gestattungsverträgen entfielen durch den Zusammenschluss. Die marktbeherrschende Stellung der neuen Kabelgesellschaft auf den Endkundenmärkten würde außerdem durch einen besseren Zugang zu den Inhalten verstärkt, der sich zum einen aus der Beteiligung von Liberty an Programmveranstaltern ergibt und zum anderen aus der großen Einkaufsmacht, über die Liberty als größter Kabelnetzbetreiber Europas mit 40 Mio. Abonnenten verfügt. Das Bundeskartellamt geht davon aus, dass Liberty von dieser Einkaufsmacht insofern Gebrauch machen würde, als sie andere Netzbetreiber ausschließende Exklusivvereinbarungen mit Programmanbietern durchsetzt. Schließlich entstünde durch die von Liberty geplante Ausstattung der Haushalte mit Set-Top-Boxen ohne offene Schnittstelle eine Kundenbindung, die in Zukunft einen Wechsel des Kabelnetzbetreibers beim Auslaufen von Gestattungsverträgen unwahrscheinlich werden lassen.

Auf den Einspeisemärkten würde die marktbeherrschende Stellung der von Liberty übernommenen KDG-Gesellschaften durch die Kombination mit den Netzen von EWT und PrimaCom sowie durch die Kombination mit den Inhalteaktivitäten von Liberty verstärkt. Ersteres führt zu einer Erhöhung der Anzahl der direkt belieferten Endkunden und damit zu einer größeren Reichweite, letzteres verringert die Abhängigkeit der neuen Kabelgesellschaft von anderen Inhaltenanbietern. Die Tatsache, dass Liberty durch den Zusammenschluss rund 60 % aller Breitbandkabelkunden in Deutschland versorgen würde und das

Netz zum Vertrieb eigener Inhalte nutzen will, wertete das Bundeskartellamt als eine deutliche Verstärkung der schon bestehenden marktbeherrschenden Stellung.

Schließlich würde mit dem Zusammenschluss auch die marktbeherrschende Stellung der Zielgesellschaft auf dem Signallieferungsmarkt verstärkt. Durch die vertikale Integration der KDG-Regionalgesellschaften in die NE 4-Aktivitäten von EWT und PrimaCom würde zum einen sichergestellt, dass EWT und PrimaCom nicht zu einem anderen Netzbetreiber der NE 3 wechselten, zum anderen würde potentieller Wettbewerb durch PrimaCom als NE 3-Betreiber ausgeschlossen.

455. Im Gegensatz zum Fall Callahan/NetCologne ist das Bundeskartellamt im Fall Liberty/KDG nicht der Meinung, dass die aus dem Zusammenschluss resultierenden Wettbewerbsverschlechterungen auf den Fernsehmärkten durch Wettbewerbsverbesserungen auf anderen Märkten kompensiert werden. Wettbewerbsverbesserungen scheinen insbesondere auf den Märkten für breitbandigen Internetzugang und für festnetzgebundene Sprachtelefonie möglich. Nachgewiesen hat Liberty allerdings nach Auffassung des Bundeskartellamtes Wettbewerbsverbesserungen nur auf dem Markt für breitbandigen Internetzugang. Auf diesem Markt sei durch die Geschäftspläne von Liberty glaubhaft belegt, dass ein in preislicher und qualitativer Hinsicht mit dem T-DSL-Produkt der Deutschen Telekom konkurrierendes Angebot geplant ist und dieses Angebot einen wichtigen Bestandteil der Geschäftsstrategie von Liberty darstellt. Auf dem Markt für Sprachtelefonie sei dagegen nicht damit zu rechnen, dass Liberty innerhalb des Prognosezeitraumes Telefondienste in wettbewerblich erheblichem Umfang realisieren und damit zu einem Abbau marktbeherrschender Stellungen der DTAG beitragen werde. Das technische Ausbaukonzept von Liberty sieht nämlich vor, dass zunächst nur ein kostengünstiger Netzausbau von 450 MHz auf 510 MHz durchgeführt wird, der zwar Internetangebote, aber keine Telefonie ermöglicht, und erst in einem zweiten Schritt die Aufrüstung des Netzes auf 862 MHz. Das Angebot von Sprachtelefonie soll zunächst ausschließlich über das sog. Internetprotokoll (Voice over IP) erfolgen. Nach Auffassung des Kartellamtes ist dies aber problematisch, da Voice over IP technisch noch nicht ausgereift ist.

Die nachgewiesenen Verbesserungen auf dem Markt für breitbandigen Internetzugang überwiegen nach Ansicht des Bundeskartellamtes nicht die festgestellten Wettbewerbsverschlechterungen auf den Märkten für Kabelfernsehen. Für die Abwägung nach § 36 Abs. 1, 2. Halbsatz GWB ist auf die gesamtwirtschaftliche Bedeutung derjenigen Märkte abzustellen, auf denen Wettbewerbsverschlechterungen bzw. Wettbewerbsverbesserungen festgestellt wurden. Ausgangspunkt der Beurteilung ist dabei das Marktvolumen der betroffenen Märkte. Dieses beträgt nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes auf den von Wettbewerbsverschlechterungen betroffenen Märkten für Kabelfernsehen insgesamt ca. 1,1 Mrd. €. Auf den Internetmärkten liegt das Marktvolumen gegenwärtig bei 0,7 Mrd. €. Im Prognosezeitraum bis zum Jahr 2004 kann jedoch mit einem erheblichen Wachstum dieses Marktes gerechnet werden. Das Marktvolumen könnte sich um ein Vielfaches erhöhen.

³⁰ Im Fall Callahan/NetCologne hat der Schutz dieses Restwettbewerbs auf den Endkundenmärkten offensichtlich noch keine Rolle gespielt.

Dennoch ist das Bundeskartellamt nicht der Auffassung, dass die Verbesserung der Wettbewerbsverhältnisse auf den Internetmärkten die Wettbewerbsverschlechterungen überwiegt, da es Zweifel hat, ob der von Liberty geplante, nicht nur für Sprachtelefonie, sondern auch für ein umfangreiches Angebot im Bereich des Internetzugangs notwendige Netzausbau auf der zweiten Stufe auch tatsächlich durchgeführt wird. Investitionen in die Aufrüstung des Kabelnetzes auf 862 MHz sind im Unterschied zu den Investitionen auf der ersten Ausbaustufe, die auch dann notwendig sind, wenn lediglich digitales Fernsehen angeboten werden soll, spezifisch für das Angebot von Individualdiensten. Angesichts des Umstandes, dass sich Liberty in erster Linie als Medienunternehmen und nicht als Telekommunikationsunternehmen verstehe, sei es nicht ausgeschlossen, dass Liberty Investitionen in Inhalte oder in den Ausbau des TV-Geschäftes einer Ausweitung des Internetgeschäftes vorziehe.

456. Die Argumentation des Bundeskartellamtes im Fall Liberty/KDG beruht in großem Umfang auf der Verstärkung marktbeherrschender Stellungen durch horizontalen Zusammenschluss der NE 4-Aktivitäten von EWT/PrimaCom einerseits mit den NE 4-Aktivitäten der neuen Kabelgesellschaft KDG/DeTeKS andererseits. Sie beruht außerdem auf der Verstärkung marktbeherrschender Stellungen durch vertikale Integration der auf der NE 3 tätigen KDG-Regionalgesellschaften in die Aktivitäten von EWT und PrimaCom auf der NE 4. Wie die Monopolkommission in ihrem letzten Hauptgutachten ausgeführt hat, hält sie die historisch bedingte Trennung der NE 3 und der NE 4 für ein wesentliches Hindernis in Bezug auf den Ausbau der Breitbandkabelnetze und den dadurch ermöglichten Infrastrukturwettbewerb mit dem Telefonnetz der DTAG.³¹ Die Koordination der für den Ausbau notwendigen Investitionen ist ebenso wie die Vermarktung der Kabelkapazität leichter und effizienter durch einen integrierten Anbieter zu erbringen. Horizontale Konzentrationsprozesse auf der NE 4 sind ebenso wie vertikale Konzentrationsprozesse zwischen NE 3 und NE 4 angesichts der für die Digitalisierung und Aufrüstung notwendigen finanziellen und fachlichen Anforderungen aber nicht zu vermeiden und stoßen nicht auf wettbewerbspolitische Bedenken.

Die Vorgehensweise des Bundeskartellamtes im Hinblick auf die Feststellung zusammenschlussbedingter Verstärkungen marktbeherrschender Stellungen wird daher von der Monopolkommission kritisch beurteilt. Insbesondere finden die mit der Konsolidierung von NE 3 und NE 4 verbundenen Effizienzvorteile in der Argumentation des Bundeskartellamtes keine Berücksichtigung. Dagegen wird dem auf NE 4 stattfindenden Restwettbewerb bei der Neuausschreibung von Gestattungsverträgen ein vergleichsweise hohes Gewicht eingeräumt, obwohl das Amt selbst betont, dass eine ausgeprägte Wettbewerbssituation erst dann eintritt, wenn sich der Wettbewerb zwischen NE 4-Betreibern abspielt, die von unterschiedlichen NE 3-Quellen Signale beziehen. Nach Auffassung der Monopolkommission besteht die Gefahr, dass die auf der institutionellen

Trennung von NE 3 und NE 4 beruhende Marktabgrenzung letztlich dazu führt, dass bestehende Eigentumsverhältnisse zementiert werden. Dies wird vom Bundeskartellamt, nach dessen Einschätzung Fusionen, die zu einer vertikalen Integration von NE 3 und NE 4 führen, regelmäßig mit der Verstärkung marktbeherrschender Stellungen verbunden sein dürften und nur unter Anwendung der Abwägungsklausel freigegeben werden können, offenbar selbst so gesehen. Allgemein führt die Argumentation des Bundeskartellamtes in das Dilemma, dass das Eigentum an einem natürlichen Monopol nicht veräußert werden kann. Da der Erwerber grundsätzlich als potentieller Wettbewerber anzusehen wäre, bewirkt der Erwerb einen Fortfall potentiellen Wettbewerbs und damit eine Stärkung der marktbeherrschenden Stellung.

Im Hinblick auf die Anwendung der Abwägungsklausel gilt jedoch auch im Fall Liberty/KDG das oben unter Tz. 453 Gesagte. Das Bundeskartellamt bezieht in die Abwägung Wettbewerbsverbesserungen mit ein, die weitgehend auf prognostiziertem Marktverhalten des zukünftigen Kabelnetzbetreibers beruhen. Die dabei an den Nachweis von Wettbewerbsverbesserungen gestellten Anforderungen hinsichtlich des Netzausbaus, der dazu von Liberty zu erbringenden Investitionen oder hinsichtlich des Zeitpunktes der Markteinführung neuer Produkte liefern, würde man sie als Auflage formulieren, auf eine kontinuierliche Verhaltenskontrolle hinaus. Die Monopolkommission sieht demgegenüber die durch den Zusammenschluss unmittelbar eintretende strukturelle Verbesserung der Wettbewerbsverhältnisse als erheblich an. Durch das Aufheben der Eigentümerschaft der DTAG wird erstmals Wettbewerb auf den von der DTAG monopolistisch beherrschten Märkten für breitbandigen Internetzugang und Festnetztelefonie möglich. Der wettbewerbspolitisch erwünschte Infrastrukturwettbewerb zwischen den Telefon- und Breitbandkabelnetzen könnte dadurch in Gang gesetzt werden.

2.3.3 Gegengewichtige Marktmacht bei der Beschaffung von Rüstungsgütern

457. Die Monopolkommission hat sich in der Vergangenheit wiederholt mit dem Argument gegengewichtiger Marktmacht befasst und dabei auf die begrenzten Wirkungen von Nachfragemacht zur Kontrolle wettbewerblicher Verhaltensspielräume hingewiesen.³² In der Fusionskontrolle kann danach gegengewichtige Marktmacht lediglich in Ausnahmefällen als ergänzendes Bewertungskriterium herangezogen werden. Kritisch zu beurteilen ist die Argumentation mit gegengewichtiger Marktmacht insbesondere dann, wenn sie sich auf das Nachfrageverhalten der öffentlichen Hand stützt. Bei nicht strikt leistungsorientierter Vergabepraxis wirke eine Monopolstellung des Abnehmers marktschädlich und führe zu einer Erstarrung der Marktstruktur auf der Anbieterseite. Im Gegensatz dazu hat die Monopolkommission gegengewichtige Marktmacht in

³¹ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 633 ff.

³² Vergleiche Monopolkommission, Gesamtwirtschaftliche Chancen und Risiken wachsender Unternehmensgrößen, Hauptgutachten 1984/1985, Baden-Baden 1986, Tz. 489 ff.; dies., Wettbewerbspolitik vor neuen Herausforderungen, Hauptgutachten 1988/1989, Baden-Baden 1990, Tz. 529 ff.

Einzelfällen toleriert, wenn diese sich auf das Nachfrageverhalten privatwirtschaftlicher Unternehmen bezog.

Im Berichtszeitraum hat das Bundeskartellamt gegenwichtige Marktmacht als ergänzendes, aber nicht fallentscheidendes Kriterium in den beiden Zusammenschlüssen Dürr/ALSTOM und CarboTech/Willich Fosroc verwendet. In einem dritten Fall, dem Zusammenschluss Rheinmetall/KUKA, wurde das Vorhaben trotz weiterer Verengung oligopolistischer Marktstrukturen mit dem Hinweis auf die Nachfragemacht des Bundesamtes für Wehrtechnik und Beschaffung freigegeben.

458. Die Rheinmetall Detec AG, eine Tochter der Rheinmetall AG, und die KUKA Wehrtechnik GmbH haben im November 1999 das Vorhaben der Rheinmetall Detec AG angemeldet, sämtliche Geschäftsanteile an der KUKA Wehrtechnik GmbH zu erwerben. Die Geschäftstätigkeiten der beteiligten Unternehmen überschneiden sich auf den Märkten für Gesamtsysteme gepanzerter Militärfahrzeuge, für die Nutzungsunterstützung sowie für die Teilsysteme Fahrgestelle und Türme.

459. Aufträge auf dem Markt für Gesamtsysteme von gepanzerten Militärfahrzeugen beinhalten die Entwicklung, Produktion oder Aufrüstung sämtlicher Bestandteile des jeweiligen Fahrzeugs. Wesentliches Merkmal eines Systemanbieters ist die Übernahme der Verantwortung für das Gesamtsystem, unabhängig davon, ob einzelne Teilsysteme oder Komponenten des Systems von ihm selbst hergestellt werden oder nicht. Unter Teilsystemen versteht man Fahrgestelle, Türme, Waffenanlagen und Waffenelektronik. Im vorliegenden Fall sind von dem Zusammenschluss allerdings nur die Märkte für Fahrgestelle und Türme betroffen. Teilsysteme werden als eigenständige Aufträge oder als Bestandteil eines Auftrags für Gesamtsysteme vergeben. Die Nutzungsunterstützung schließlich umfasst die Reparatur, die Wartung und das routinemäßige Austauschen von Verschleißteilen. Nutzungsunterstützungen können ebenfalls Teil eines Auftrags für ein Gesamtsystem sein.

460. Der Markt für Gesamtsysteme gepanzerter Militärfahrzeuge ist nach Ansicht des Bundeskartellamtes räumlich mit dem Bundesgebiet identisch, da das Bundesamt für Wehrtechnik und Beschaffung (BWB) Aufträge regelmäßig nur an deutsche Anbieter erteilt, um die Erhaltung von Kernkapazitäten sicherzustellen. Gleiches galt bisher für den Markt für Nutzungsunterstützung, da diese bisher integraler Bestandteil der Auftragsvergabe auf dem Markt für Gesamtsysteme war.³³ Auf dem Markt für Teilsysteme ist eine über den nationalen Markt hinausgehende räumliche Marktabgrenzung denkbar, da hier eine Auftragsvergabe an andere europäische Hersteller möglich ist. Auf eine genaue räumliche Abgrenzung der relevanten Märkte verzichtet das Bundeskartellamt jedoch, da dies für die Beurteilung des Zusammenschlusses unerheblich sei.

461. Auf dem Markt für Gesamtsysteme ist ebenso wie auf den Märkten für die Teilsysteme Fahrgestelle und

Türme in Deutschland neben den am Zusammenschluss Beteiligten lediglich Krauss-Maffei Wegmann (KMW) tätig. KMW war auf dem Markt für Gesamtsysteme nach Marktanteilen bisher dominierend und wird nach Einschätzung des Bundeskartellamtes auch nach dem Zusammenschluss weiterhin eine starke Stellung innehaben. Zur Verstärkung einer marktbeherrschenden Position kommt es auf dem Markt für Fahrgestelle. Auf diesem Markt hat Rheinmetall schon vor dem Zusammenschluss einen Marktanteil von über 50 %. Durch den Zusammenschluss erhöht sich dieser im günstigsten Fall um mindestens zehn Prozentpunkte. Auf dem Markt für Nutzungsunterstützung sind neben den Zusammenschlussbeteiligten und KMW die Unternehmen Diehl und MAN tätig. Die Marktanteile von Rheinmetall und KUKA liegen jeweils bei ca. 20 bis 30 %. Auf allen vier sachlich relevanten Märkten war die Oligopolvermutung nach § 19 Abs. 3 Nr. 1 GWB schon vor dem Zusammenschluss erfüllt.

462. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluss trotz der weiteren Verengung des Oligopols und der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Fahrgestelle freigegeben. Diese Entscheidung wird mit der gegengewichtigen Marktmacht durch das BWB begründet. Dieses habe als einziger Nachfrager ein Interesse daran, eine marktbeherrschende Stellung eines einzelnen Anbieters zu verhindern und Wettbewerb zwischen den verbleibenden Anbietern zu erhalten. Verstärkt werde dieses Bestreben durch die zunehmende Verknappung der Haushaltsmittel bei der Bundeswehr. Das Bundesverteidigungsministerium als übergeordnete Behörde des BWB begrüße den Zusammenschluss von Rheinmetall und KUKA ausdrücklich, da er die Überlebensfähigkeit dieser Industrie durch Konsolidierung und den Abbau von Überkapazitäten stärke und die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Rüstungsindustrie erhalte.

463. Nach Auffassung der Monopolkommission ist die Vorgehensweise des Bundeskartellamtes im vorliegenden Fall kritisch zu beurteilen. Gegengewichtige Nachfragemacht ist wenig geeignet, wettbewerbliche Handlungsspielräume marktbeherrschender Anbieter zu begrenzen, wenn auf der Nachfrageseite öffentliche Unternehmen oder die öffentliche Hand stehen. Zwar kann, wie im letzten Hauptgutachten dargelegt wurde, bei der Deutschen Bahn AG oder der Deutschen Telekom AG mittlerweile von einer an Wirtschaftlichkeitskriterien orientierten Beschaffungspraxis ausgegangen werden,³⁴ für die Vergabep Praxis des BWB ist dies jedoch nicht anzunehmen. Die Auftragsvergabe des BWB ist weniger an wirtschaftlichen denn an industriepolitischen und strategischen Kriterien wie dem Erhalt nationaler wehrtechnisch industrieller Kernkompetenzen orientiert. Obwohl es dem BWB durch das Vergaberecht nicht vorgeschrieben ist, Aufträge an inländische Unternehmen zu vergeben, ist dies in der Praxis fast ausschließlich der Fall. Eine gewisse Abhängigkeit des BWB von deutschen Anbietern kann also nicht ausgeschlossen werden. Demgegenüber wird die Abhängigkeit deutscher

³³ In Zukunft werden Aufträge zur Nutzungsunterstützung getrennt von denen für Gesamtsysteme vergeben werden.

³⁴ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 504.

Anbieter von gepanzerten Militärfahrzeugen vom Bundesamt für Wehrtechnik und Beschaffung dadurch zumindest relativiert, dass ein nicht unbeträchtlicher Teil des Umsatzes dieser Unternehmen durch Exporte erzielt wird.

Generell wird eine wettbewerbsorientierte Vergabepaxis der öffentlichen Hand erschwert, wenn sich durch Zusammenschlüsse die Anzahl der Unternehmen, die als potentielle Bieter bei Ausschreibungswettbewerben in Betracht kommen, verringert. Im vorliegenden Fall sind nach dem Zusammenschluss nur noch zwei Anbieter auf dem Markt für gepanzerte Militärfahrzeuge tätig. Die Möglichkeiten der öffentlichen Hand, durch Preis- oder Kostenvergleiche eine leistungsorientierte Beschaffungspolitik zu betreiben, werden dadurch weiter reduziert. Gleichzeitig erhöht sich die Gefahr einvernehmlichen Handelns der verbleibenden Dyopolmitglieder.

Vor diesem Hintergrund die Fusion trotz zunehmender Verschlechterung der Marktstruktur mit dem Argument gegengewichtiger Marktmacht des BWB, dem in diesem Fall keine ergänzende, sondern eine zentrale Bedeutung zukommt, freizugeben, erscheint aus Sicht der Monopolkommission zumindest bedenklich.

464. Das Bundeskartellamt hat das Argument gegengewichtiger Marktmacht in zwei weiteren Fällen angewandt. Im Fall des Zusammenschlusses der ALSTOM Automation S.A. und der Dürr Systems GmbH waren die wettbewerblichen und wirtschaftlichen Auswirkungen des Zusammenschlusses auf dem relevanten Markt für Komplett-Lackieranlagen für die Automobilindustrie schon deswegen gering, weil es weder zu Marktanteilsadditionen noch zum Wegfall potentiellen Wettbewerbs durch die französische ALSTOM Automation kam. Insofern hatten die Ausführungen des Bundeskartellamtes zum Binnenwettbewerb innerhalb des rein rechnerisch auf dem Markt für Komplett-Lackieranlagen bestehenden Oligopols – die drei führenden Anbieter vereinigen 60 bis 65 % der Marktanteile auf sich – lediglich ergänzenden Charakter. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes kann die Vermutung eines marktbeherrschenden Oligopols nach § 19 Abs. 3 Nr. 1 GWB unter anderem deshalb als widerlegt betrachtet werden, weil der Binnenwettbewerb innerhalb des Oligopols durch das Nachfrageverhalten der Automobilhersteller, z. B. der Aufforderung zur Abgabe von Angeboten an Nicht-Oligopolmitglieder oder die Bündelung von Aufträgen zur Intensivierung des Preiswettbewerbs, verschärft wird. Dieses Argument überzeugt. Es erscheint möglich, dass die großen Automobilkonzerne Wettbewerb auf dem Markt für Lackieranlagen durch durch strategische Auftragsvergabe aufrechterhalten können, selbst wenn einige Anbieter über sehr hohe Marktanteile verfügen. Die Drohung, im Falle überhöhter Preise auf andere Anbieter auszuweichen, ist glaubwürdig, da neben den großen Anbietern weitere potente Anbieter aus dem In- und Ausland vorhanden sind.

Auch im Falle der CarboTech Berg- und Tunnelbau GmbH (CT-BT) und der Willich Forsoc GmbH hat das Bundeskartellamt das Argument gegengewichtiger Marktmacht herangezogen und wie im Fall ALSTOM/Dürr hatte dieses Argument nur eine untergeordnete Bedeutung für die

Freigabeentscheidung, da die Zusammenschlussbeteiligten auf dem sachlich relevanten Markt für Kunstharz- und Iso-Schaum-Systeme zur Verfestigung, Verfüllung und Abdichtung von Gestein, Beton und Mauerwerk nur einen Marktanteil von weniger als 33 % erreichen. Eine starke Absatzposition haben die Beteiligten allein in einem Teilbereich dieses Marktes inne. Im Absatzbereich Bergbau erreichen sie einen gemeinsamen Marktanteil von 61 %. Im Absatzbereich Bau liegt der gemeinsame Marktanteil der Beteiligten unter 10 %. Die nach Marktanteilen dominierende Marktstellung der Zusammenschlussbeteiligten auf dem Teilmarkt Bergbau wird nach Auffassung des Bundeskartellamtes durch die Nachfragemacht der Deutschen Steinkohle AG (DSK), dem einzigen inländischen Nachfrager, relativiert. Angesichts des hohen Anteils des DSK-Bezugs am Gesamtumsatz der Beteiligten bestehe eine weitgehende Abhängigkeit von der DSK. Hinzu komme ein ausgeprägt strategisches Nachfrageverhalten der DSK, deren Interesse es entspricht, durch eine entsprechende Auftragsverteilung mehrere leistungsfähige Anbieter von Vorprodukten zu erhalten. Das strategische Nachfrageverhalten wird nach Auffassung des Bundeskartellamtes durch die Entwicklung der Lieferanteile in der Vergangenheit belegt. Seit Beginn der neunziger Jahre wurde der Anteil von CT-BT kontinuierlich von über 80 % auf 36 % zurückgeführt und gleichzeitig die Anteile verschiedener Wettbewerber fortlaufend erhöht. Im Ergebnis sind heute neben den Zusammenschlussbeteiligten drei weitere Anbieter an der Belieferung der DSK mit Marktanteilen von 20 bis 24 %, 5 bis 10 % und 6 bis 11 % beteiligt. Der Argumentation des Bundeskartellamtes ist insoweit zuzustimmen, als durch die Existenz weiterer Anbieter mit keineswegs unbedeutenden Marktanteilen für die DSK jederzeit die Möglichkeit gegeben ist, auf andere Vorlieferanten auszuweichen, falls der dominierende Lieferant seine Marktstellung zu missbräuchlichem Verhalten ausnützen sollte. Die Entwicklung der Lieferanteile bestätigt dies und lässt tatsächlich auf eine strategische Auftragsvergabe der DSK schließen.

2.4 Bedingungen und Auflagen

465. Seit In-Kraft-Treten der Sechsten GWB-Novelle kann die Freigabe von Zusammenschlüssen mit Nebenbestimmungen in Form von Auflagen und Bedingungen verbunden werden. Von dieser Möglichkeit hat das Bundeskartellamt im Berichtszeitraum intensiv Gebrauch gemacht. Insgesamt 18 Zusammenschlüsse wurden unter Auflagen bzw. Bedingungen freigegeben, davon allein 13 Fälle im Jahr 2001 (vgl. Tabelle IV.3, Seite 280). Während Nebenbestimmungen in Form von Auflagen erst nach Freigabe und Vollzug des Zusammenschlusses zu erfüllen sind, weswegen ihre Durchsetzung insbesondere dann, wenn eine nachträgliche Teilentflechtung notwendig wird, zu rechtlichen und praktischen Schwierigkeiten führen kann, sind Bedingungen prinzipiell vor Vollzug eines Zusammenschlusses zu erfüllen. In der Praxis spielen aufschiebende Bedingungen aber nur eine geringe Rolle. Im Berichtszeitraum hat das Bundeskartellamt nur eine einzige Freigabe mit einer aufschiebenden Bedingung versehen.

466. Auflagen und Bedingungen dürfen nach § 40 Abs. 3 Satz 2 GWB nicht zu einer laufenden Verhaltenskontrolle

führen. Vor diesem Hintergrund sind, sofern sie erfüllbar sind und auch erfüllt werden,³⁵ nur Auflagen zur Veräußerung von Unternehmensteilen und Beteiligungen unproblematisch. Auflagen zur Beseitigung unternehmerischer Einflussmöglichkeiten oder von Marktzutrittsschranken bergen demgegenüber grundsätzlich die Gefahr, zu einer laufenden Verhaltenskontrolle zu führen. Gleichwohl kommt insbesondere den Marktöffnungsauflagen in der Fallpraxis des Bundeskartellamtes eine nicht geringe Bedeutung zu.

467. Einen branchenspezifischen Schwerpunkt innerhalb der Auflagenpraxis bildet die Energiewirtschaft, auf die sich neun der unter Auflagen freigegebenen Zusammenschlüsse beziehen. Im Energiebereich setzt sich die durch die Öffnung der Märkte eingeleitete verstärkte Zusammenschlussaktivität der Versorgungsunternehmen fort. Wettbewerbliche Probleme, die dabei vor allem im Gasbereich auftraten, konnten nach der Praxis des Bundeskartellamtes durch Auflagen zur Verbesserung der Durchleitungsbedingungen vermieden werden. Wie schon erwähnt, bleibt das wettbewerbliche Gewicht von Marktöffnungsauflagen im Gasbereich jedoch gering.³⁶ Beachtlich sind allenfalls die in verschiedenen Fällen eingeräumten Sonderkündigungsrechte für Großabnehmer, da neben dem Eigentum an Leitungsnetzen vor allem langfristige Vertragsbeziehungen die wettbewerbliche Öffnung der Gasmärkte behindern.

468. Für bedenklich hält die Monopolkommission die Auflagen im Zusammenschlussfall Lufthansa/Eurowings. Die Beteiligten hatten im November 2000 ein Zusammenschlussvorhaben angemeldet, wonach die Deutsche Lufthansa AG in zwei Schritten insgesamt 49 % der Gesellschaftsanteile an der Eurowings Luftverkehrs AG zu erwerben beabsichtigt. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluss trotz der Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Lufthansa unter umfangreichen Auflagen und Bedingungen freigegeben.

469. Als sachlich relevanten Markt für die Prüfung der wettbewerblichen Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens legt das Bundeskartellamt den Markt für innerdeutschen Linienflugverkehr zugrunde. Im Hinblick auf die räumliche Marktabgrenzung hält das Amt eine duale Betrachtung, die sowohl streckenbezogene Aspekte als auch den Gesamtmarkt mit einschließt, für sachgerecht. Für die Fusionskontrolle sei nicht allein auf den individuellen Bedarf im Einzelfall, sondern auch auf die Umstellungsflexibilität der Anbieter abzustellen. Diese würde durch die mit dem Zusammenschlussvorhaben verbundenen Netzwerkeffekte, wie die Ausweitung des Pools von Start- und Landerechten und technischem Gerät sowie die höhere Flexibilität bei der Bedienung von Strecken, vergrößert. Lufthansa hat auf dem derart abgegrenzten Markt mit einem Marktanteil von 73,6 % eine marktbeherrschende Stellung inne, die durch den Zuwachs der Marktanteile von Eurowings in Höhe von 4 % verstärkt würde.

470. Um die wettbewerblichen Bedenken des Bundeskartellamtes gegen den Zusammenschluss auszuräumen, haben die Beteiligten einen mit der European Air Express Luftverkehrsgesellschaft mbH (EAE) abgestimmten Geschäftsplan vorgelegt, nach dem Eurowings auf den Strecken Dortmund/München, Paderborn/München und Nürnberg/Berlin jeweils drei Frequenzen auf den neuen Anbieter EAE übertragen wird. Gleichzeitig wurden flankierende Maßnahmen, die den Markteintritt der EAE erleichtern sollen, vereinbart. Diese sehen unter anderem die Übernahme von fünf Flugzeugen der Eurowings, die Aufnahme in ein Interlining-Abkommen, die Flugzeugwartung durch Eurowings, die Zusicherung von Bodenabfertigungsdienstleistungen sowie die unbefristete Aufnahme in das Miles-and-More-Kundenbindungsprogramm der Lufthansa vor. Die Parteien verpflichten sich darüber hinaus, Aufstockungen der Frequenzen auf den vorgenannten Strecken nur im gegenseitigen Einvernehmen vorzunehmen.

Auf der Grundlage eines Gutachtens des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt kommt das Bundeskartellamt zu dem Schluss, dass durch das vorgelegte Geschäftskonzept EAE als neuer, eigenständiger Anbieter auf dem Markt Fuß fassen und damit zu einer Verbesserung der Marktbedingungen beitragen kann. Gleichwohl sind die zwischen EAE und Lufthansa/Eurowings getroffenen Vereinbarungen nach Meinung des Amtes zu ergänzen, um den Markteintritt der EAE dauerhaft abzusichern. Es hat den Zusammenschluss daher nur unter weitergehenden Auflagen freigegeben. Diese sehen vor, dass Lufthansa und Eurowings auf den drei genannten Strecken bis zum 31. Oktober 2004 weder ihre Frequenzen noch ihre Sitzplatzkapazität erhöhen, es sei denn, EAE könne eine zusätzliche Nachfrage nicht bedienen. Des Weiteren müssen Lufthansa und Eurowings einen Mindestabstand von 60 Minuten gegenüber den Abflugzeiten von EAE einhalten sowie Start- und Landerechte (sog. Slots) auf den genannten und allen anderen innerdeutschen Strecken für die Dauer von sechs Flugplanperioden auf Anforderung an EAE abgeben. Darüber hinaus hielt das Bundeskartellamt weitere Auflagen, die durch die Beseitigung von Marktzutrittsschranken zu einer Verbesserung der Marktbedingungen im innerdeutschen Luftverkehr führen sollten, für notwendig, um die mit dem Zusammenschluss einhergehende Marktstrukturverschlechterung zu kompensieren. Diese Auflagen verpflichten Lufthansa und Eurowings, auf Anforderung bis zu drei Slots an den Flughäfen Frankfurt, Düsseldorf und München abzugeben, sofern ein Wettbewerber von diesen Flughäfen aus Linienflugdienste neu anbieten möchte. Diese Verpflichtung kann je nach Bedarf durch Überlassung aller abzugebenden Slots an einem oder durch Verteilung auf mehrere der genannten Flughäfen erfüllt werden. Darüber hinaus wird Lufthansa und Eurowings auferlegt, auf insgesamt 13 innerdeutschen Strecken den Luftverkehrsdienst und die entsprechenden Slots einem Wettbewerber zu überlassen, der den Liniendienst auf diesen Strecken aufzunehmen beabsichtigt, und für die Dauer von sechs Flugplanperioden selbst keinen Liniendienst auf diesen Strecken anzubieten. Schließlich wird Lufthansa zur Auflage gemacht, auf allen Strecken im innerdeutschen Luftverkehr die Gewährung von Gutschriften

³⁵ Vergleiche Tz. 484.

³⁶ Vergleiche Tz. 442.

und Boni im Rahmen des Miles-and-More-Programms für Kunden ihrer Wettbewerber zu marktüblichen Konditionen zu öffnen.

471. Die vom Bundeskartellamt verfügbaren Auflagen sind vom Gesetz nicht gedeckte Verhaltensauflagen. Die Verpflichtung, Frequenzen und Sitzplatzkapazitäten auf den der EAE überlassenen Strecken nicht zu erhöhen, erfordert ebenso wie die Auflage, einen zeitlichen Mindestabstand zu den Abflugzeiten der EAE einzuhalten, eine mehrjährige laufende Kontrolle der Einhaltung dieser Auflagen. Entsprechendes gilt für die Auflagen im Hinblick auf die Beschränkung des Liniendienstangebotes von Lufthansa und Eurowings auf 13 weiteren innerdeutschen Flugstrecken.

Darüber hinaus ist, wie sich am Beispiel der Auseinandersetzung um die von der Luftverkehrsgesellschaft Germania angeforderten Slots zeigt, offensichtlich auch die im Sinne einer Marköffnung durchaus begrüßenswerte Abgabe von

Start- und Landerechten mit Durchsetzungsschwierigkeiten verbunden. Die Germania hatte unter Berufung auf die im obigen Zusammenschlussverfahren aufgelegene Auflage im November 2001 die Überlassung von sechs Slots am Flughafen Frankfurt angefordert. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes waren die von Lufthansa angebotenen Slots nicht mit der im genannten Verfahren auferlegten Slotabgabepflicht zu vereinbaren, weil sie erhebliche Zeitdifferenzen zu den von Germania beantragten Slots aufwiesen. Nur eine zeitpunktgenaue Abgabe von Slots lasse den Markterfolg des neu eintretenden Wettbewerbers Germania aussichtsreich erscheinen und diene dadurch dem mit der Auflage beabsichtigten Wettbewerbseffekt, den Verhaltensspielraum der Lufthansa wirksam zu kontrollieren. Das Bundeskartellamt hat Lufthansa daher mit förmlichem Beschluss ein Zwangsgeld für den Fall angedroht, dass die Übertragung der von Germania angeforderten Slots nicht veranlasst wird.

Tabelle IV.3

Die Auflagenpraxis des Bundeskartellamtes von 1999 bis 2001

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Auflage	Einordnung	Vollzogen ¹
1.	CP Ships/Transportacion Maritima Mexicana	B 9–184/98 vom 13.1.1999	Bek.-Nr. 28/99 vom 8. März 1999 BANz Nr. 52 vom 17. März 1999	Mit der Gründung eines paritätischen Gemeinschaftsunternehmens für Übersee-Linienfrachtdienste zwischen der CP Ships Holdings und Transportacion Maritima Mexicana (TMM) war die Entstehung einer überragenden Marktstellung verbunden. Das Vorhaben konnte aber unter der aufschiebenden Bedingung, dass TMM und alle mit ihr verbundenen Unternehmen die Mitgliedschaft in der Kartellorganisation Association of West India Transatlantic Steam ShipLine, Mexican Section und alle damit in Zusammenhang stehenden Vereinbarungen kündigt, freigegeben werden.	Marktöffnungsaufgabe	+
2.	Lekkerland/Tobaccoland	B 9–164/98 vom 25.2.1999	Bek.-Nr. 34/99 vom 16. März 1999 BANz Nr. 58 vom 25. März 1999	Im Fall Lekkerland/Tobaccoland war die Entstehung einer überragenden Marktstellung auf dem Markt für den Tabakwarengroßhandel in Berlin/Brandenburg/Mecklenburg-Vorpommern zu erwarten. Die Untersagung konnte durch eine Reihe von Auflagen, darunter der Verkauf funktionsfähiger Geschäftsteile des Tabakwarengroßhandels auf dem betroffenen Regionalmarkt, die Überlassung einer Niederlassung in Berlin an den Erwerber der Geschäftsteile, die Übertragung von	Veräußerungsaufgabe Einflussbegrenzungsaufgabe	+

noch Tabelle IV.3

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Auflage	Einordnung	Vollzogen ¹
				Zigarettenautomaten an diesen Erwerber sowie die Kündigung aller vertraglichen Beziehungen und Auflösung aller personellen und kapitalmäßigen Verflechtungen mit der DTV Tabakwaren Vertriebsgesellschaft, verhindert werden. Die zuletzt genannten Auflagen sollen möglichst rasch ein uneingeschränktes Wettbewerbsverhältnis zwischen den Beteiligten und der DTV herstellen.		
3.	Federal-Mogul/Alcan	B 5–16/99 vom 27.5.1999	Bek.-Nr. 60/99 vom 7. Juni 1999 BANz Nr. 109 vom 17. Juni 1999	Die Entstehung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem Markt für Kolben und Kolbenringe konnte durch die Auflage, dass die Federal-Mogul Vermögensverwaltung GmbH ihre Beteiligung an dem österreichischen Kolbenhersteller König KG veräußert, verhindert werden. Die Begründung einer einzelmarktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Komplettkolben konnte durch eine Auflage, die Federal Mogul verpflichtet, allen interessierten Unternehmen Patentnutzungsrechte und das Know-how für die Produktion von Kolbenringen zur Verfügung zu stellen, vermieden werden.	Veräußerungsaufgabe Marktöffnungsaufgabe	+
4.	VEW/Westfälische Ferngas/Westfälische Gasversorgung	B 8–141/99 vom 14.10.1999	Bek.-Nr. 124/99 vom 5. November 1999 BANz Nr. 220 vom 20. November 1999	Das Zusammenschlussvorhaben hätte zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Westfälischen Ferngas AG und der VEW Energie AG bei der Belieferung von Gasweiterverteilern und Gasendverbrauchern geführt. Die Auflagen sehen vor, dass die Westfälische Ferngas AG den von ihr belieferten Gasweiterverteilern und Industriekunden Sonderkündigungsrechte einräumt und Durchleitungsbedingungen sowie Durchleitungspreise einschließlich der zugrunde liegenden Kalkulationsmethoden veröffentlicht.	Marktöffnungsaufgabe	+
5.	Bilfinger + Berger/Buderus	B 5–73/99 vom 16.12.1999	Bek.-Nr. 94/2000 vom 16. Juni 2000	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	Veräußerungsaufgabe	+

noch Tabelle IV.3

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Auflage	Einordnung	Vollzogen ¹
			BAnz Nr. 122 vom 4. Juli 2000	unter der Auflage freigegeben, dass Bilfinger + Berger den Geschäftsbereich Entwässerungs- und Abwassertechnik ihrer Konzerngesellschaft Passavant Roediger veräußern. Das Vorhaben, die Beteiligung später auf eine Kontrollmehrheit zu erhöhen, wurde unter der aufschiebenden Bedingung freigegeben, dass die obige Auflage erfüllt wurde. Mit dieser Auflage konnte die Entstehung marktherrschender Stellungen auf Märkten im Kanalgussgeschäft verhindert werden.		
6.	RWE/VEW	B 8–309/99 vom 3.7.2000		Der Zusammenschluss hätte zur Entstehung eines marktbeherrschenden Dyopols auf den Strommärkten und zur Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung auf den Gas- und Entsorgungsmärkten geführt. Eine Untersagung konnte nur unter umfangreichen Auflagen vermieden werden. Im Strombereich haben die Auflagen zum Ziel, durch die Veräußerung aller mittelbar und unmittelbar von RWE/VEW gehaltenen Anteile an der Veag, der Laubag und der envia, die Entwicklung eines neuen vertikal integrierten Stromverbundunternehmens in der deutschen Stromwirtschaft zu ermöglichen. Diesem Zweck dienen auch Auflagen, die der Veag einen Mindeststromabsatz garantieren. Die Auflagen sehen darüber hinaus die Entflechtung der gegenseitigen Beteiligungen von RWE/VEW und VEBA/VIAG vor, um den Binnenwettbewerb zwischen den Dyopolmitgliedern zu stärken. Weitere Auflagen im Bereich Regelenergie beinhalten die Zusammenfassung der Regelzonen von RWE und VEW sowie die Verpflichtung, die Beschaffung von Regelenergie regelmäßig auszuschreiben. Sie dienen dazu, Wettbewerbsverschlechterungen auf dem Gasmarkt zu kompensieren.	Veräußerungsaufgabe Marktöffnungsaufgabe Einflussbegrenzungsaufgabe	+

noch Tabelle IV.3

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Auflage	Einordnung	Vollzogen ¹
				Auflagen im Gasbereich sehen neben der Veräußerung von Beteiligungen an regionalen Gasversorgungsunternehmen in Brandenburg, Sachsen und Sachsen-Anhalt die Veröffentlichung von Durchleitungsbedingungen und Kalkulationsmethoden zur Festsetzung von Durchleitungsentgelten vor. Thysengas und die Westfälische Ferngas AG werden außerdem verpflichtet, Dritten zu erlauben, eine physische Verbindung zu ihren Leitungsnetzen herzustellen. Im Bereich Entsorgung wird die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung durch die Veräußerung verschiedener Beteiligungen vermieden.		
7.	E.ON/ HEINGAS	B 8–132/00 vom 4.9.2000	Bek.-Nr. 144/ 2000 vom 5. Oktober 2000 BANz Nr. 195 vom 17. Oktober 2000	Der Erwerb eines Mehrheitsanteils an der HEINGAS durch E.ON hätte durch Wegfall potentiellen Wettbewerbs zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Hein Gas in Hamburg und dem Hamburger Umland und der Schleswig in ihrem Versorgungsgebiet in Schleswig Holstein geführt. Der Zusammenschluss konnte aber durch Auflagen, die HEINGAS und Schleswig zur Veröffentlichung von Durchleitungsbedingungen und Durchleitungsentgelten und E.ON zur Ausschreibung der Beschaffung von Regelernergie verpflichten, freigegeben werden.	Marktöffnungsauflage	+
8.	STRABAG/ Josef Riepl	B 1–135/00 vom 12.9.2000	Bek.-Nr. 130/ 2000 vom 14. September 2000 BANz Nr. 183 vom 27. September 2000	Der Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile der Josef Riepl Unternehmen für Hoch- und Tiefbau GmbH, Regensburg, durch die Strabag AG, Köln, hätte zur Verstärkung marktbeherrschender Stellungen auf zwei Regionalmärkten für Asphaltmischgut geführt und wurde unter der Auflage der Veräußerung zweier Asphaltmischwerke freigegeben.	Veräußerungsauflage	–
9.	Axel Springer/Jahr Verlag	B 6–88/00 vom 27.9.2000	Bek.-Nr. 145/ 2000 vom 9. Oktober 2000	Durch den Zusammenschluss wäre eine marktbeherrschende Stellung auf dem Lesermarkt für Angelzeitschriften begründet worden. Die	Veräußerungsauflage	+

noch Tabelle IV.3

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Auflage	Einordnung	Vollzogen ¹
			BAnz Nr. 199 vom 21. Oktober 2000	Auflagen sahen die Veräußerung zweier Angelfachzeitschriften vor.		
10.	Contigas/ Stadtwerke Heide	B 8–109/00 vom 11.10.2000	Bek.-Nr. 161/2000 vom 21. November 2000 BAnz Nr. 225 vom 30. November 2000	Der Zusammenschluss zwischen der Contigas Deutsche Energie-Aktiengesellschaft und der Stadtwerke Heide AG wäre mit der Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Stadtwerke Heide bei der Belieferung von Endverbrauchern mit Gas durch Wegfall der Schleswig als potentiellern Wettbewerber verbunden gewesen. Gleichzeitig wird die marktbeherrschende Stellung der Schleswig verstärkt, da über die Konzernzugehörigkeit von Schleswig und Contigas zu E.ON die Vorlieferantenstellung der Schleswig abgesichert wird. Die Auflagen verpflichten die Stadtwerke Heide zur Veröffentlichung von Durchleitungsbedingungen und Durchleitungspreisen im Gasbereich sowie dazu, Großabnehmern Sonderkündigungsrechte einzuräumen.	Marktöffnungsauflage	+
11.	EnBW/ Stadtwerke Schwäbisch Gmünd	B 8–202/00 vom 26.1.2001	Bek.-Nr. 56/2001 vom 23. April 2001 BAnz Nr. 83 vom 4. Mai 2001	Auf dem Markt für die Belieferung von Weiterverteilern hat die Gasversorgung Süddeutschland, an der EnBW über die Neckarwerke Stuttgart beteiligt ist, eine marktbeherrschende Stellung inne. Diese wird durch den Zusammenschluss über die Absicherung der Vorlieferantenposition verstärkt. Die Auflagen sehen vor, dass die Stadtwerke Schwäbisch Gmünd Durchleitungsbedingungen und Durchleitungspreise für ihre Gasnetze veröffentlichen und Großabnehmern Sonderkündigungsrechte einräumen.	Marktöffnungsauflage	+
12.	Neckarwerke Stuttgart/ Nürtinger Infrastruktur	B 8–262/00 vom 26.3.2001	Bek.-Nr. 73/2001 vom 9. Mai 2001 BAnz Nr. 93 vom 18. Mai 2001	Durch den Zusammenschluss, der eine 20 %-Beteiligung der Neckarwerke Stuttgart (NWS) an der Stadtwerke Nürtingen GmbH zum Gegenstand hat, wird die Vorlieferantenstellung der Fair Energie, an der die NWS beteiligt sind, abgesichert und dadurch die marktbeherrschende Stellung der Fair Energie auf dem Markt für die Belieferung	Marktöffnungsauflage	+

noch Tabelle IV.3

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Auflage	Einordnung	Vollzogen ¹
				von Gasweiterverteilern verstärkt. Die Auflagen sehen vor, dass die NWS Durchleitungsbedingungen und Durchleitungspreise für ihr Gasnetz veröffentlichen und Großabnehmern Sonderkündigungsrechte einräumen.		
13.	Neckarwerke Stuttgart/ Stadtwerke Reutlingen	B 8–263/01 vom 3.4.2001	Bek.-Nr. 74/ 2001 vom 9. Mai 2001 BAnz Nr. 93 vom 18. Mai 2001	Die Aufstockung der Anteile der zu EnBW gehörenden Neckarwerke Stuttgart an der Fair Energie GmbH, deren Mehrheitseigentümerin die Stadtwerke Reutlingen ist, hätte zur Verstärkung der Vorlieferantenstellung der Gasversorgung Süddeutschland geführt. Die Gasversorgung Süddeutschland, an der die Neckarwerke Stuttgart 33,4 % der Anteile halten, ist Vorlieferant der Fair Energie GmbH. Die Auflagen verpflichten Fair Energie zur Veröffentlichung von Durchleitungsbedingungen und Durchleitungspreisen im Gasbereich sowie dazu, Großabnehmern Sonderkündigungsrechte einzuräumen.	Marktöffnungsauflage	+
14.	EnBW/Stadt Biberach	B 8–264/00 vom 3.4.2001	Bek.-Nr. 75/ 2001 vom 9. Mai 2001 BAnz Nr. 93 vom 18. Mai 2001	Die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen der EnBW Regional AG und der Stadt Biberach wird die Vorlieferantenstellung der Gasversorgung Süddeutschland, an der EnBW über die Neckarwerke Stuttgart beteiligt ist, absichern. Die Auflagen verpflichten die Stadtwerke Biberach zur Veröffentlichung von Durchleitungsbedingungen und Durchleitungspreisen für ihr Gasnetz sowie dazu, Großabnehmern Sonderkündigungsrechte einzuräumen.	Marktöffnungsauflage	+
15.	Trienekens/ Stadtwerke Viersen	B 8–291/00 vom 18.5.2001	Bek.-Nr. 89/ 2001 vom 12. Juni 2001 BAnz Nr. 116 vom 27. Juni 2001	Der Zusammenschluss wäre mit einer Absicherung der Vorlieferantenstellung der Thyssen GmbH bei der Belieferung der Stadtwerke Viersen verbunden. Die Absicherung ergibt sich über die Beteiligung von RWE an Trienekens und an der Thyssen GmbH. Die Auflagen beinhalten die Verpflichtung für die Stadtwerke Viersen zur Veröffentlichung von Durchleitungsbedingungen und Durchleitungspreisen im Gasbereich	Marktöffnungsauflage	+

noch Tabelle IV.3

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Auflage	Einordnung	Vollzogen ¹
				sowie die Verpflichtung, Großabnehmern Sonderkündigungsrechte einzuräumen.		
16.	EnBW/Stadt Schramberg	B 8–29/01 vom 28.5.2002	Bek.-Nr. 88/2001 vom 11. Juni 2001 BAnz Nr. 113 vom 22. Juni 2001	Durch die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen der EnBW Regional AG und der Stadt Schramberg wird die Vorlieferantenstellung der Gasversorgung Süddeutschland, an der EnBW über die Neckarwerke Stuttgart beteiligt ist, abgesichert. Die Auflagen beinhalten die Veröffentlichung von Durchleitungsbedingungen und Durchleitungspreisen für die Gasnetze der Stadtwerke Schramberg sowie die Verpflichtung, Großabnehmern Sonderkündigungsrechte einzuräumen.	Marktöffnungsauflage	+
17.	SV-C-Verwaltungs GmbH/WEKA	B 6–56/01 vom 22.8.2001	Bek.-Nr. 187/2001 vom 25. September 2001 BAnz Nr. 188 vom 9. Oktober 2001	Von dem geplanten Zusammenschluss ist zu erwarten, dass er zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung der Süddeutschen Verlag GmbH auf dem Anzeigenmarkt der Elektronik-Fachzeitschriften führt. Die Freigabe des Zusammenschlusses erfolgte unter der aufschiebenden Bedingung, zwei Elektronik-Fachzeitschriften zu veräußern.	Veräußerungsauflage	Vorhaben wurde aufgegeben, weil die Bedingung nicht erfüllt werden konnte.
18.	Lutz/Möbel Engelhardt	B 9–15/01 vom 19.9.2001	Bek.-Nr. 22/2002 vom 17. Januar 2002 BAnz Nr. 18 vom 26. Januar 2002	Von dem Zusammenschluss war zu erwarten, dass auf dem Markt für den Einzelhandel mit dem Möbelgrundsortiment im Wirtschaftsraum Haßfurt eine überragende Markstellung der Beteiligten begründet wird. Der Zusammenschluss war daher nur unter der Auflage freizugeben, dass die Beteiligten am Standort Haßfurt einen SB-Möbelmarkt an ein drittes Unternehmen für mindestens drei Jahre vermieten oder verpachten. Dieses Unternehmen ist zu verpflichten, während der Dauer des Vertrages einen ordentlichen Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten und einen Einzelhandel mit Möbeln und Randsortimenten zu betreiben.	Veräußerungsauflage	+

noch Tabelle IV.3

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Auflage	Einordnung	Vollzogen ¹
19.	Deutsche Lufthansa/ Eurowings	B 9–147/00 vom 19.9.2001		Die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der Deutschen Lufthansa AG (DLH) auf dem Markt für innerdeutschen Flugverkehr konnte durch Auflagen und Bedingungen, die zum einen den Markteintritt eines neuen Wettbewerbers, der European Air Express Sales & Travel GmbH & Co. KG (EAE) und zum anderen die Verbesserung der Marktbedingungen im innerdeutschen Luftverkehr zum Ziel haben, vermieden werden. Die Auflagen sehen die Übertragung von Flugfrequenzen und die Abgabe von Slots sowie den Verkauf von Flugzeugen an den neuen Wettbewerber vor. Außerdem wird der DLH auferlegt, auf bestimmten Strecken Frequenzen und Sitzplatzkapazitäten nicht zu erhöhen und einen zeitlichen Mindestabstand zu den Abflugzeiten von EAE einzuhalten. Darüber hinaus werden Lufthansa und Eurowings verpflichtet, auf verschiedenen innerdeutschen Strecken Flugdienste und zugehörige Start- und Landerechte an Wettbewerber abzugeben sowie ihr Kundenbindungsprogramm Miles and More auf Wunsch für Wettbewerber zu öffnen.	Veräußerungsaufgabe Marktöffnungsaufgabe	– ²
20.	Dentsply/ Degussa	B 4–69/01 vom 27.9.2001	Bek.-Nr. 204/2001 vom 31. Oktober 2001 BAnz Nr. 212 vom 14. November 2001	Der Zusammenschluss hätte zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung auf den Märkten für Dentallegierungen aus Edelmetall und Verblendkeramik geführt. Die Auflagen beinhalteten die Veräußerung des Dentallegierungsgeschäftes sowie der Produktlinie Carat-Verblendkeramik.	Veräußerungsaufgabe	+
21.	Trienekens/remex	B 10–131/01 vom 26.11.2001		Der beabsichtigte Erwerb der remex Baustoff Recycling AG, Duisburg, durch die Trienekens AG, Viersen, hätte auf verschiedenen Regionalmärkten für das Recycling von mineralischen Baureststoffen bzw. von Baustellenabfällen zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung geführt. Die	Veräußerungsaufgabe Entflechtungsaufgabe	+

noch Tabelle IV.3

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Auflage	Einordnung	Vollzogen ¹
				Auflagen beinhalten den Verkauf verschiedener Betriebsstätten, die Veräußerung der Beteiligungen an diversen Entsorgungs- und Recyclinggesellschaften, sowie die Auflösung der Verflechtung mit zwei weiteren Recyclinggesellschaften. Den Beteiligten wird außerdem untersagt, ihre Stimmrechte an den zu veräußernden Unternehmen auszuüben.	Einflussbegrenzungsaufgabe	
22.	Shell/DEA	B 8–120/01 vom 19.12.2001	Bek.-Nr. 26/2002 vom 18. Januar 2002 BAnz Nr. 22 vom 1. Februar 2002	Auf dem inländischen Tankstellenmarkt hätte der Zusammenschluss Shell/DEA zusammen mit dem zeitgleich geprüften Zusammenschluss BP/VEBA zur Entstehung eines marktbeherrschenden Oligopols geführt. Ein marktbeherrschendes Oligopol wäre auch auf dem Markt für den Flugturbinenkraftstoff Jet 1 auf dem Frankfurter Flughafen entstanden. Der Zusammenschluss wurde unter den folgenden Auflagen freigegeben: Im Tankstellenbereich sind Tankstellen mit einem Absatzvolumen von 5,4 % des gesamten inländischen Tankstellenabsatzes zu veräußern. Um den Erwerbern die Möglichkeit zu geben, eine gefestigte Wettbewerbsposition aufzubauen, verpflichtet sich Shell/DEA, die veräußerten Tankstellen zu planbaren Konditionen über einen Zeitraum von fünf Jahren zu beliefern. Zur Verbesserung der logistischen Basis für die Kraftstoffbeschaffung raffinierunabhängiger Tankstellen wird Shell/DEA einem Dritten, der im Inland über keine eigene Raffinerie oder bedeutende Raffineriebeteiligungen verfügt, 10-jährige Rechte für die Bereitstellung von Kraftstoff an verschiedenen Ausspeisepunkten der RMR-Pipeline gewähren. Um die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Jet-1-Flugturbinenkraftstoff zu vermeiden, verpflichtet sich Shell/DEA zur Bereitstellung von Lager- und Durchsatzmöglichkeiten für Jet-1-Kraftstoff zu Markt-	Veräußerungsaufgabe Marktöffnungsaufgabe	–

noch Tabelle IV.3

Lfd. Nr.	Kurzbezeichnung	Aktenzeichen	Bekanntmachung	Bemerkung/Inhalt der Auflage	Einordnung	Vollzogen ¹
				konditionen für insgesamt zehn Jahre am Flughafen Frankfurt.		
23.	BP/E.ON (VEBA)	B 8–130/01 vom 19.12.2001	Bek.-Nr. 27/ 2002 vom 18. Januar 2002 BAnz Nr. 22 vom 1. Februar 2002	Die Übernahme der Aktienmehrheit an der Veba Oel AG, Gelsenkirchen, durch die Deutsche BP AG, Hamburg, hätte zusammen mit dem zeitgleich geprüften Zusammenschluss Shell/DEA zur Entstehung eines marktbeherrschenden Oligopols auf dem inländischen Tankstellenmarkt und auf den Märkten für Flugturbinenkraftstoff Jet 1 am Frankfurter und Münchner Flughafen geführt. Die Auflagen im Tankstellenbereich sehen die Veräußerung von Tankstellen mit einem Absatzvolumen von 4 % des inländischen Gesamtabsatzes vor. Um die Treibstoffbezugsmöglichkeiten unabhängiger Tankstellenbetreiber zu verbessern, wird BP verpflichtet, Gesellschaftsanteile in Höhe von 45 % des Stammkapitals der Bayernoil Raffineriegesellschaft GmbH zu veräußern. Im Bereich Flugturbinenkraftstoff wird BP verpflichtet, in den Jahren 2002, 2003 und 2004 jeweils eine vorgegebene Menge Jet-1-Treibstoff an Austrittspunkten am Flughafen Frankfurt einem Dritten, der im Inland über keine Raffineriebeteiligungen verfügt, zu Kosten zur Verfügung zu stellen, die weitgehend der Stellung eines Gesellschafters der RMR-Pipeline entsprechen.	Veräußerungsaufgabe Marktöffnungsaufgabe	–

¹ Ein Pluszeichen bedeutet, dass die Auflage erfüllt wurde. Ein Minuszeichen bedeutet, dass die Auflage noch nicht erfüllt bzw. aufgehoben wurde.

² Die Veräußerungsaufgaben wurden erfüllt, die Durchsetzung der Auflagen zur Abgabe von Slots erweist sich als sehr problematisch.

Quelle: Bundeskartellamt

2.5 Wettbewerbsentwicklung im Handel

2.5.1 Einzelhandel mit Lebensmitteln

472. Der Schwerpunkt der Berichterstattung der Monopolkommission über die Wettbewerbsentwicklung im Handel liegt wie in den Vorjahren beim Lebensmittelhandel. Im Vergleich zu anderen Bereichen des Handels, speziell des deutschen Einzelhandels, ist die Konzentration hier am weitesten fortgeschritten. Nach den Erhebungen von M+M Eurodata kontrollieren die zehn führenden Unternehmen des Lebensmittelhandels im Jahr 2001 83,5 % des Marktes.³⁷ Dies entspricht in etwa dem Wert der letzten drei Jahre, was darauf hindeutet, dass die Marktanteilsverteilung auf dem erreichten hohen Niveau gegenwärtig stabil ist.

Das in etwa gleich bleibende Konzentrationsniveau im Lebensmitteleinzelhandel spiegelt sich auch in den Fusionsaktivitäten der Branche wider. Die letzten Großfusionen fanden im Jahr 1998 statt.³⁸ Die Zusammenschlüsse in den Folgejahren 1999 bis 2001 sind im Hinblick auf die übernommenen Umsätze weitaus weniger bedeutend. Sie resultieren vorwiegend aus Standortbereinigungen und Umstrukturierungen bei den führenden Handelsunternehmen wie Metro und Tengelmann. Beide haben sich von einzelnen Vertriebslinien getrennt, die zum Teil von Unternehmen aus dem Verfolgerfeld der führenden Handelsunternehmen übernommen wurden.³⁹ Aus der Gruppe der sechs führenden Anbieter – Metro, REWE-Gruppe, EDEKA/AVA-Gruppe, Aldi, Schwarz-Gruppe, Tengelmann – hat in erster Linie die EDEKA-Gruppe eine Reihe bedeutender Zukäufe getätigt.

473. Die von der Tengelmann Warenhandels-gesellschaft oHG im September 1999 eingeleiteten Umstrukturierungen umfassten neben der Abgabe der SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte (Grosso, Magnet) die Veräußerung eines Teils der Kaiser's- und Tengelmann-Supermärkte. Käufer waren regionale Gesellschaften der EDEKA-Gruppe. Ein Teil der Transaktionen, wie die Veräußerung von 26 Kaiser's-Supermärkten an die EDEKA Nord mbH, wurde noch im Jahr 1999 vollzogen, der größere Teil der Abgaben mit weiteren etwa 200 Filialen, darunter 86 Kaiser's-Supermärkte, erfolgte zwischen März und Mai 2000. Das insgesamt von Tengelmann durch EDEKA-Gesellschaften übernommene Umsatzvolumen beträgt etwa 770 Mio. DM.⁴⁰ Das Bundeskartellamt hatte die Zusammenschlüsse nicht untersagt, da es auf den insgesamt betroffenen 51 regionalen Märkten des Lebensmitteleinzelhandels lediglich zu geringfügigen Anteilsadditionen kam und die gemeinsamen Marktanteile in aller Regel deutlich

unter 20 % lagen. Größter Erwerber unter den zwölf regional tätigen EDEKA-Gesellschaften war die EDEKA Minden-Hannover Holding GmbH, die allein 63 Kaiser's-Filialen von Tengelmann übernommen hat. Gesellschafter der Holding sind die EDEKA Minden-Hannover e. G. als regionale Genossenschaft der selbständigen EDEKA-Einzelhändler sowie die EDEKA Zentrale Handelsgesellschaft mbH, Hamburg, mit jeweils 50 %.

474. Die EDEKA Minden-Hannover hat beim Bundeskartellamt Ende des Jahres 2000 zudem das Vorhaben angemeldet, insgesamt 33 Filialen der co op Minden-Stadt-hagen zu übernehmen. Mit der Fusion wäre auf einem Regionalmarkt, der vom Bundeskartellamt in ständiger Praxis nach dem sog. „20-Auto-Minuten Kriterium“ (etwa ein Umkreis von 20 km um ein Oberzentrum) abgegrenzt wird, ein Marktanteil von mehr als 36 % erreicht worden. Eine Untersagung wurde dadurch vermieden, dass sich die EDEKA Minden-Hannover bereits in der Anmeldung des Zusammenschlusses dazu verpflichtet hatte, die co op-Filialen in dem betroffenen Markt an selbständige EDEKA-Einzelhändler abzugeben. Diese Lösung spiegelt die ständige Praxis des Bundeskartellamtes wider, die selbständigen EDEKA-Einzelhändler nicht als Teil der EDEKA-Konzernstruktur, sondern lediglich als „befreundetes Umfeld“ zu betrachten, das mit den zur EDEKA Zentrale gehörenden Regiebetrieben in einem begrenzten Wettbewerbsverhältnis steht.⁴¹

475. Ende des Jahres 2001 hat die EDEKA Zentrale AG & Co. KG (vormals EDEKA Zentrale AG)⁴² die weitere Aufstockung ihres Gesellschaftsanteils an der AVA Allgemeine Handelsgesellschaft der Verbraucher AG, Bielefeld, von 50 % minus eine Aktie auf 54,24 % angemeldet. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes ist diese Transaktion ein kontrollpflichtiger Zusammenschluss im Sinne von § 37 Abs. 1 Nr. 3a GWB. Zwar verfügte EDEKA bereits vor der Beteiligungsaufstockung über eine faktische Hauptversammlungsmehrheit bei der AVA, die sich bei einer Beteiligung von knapp unter 50 % aus einer entsprechend niedrigeren Hauptversammlungspräsenz ergibt. Diese wird aber durch den Erwerb zusätzlicher Anteile aus Bankenbesitz zu einer tatsächlich wettbewerbs- und aktienrechtlich auf Dauer gesicherten Hauptversammlungsmehrheit ausgebaut, die dann nicht mehr von einer bestimmten Präsenz auf den Hauptversammlungen abhängig ist. Das Amt hat die Wettbewerbswirkungen des Zusammenschlusses allerdings nicht erneut überprüft, sondern mit Hinweis auf die Untersuchungen im Jahr 1999 (Aufstockung der Beteiligung der EDEKA an AVA von 25 % auf 50 % minus eine Aktie) freigegeben.⁴³

³⁷ M+M Eurodata, Top-Firmen 2002, Strukturen, Umsätze und Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt 2002.

³⁸ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 521 ff.

³⁹ Vergleiche ebenda, Tz. 524 f.

⁴⁰ Vergleiche Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1999/2000 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, BT-Drs. 14/6300, S. 146.

⁴¹ Vergleiche ebenda.

⁴² Die EDEKA-Gruppe besteht u. a. aus den beiden Zentralgesellschaften EDEKA Zentrale AG & Co KG und EDEKA Zentrale Handelsgesellschaft mbH, Großhandelsbetrieben, Einzelhandels-Regiebetrieben, der AVA und der Gedelfi. Das Bundeskartellamt betrachtet die EDEKA-Gruppe als Konzernunternehmen. Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 528.

⁴³ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 526.

476. Ihre Expansionsstrategie fortgesetzt hat die Schwarz-Gruppe. Dazu gehören die Lidl & Schwarz Stiftung & Co. KG (Discountgeschäfte), die Kaufland Stiftung & Co. KG (Großflächen, Lebensmittel-Großhandel) und die Lidl G.b.R. (Immobilienverwaltung, Vermietung). Nach der Umsatzprognose von M + M Eurodata überholt die Schwarz-Gruppe nach den Gesamtumsätzen im Jahr 2001 erstmals die Tengelmann-Gruppe und tritt damit in den Kreis der fünf führenden Unternehmen des Lebensmittelhandels ein.⁴⁴ Das Wachstum der Schwarz-Gruppe erfolgte in den vergangenen Jahren sowohl intern als auch extern, d. h. durch Unternehmensübernahmen. An den Umstrukturierungen von Tengelmann und Metro hat die Gruppe in einem erheblichen Maße partizipiert. Anfang 2000 wurden 61 Grosso- und Magnet-Verbrauchermärkte von Tengelmann⁴⁵ und im Herbst 2000 insgesamt 15 „Real“-Warenhäuser von der Metro-Gruppe übernommen. Mitte 2001 hat die Kaufland Stiftung zudem zehn Famila-Verbrauchermärkte der Meyer & Beck Handels-KG sowie sechs Eurospar-Verbrauchermärkte von Spar übernommen. Durch die Zusammenschlüsse wird Lidl & Schwarz insbesondere auf einer Reihe von regionalen Lebensmittelmärkten in Ostdeutschland zum führenden Anbieter, ohne allerdings marktbeherrschende Stellungen zu erlangen.

477. Im Rahmen der seit Ende 1998 laufenden Umstrukturierung der Geschäftsaktivitäten⁴⁶ hatte sich die Metro AG unter anderem von der Kaufhalle GmbH & Co. KG, Köln, getrennt, die zum Zwecke der Veräußerung in die Verwertungsgesellschaft Divaco, Frankfurt, eingebracht wurde. Divaco wiederum, bei der die Mehrheit der Stimmrechte bei Finanzinvestoren unter Führung der Deutschen Bank liegt, hat die Kaufhalle im August 2000 an die Oviessie GmbH, Düsseldorf, einer Tochtergesellschaft der italienischen Gruppo Coin S.p.A., Venedig, veräußert. Oviessie beabsichtigt, sämtliche Nahrungsmittelabteilungen der Kaufhalle-Kaufhäuser an Dritte weiterzugeben. Anfang des Jahres 2000 hat die Metro-Tochter Extra Verbrauchermärkte GmbH 15 Foodabteilungen der ehemaligen Kaufhalle von Oviessie übernommen. Kartellrechtlich relevante Marktstellungen sind dabei nicht entstanden.

478. Die Monopolkommission beurteilt die Wettbewerbssituation im Lebensmittelhandel weiterhin positiv. Ein Beleg für die hohe Intensität des Wettbewerbs ist der kontinuierlich starke Preiswettbewerb, auch wenn die Preiskämpfe der Jahre 1999 und 2000 keine Fortsetzung gefunden haben. Die Zusammenschlussaktivitäten geben im Berichtszeitraum keinen Anlass für wettbewerbliche Bedenken. Sie standen ganz überwiegend im Zusammenhang mit Unternehmensumstrukturierungen. Dabei kam es auf den regionalen Märkten zu Anteilsverschiebungen, ohne dass marktbeherrschende Stellungen entstanden sind. Bedenken hinsichtlich der Expansionsstrategien führender ausländischer Großunternehmen wie der amerikanischen

Wal-Mart Stores und einem damit möglicherweise zu erwartenden weiteren Konzentrationsschub haben sich auch im Berichtszeitraum nicht erfüllt. Offenbar gilt weiterhin, dass sich die ausländischen Handelsunternehmen auf dem deutschen Markt, speziell im Einzelhandel mit Lebensmitteln, eher schwer tun. Dafür spricht auch der im August 2001 mit der Aufgabe der letzten beiden Filialen in Frankfurt und Köln erfolgte endgültige Rückzug des britischen Warenhauskonzerns Marks & Spencer aus Deutschland.

2.5.2 Einzelhandel mit Kosmetik und Parfümeriewaren

479. In den vergangenen zwei Jahren haben Zusammenschlussaktivitäten in anderen Bereichen des Einzelhandels zu kartellrechtlich kritischen Marktpositionen geführt. Lediglich unter Auflagen genehmigt hat das Bundeskartellamt die Übernahme sämtlicher Geschäftsanteile an der Parfümerie Yaska GmbH, Osnabrück, durch die Douglas Holding AG, Hagen. Ende 1999 hatte Douglas beim Bundeskartellamt das Vorhaben einer Übernahme der Yaska-Parfümerien von der „Ihr Platz“ GmbH & Co. KG angemeldet. Der Zusammenschluss stand im Zusammenhang mit der Übernahme der zu Douglas gehörenden Drogeriemarktkette drospa Drogeriemärkte GmbH durch „Ihr Platz“.⁴⁷ Douglas betreibt über mehrere Tochtergesellschaften den Einzelhandel mit Parfümeriewaren (Douglas), Schmuck (Juwelier Christ), Süßwaren (Hussel), Bekleidung und Sportmode (Appelrath & Cüpper) sowie Büchern (Phoenix-Montanus). Yaska betreibt Parfümerien im Inland. Nach der ursprünglichen Anmeldung wollte Douglas alle 97 Filialen der Yaska übernehmen. Ein Teil davon sollte geschlossen werden, insgesamt 73 Standorte sollten fortgeführt werden. Dieses Vorhaben wurde aufgrund wettbewerbsrechtlicher Bedenken des Bundeskartellamtes noch während der Prüfungsphase dahingehend modifiziert, dass die Veräußerung von insgesamt 21 Yaska-Parfümerien an Wettbewerber zum Bestandteil der Anmeldung gemacht wurde.

480. Sachlich relevanter Markt ist der Einzelhandel mit Kosmetik- und Parfümeriewaren (pflegende Kosmetik, dekorative Kosmetik, Düfte inklusive Herrendüfte) ohne die Produktgruppe „Körperpflege“. Räumlich relevant sind Märkte in einem Umkreis von 30 km um einen Ort mit Zentrumsfunktion. Der Zusammenschluss hatte Marktanteilsadditionen auf einer Reihe von Regionalmärkten zur Folge. Auf mehr als zwanzig Märkten wurden gemeinsame Marktanteile von über 20 % erreicht, davon auf sechs Märkten (Hamburg, Uelzen/Lüneburg, Braunschweig/Peine, Frankfurt a. M., Oberhausen/Mühlheim, Düsseldorf) Marktanteile von knapp über bis deutlich über der Beherrschungsvermutung des § 19 Abs. 3 Satz 1 GWB.

Auf der Beschaffungsseite betrifft der Zusammenschluss nach Auffassung des Bundeskartellamtes den Markt für hochwertige und selektiv vertriebene Depotkosmetik. Nicht zum relevanten Markt gehören die über Drogeriemärkte vertriebenen Konsumkosmetika. Dabei ist für

⁴⁴ Vergleiche M+M Eurodata, Top Firmen 2002, a. a. O. Rangfolgentabelle TOP-Firmen nach Gesamtumsatz 2001.

⁴⁵ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 525.

⁴⁶ Vergleiche ebenda, Tz. 524.

⁴⁷ Vergleiche BKartA, TB 1999/2000, a. a. O., S. 148 f.

die Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes nicht die Sicht der Endverbraucher entscheidend, für die Konsum- und Depotkosmetik durchaus austauschbar sein kann, sondern die Sicht der Hersteller als Marktgegenseite. Aus Herstellersicht stellen die Vertriebsformen Drogeriemärkte und Lebensmittelhandel auf der einen Seite sowie Parfümerien auf der anderen Seite keine Ausweichalternativen für den Vertrieb von hochwertiger Depotkosmetik dar. Douglas ist auf dem Beschaffungsmarkt für hochwertige Depotkosmetik zwar Marktführer, verfügt aber im Vergleich zu den konkurrierenden Nachfragern nicht über eine überragende Marktstellung.

481. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschluss freigegeben, nachdem die Unternehmen die Veräußerung von 21 Yaska-Parfümerien zum Gegenstand der Anmeldung gemacht haben, was de facto mit einer Verkaufsaufgabe gleichzusetzen ist.⁴⁸ Zwei dieser Filialen liegen in Warenhäusern des Karstadt-Konzerns in Berlin; sie wurden von Karstadt zurückgekauft. Diese Standorte stehen im Zusammenhang mit der Übernahme der Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH durch die Karstadt AG im Jahre 1994.⁴⁹ Karstadt musste seinerzeit zur Vermeidung einer Untersagung zusagen, in Berlin Verkaufsflächen im Einzelhandel mit Parfümeriewaren abzugeben. Diese Zusage wurde durch die Aufnahme von Yaska als Parfümerieanbieter in den Karstadt-Filialen Neukölln und Schöneberg erfüllt. Mit der Übernahme dieser Yaska-Filialen durch Douglas wäre es auf dem Regionalmarkt Berlin zu einer strukturellen Verbindung von Douglas und Karstadt gekommen. Aus Sicht des Bundeskartellamtes galt es, dies zu vermeiden, da beide Unternehmen hier ohnehin bereits auf Marktanteile von jeweils über 20 % kommen und damit nur knapp unterhalb der Vermutungsgrenze des § 19 Abs. 3 Satz 2 GWB für die gemeinsame Marktbeherrschung liegen.

482. Von den übrigen 19 Filialen wollte Douglas zunächst zwölf schließen und sieben Standorte veräußern, um den wettbewerbsrechtlichen Bedenken des Bundeskartellamtes gegen den Zusammenschluss Rechnung zu tragen. Das Amt hat diese Lösung nicht akzeptiert, sondern auf eine Veräußerung aller Filialen an Dritte und damit den Erhalt des vorhandenen Wettbewerbspotentials bestanden. Die Veräußerungszusage wurde insoweit erfüllt, als sämtliche 19 Filialen an eine neu gegründete Gesellschaft „Yaska Parfümerie + Cosmetic GmbH & Co. KG“ (Yaska P+C), einem von dem früheren Geschäftsführer von Yaska und einem Unternehmensberater geführten Management-Buy-Out, veräußert wurden. Die längerfristige Sicherung der Existenz der Filialen und damit der Erhalt des Wettbewerbspotentials ist allerdings nur teilweise gelungen. Bis März 2001 wurden neun Filialen – nach Angaben der Geschäftsführung von Yaska P+C wegen auslaufender Mietverträge und/oder fehlender Wirtschaftlichkeit – geschlossen bzw. standen vor der Schließung. Darunter waren vier

von sieben Filialen (zwei im Stadtgebiet von Hamburg und je eine in Braunschweig und Oberhausen) auf Märkten, die vom Bundeskartellamt wegen der erreichten hohen Marktanteilskonzentration als „wettbewerblich besonders kritisch“ betrachtet werden. Acht der verbleibenden zehn Filialen wurden an Betreiber von Parfümerien aus der betroffenen Region veräußert, die Geschäfte in Bad Salzuflen und Remscheid sind nach Zustimmung des Bundeskartellamtes letztlich doch an Douglas verkauft worden.

483. Das Bundeskartellamt hat damit seine faktische Veräußerungsaufgabe materiell nur zum Teil durchsetzen können. Auf denjenigen Märkten, auf denen die Yaska-Filialen geschlossen wurden, ist das vorhandene Wettbewerbspotential untergegangen. Die Nachfrage wird sich auf die verbliebenen Anbieter, vor allem auf Douglas verteilt haben. Nach Auffassung der Monopolkommission zeigt dies eine Schwierigkeit der Auflagenregelung, die bislang weniger im Blickpunkt stand, nämlich die, dass Verkaufsaufgaben zwar formal erfüllt werden, materiell aber nicht durchsetzbar sind. Im vorliegenden Fall kam dies nicht überraschend, da Douglas bereits vor der Veräußerungszusage im Rahmen der Anmeldung die Schließung von Filialen angekündigt hatte. Gleichwohl hat das Unternehmen keine Rechtsfolgen zu erwarten. Dies allein schon deshalb nicht, weil die Zusage formal erfüllt wurde und es keinen Hinweis darauf gibt, dass Yaska P+C lediglich dazu gegründet wurde, die übernommenen Filialen stillzulegen. Gleichwohl sollte der Fall Anlass dazu sein, die Zusagepraxis im Rahmen von Anmeldungen, wie die Auflagenpraxis insgesamt, restriktiv zu handhaben.

2.5.3 Einzelhandel mit Möbeln

484. Kartellrechtlich problematische Marktstrukturen werden inzwischen auch durch Zusammenschlüsse auf einzelnen regionalen Märkten des Einzelhandels mit Möbeln erreicht. Innerhalb des Berichtszeitraums hat das Bundeskartellamt zwei Fusionsvorhaben in dieser Branche lediglich unter Auflagen genehmigt.

Im ersten Fall hatten die zu der österreichischen Unternehmensgruppe Lutz (WSF Privatstiftung und AS Privatstiftung, beide Wels/Österreich) gehörenden ABRD-Möbelhandels- und Beteiligungsgesellschaft mbH und die Löwengrund Immobilien GmbH, beide Braunschweig, das Vorhaben angemeldet, sämtliche Geschäftsanteile an der Möbel Engelhardt GmbH und Co KG, Haßfurt, zu übernehmen. ABRD betreibt als Obergesellschaft des deutschen Beteiligungszweigs der Unternehmensgruppe Lutz über Tochterunternehmen (Möbelix, Möрма, Neubert, Bono) Möbel- und Einrichtungshäuser an acht Standorten. Engelhardt ist ein Familienunternehmen und betreibt Möbeleinzelnhandel an den Standorten Haßfurt und Wassertrüdingen.

Im dem zweiten Fall ging es Ende 2001 um das Vorhaben von Herrn Kurt Krieger (Unternehmen im Sinne des GWB), die alleinige Kontrolle an der Möbel Walter AG, Gründau-Lieblos, zu erwerben. Krieger ist Alleingesellschafter verschiedener Unternehmen des Möbeleinzelnhandels. Hierzu gehören die Höffner Möbelgesellschaften (jeweils in Form der GmbH & Co. KG organisiert) in Berlin, Waltersdorf bei Berlin, Günthersdorf bei Leipzig,

⁴⁸ Formal handelt es sich im vorliegenden Fall nicht um eine Auflage im Sinne von § 40 Abs. 3 GWB, sondern um eine „im Vorfeld modifizierte Anmeldung“.

⁴⁹ Monopolkommission, Mehr Wettbewerb auf allen Märkten, Hauptgutachten 1992/1993, Baden-Baden 1994, Tz. 565 ff.

Röhrsdorf bei Chemnitz, Dresden, Rostock, Magdeburg, Erfurt und Barsbüttel bei Hamburg sowie die Möbel Krieger GmbH & Co. KG, Möbel Tick GmbH & Co. und Baumeister Küchenhandels-GmbH & Co. KG. Möbel Walter betreibt eine größere Anzahl sog. Einrichtungszentren in verschiedenen Regionen der alten und neuen Bundesländer. Krieger und Walter gehören zu den führenden zehn Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen des Möbeleinzelhandels in Deutschland.

485. Beide Zusammenschlüsse führen zu Marktanteilsadditionen auf dem sachlich relevanten Markt für den Einzelhandel mit Möbeln des Grundsortiments. Zu dem Möbelgrundsortiment gehören Schlaf-, Jugend-, Wohn-, Herren-, Speisezimmer und deren Teile, Polstermöbel, Tische, Stühle, Bänke und Kleinmöbel sowie Küchen, Küchenmöbel, Einbaugeräte und Küchenzubehör. Davon abzugrenzen ist das Rand- bzw. Ergänzungssortiment, zu dem Garten- und Balkonmöbel, Badeinrichtungen, Büromöbel, Wohnleuchten, textile Bodenbeläge usw. gehören. Räumlich relevant sind die Märkte im Umkreis von dreißig bis vierzig Kilometer um einen Standort.

In beiden Fällen werden durch die Fusion auf den relevanten Regionalmärkten Marktanteile unterhalb der Vermutungsschwelle des § 19 Abs. 3 Satz 1 GWB für die Marktbeherrschung erreicht. Bei ABRD/Engelhardt liegt der Marktanteil in Haßfurt deutlich unter 30 %. Im Fall Krieger/Walter werden auf sechs Regionalmärkten Marktanteile von jeweils etwa 20 % erreicht. Das Bundeskartellamt betrachtet Marktanteile unterhalb der Vermutungsschwelle für die Marktbeherrschung im Möbeleinzelhandel als kritisch, wenn damit eine deutliche Marktführerschaft verbunden ist, die sich aus erheblichen Marktanteilsvorsprüngen vor den nächstfolgenden Wettbewerbern ergibt.

Wettbewerbsdämpfende Effekte gehen nach Auffassung des Bundeskartellamtes zudem von der Organisation der Möbelhandelsunternehmen in Einkaufskooperationen wie der BEGROS Bedarfsgüter-Großhandelsgesellschaft für Wohnung und Heim mbH aus. Mit wenigen Ausnahmen gehören auch die größeren Möbelhändler wie Roller, Bilder, Krügel, die Lutz-Gruppe oder Porta zu Einkaufskooperationen. Das Bundeskartellamt hat angekündigt, diese im Rahmen der Anmeldepflicht gemäß § 4 Abs. 2 GWB einer kritischen Prüfung zu unterziehen.

Untersagungen wurden in den genannten Fällen dadurch vermieden, dass ABRD am Standort Haßfurt einen SB-Möbelmarkt auf ein drittes Unternehmen überträgt. Dabei kann die Übertragung im Wege der Vermietung oder Verpachtung des Möbelhauses geschehen, allerdings muss das Bundeskartellamt dem zukünftigen Betreiber zustimmen. Im Fall Krieger/Walter hatte Herr Kurt Krieger dem Bundeskartellamt informell zugesagt, die Einkaufskooperation BEGROS nach der Freigabe des Zusammenschlusses zu verlassen.

3. Europäische Fusionskontrolle

3.1 Überblick

486. Nach Erhebungen der Europäischen Kommission ergeben sich 345 Anmeldungen nach Artikel 1 Fusionskontrollverordnung (FKVO) für das Jahr 2000 und 335

Anmeldungen für 2001. Während des Berichtszeitraums 2000/2001 gingen in Brüssel somit insgesamt 680 Notifizierungen ein. Im Vergleich zu den 527 Anträgen des vorangegangenen Berichtszeitraums (1998/1999) ist die Zahl der Anmeldungen wiederum erheblich gestiegen. Dieser Anstieg wird noch deutlicher im Vergleich zu den Jahren 1996/1997 mit lediglich 303 angemeldeten Zusammenschlussvorhaben. Neben inflationsbedingten Gründen und dem realen Umsatzwachstum der Unternehmen dürfte auch die 1998 eingeführte Neuregelung bei Mehrfachanmeldungen eine Rolle für den Anstieg spielen. Gemäß Artikel 1 Abs. 3 FKVO ist die Kommission zuständig, wenn bestimmte Umsatzkriterien unterhalb der in Artikel 1 Abs. 2 FKVO genannten Schwellenwerte in mehreren Mitgliedstaaten erfüllt sind. Die Bestimmung des Artikel 1 Abs. 3 FKVO sollte dazu beitragen, dass möglichst viele Fälle mit gemeinschaftsweiter Bedeutung in die Zuständigkeit Brüssels gelangen. Nach eigenen Bekundungen der Kommission wurde dieses Ziel nur teilweise erreicht. Die Bestimmung steht gegenwärtig auf dem Prüfstand.⁵⁰

487. Der großen Menge von Anmeldungen steht eine vergleichbare Zahl von abgeschlossenen Fällen gegenüber. Die Kommission hat in den Jahren 2000 und 2001 nach eigenen Angaben 648 Verfahren in der ersten Prüfungsphase und 37 Fälle in der zweiten Phase abgeschlossen. Nur in zwei Fällen vertrat sie die Auffassung, die Fusionskontrollverordnung sei nicht anwendbar und entschied nach Artikel 6 Abs. 1 lit. a FKVO. Der weit überwiegende Teil, nämlich 592 der Zusammenschlussvorhaben wurde in der ersten Verfahrensphase nach Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO für unbedenklich erklärt. In 41 Fällen genehmigte die Kommission den geplanten Zusammenschluss erst nach Zusagenangeboten der beteiligten Unternehmen.⁵¹ Weitere 13 Entscheidungen in der ersten Verfahrensphase standen im Zusammenhang mit Verweisungsanträgen gemäß Artikel 9 FKVO.

In den Jahren 2000 und 2001 hat sich auch die Zahl der Verfahren deutlich erhöht, in denen nach Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO die Hauptprüfungsphase eröffnet worden ist. Mit 37 im Vergleich zu 18 Fällen in den Jahren 1998/1999 hat sich die Zahl der Zweite-Phase-Entscheidungen nach Artikel 8 FKVO mehr als verdoppelt. Während des Berichtszeitraums gab die Kommission in der zweiten Phase acht Zusammenschlussvorhaben ohne Auflagen frei. In den Verfahren Pirelli/BICC, Boeing/Hughes, Framatome/Siemens/Cogema/JV haben sich die zunächst aufgetretenen wettbewerblichen Bedenken der Kommission ebenso wenig bestätigt wie in den Fällen MAN/Auwärter, BASF/Pantochim/Eurodiol, DeBeers/LVMH, UPM-Kymmene/Haindl und Norske Skog/Parenco/Walsum. In 22 Fällen endete die zweite Prüfungsphase mit einer Genehmigung unter Auflagen. Signifikant gestiegen ist auch die Zahl der

⁵⁰ Grünbuch der Europäischen Kommission über die Revision der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates, KOM(2001) 745 endg., S. 10 ff.; vgl. Tz. 589.

⁵¹ Kleinere Ungenauigkeiten können sich aus der Zählweise der Europäischen Kommission ergeben, die in ihrer statistischen Erhebung nicht immer konsequent zwischen Erste-Phase-Freigaben mit und ohne Auflagen unterscheidet.

Untersagungen gemäß Artikel 8 Abs. 3 FKVO. Die Kommission hat in den letzten zwei Jahren sieben Zusammenschlüsse verboten. Im Jahr 2000 waren die Vorhaben Volvo/Scania sowie MCI Worldcom/Sprint betroffen. Während des Jahres 2001 ergingen Untersagungsentscheidungen in den Verfahren SCA/Metsä Tissue, General Electric/Honeywell, CVC/Lenzing sowie Schneider/Legrand und Tetra Laval/Sidel. Die beiden letztgenannten Fälle waren zudem Gegenstand von Entflechtungsmaßnahmen gemäß Artikel 8 Abs. 4 FKVO. Die Gesamtzahl der Untersagungen ist somit seit In-Kraft-Treten der Fusionskontrollverordnung bis zum 31. Dezember 2001 auf 18 gestiegen.⁵²

488. Die Europäische Kommission erließ im Berichtszeitraum 13 Verweisungsentscheidungen nach Artikel 9 Abs. 3 FKVO, die zwölf Fälle betrafen. Somit sind deutlich mehr Verfahren an die betroffenen Mitgliedstaaten abgegeben worden als in den Jahren 1998/1999 mit acht Verweisungen. Die Kommission übertrug neun Fälle teilweise an die betroffenen Mitgliedstaaten und erließ gleichzeitig fünf Entscheidungen nach Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO, weil in Bezug auf die von ihr geprüften Zusammenschlussteile keine wettbewerblichen Bedenken auftraten. Vier Vorhaben – Shell/DEA, BP/E.ON, Haniel/Fels und Haniel/Ytong – ließen hingegen auch hinsichtlich der bei der Europäischen Kommission verbliebenen Verfahrensteile ernsthafte wettbewerbliche Gefahren befürchten, so dass die Hauptprüfungsphase nach Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO eingeleitet wurde.⁵³ Drei weitere Verfahren – Anglo American/Tarmac, Hanson/Pioneer und Govia/Connex South Central – übertrug die Kommission vollständig auf die antragstellenden, mitgliedstaatlichen Wettbewerbsbehörden.

489. Im Dezember 2001 machten mehrere Mitgliedstaaten zum ersten Mal von ihrer Befugnis nach Artikel 22 Abs. 3 FKVO Gebrauch. Seit der Reform der Fusionskontrollverordnung im März 1998 sieht diese Bestimmung die Möglichkeit vor, dass mehrere Mitgliedstaaten gemeinsam die Durchführung eines Fusionskontrollverfahrens in Brüssel beantragen können. Im Fall Promatech/Sulzer schlossen sich sieben Mitgliedstaaten, darunter auch Deutschland, einem Ersuchen nach Artikel 22 Abs. 3 FKVO an, weil das Vorhaben ihrer Ansicht nach von gemeinschaftsweiter Bedeutung war. Die Europäische Kommission hat sich bereit erklärt, den Zusammenschluss nach den Regeln der Fusionskontrollverordnung zu überprüfen. Sie hat im April dieses Jahres das Hauptverfahren eröffnet.⁵⁴

490. Im Juli 2000 hat die Europäische Kommission eine Bekanntmachung über ein vereinfachtes Verfahren für bestimmte Zusammenschlüsse erlassen.⁵⁵ Mit dem vereinfachten Verfahren will die Kommission nach eigenen Bekundungen eine gezieltere und effizientere Fusions-

kontrolle durch die Gemeinschaft erreichen. Ihrer Ansicht nach zeigen die Erfahrungen, dass bestimmte Kategorien von Zusammenschlüssen in der Regel genehmigt werden, da sie keinen Anlass zu nennenswerten Bedenken geben. Die Bekanntmachung nennt drei Arten von Zusammenschlüssen, in denen das neue Verfahren angewendet werden soll:

- Zusammenschlüsse, bei denen zwei oder mehrere Unternehmen die gemeinsame Kontrolle über ein Gemeinschaftsunternehmen erwerben, das keine oder geringe gegenwärtige oder zukünftige Tätigkeiten im Gebiet des Europäischen Wirtschaftsraums aufweist,
- Zusammenschlüsse, bei denen die beteiligten Unternehmen weder auf ein- und demselben sachlich und räumlich relevanten Markt noch auf einem vor- oder nachgelagerten sachlichen Markt tätig sind,
- Zusammenschlüsse, bei denen die beteiligten Unternehmen zwar auf ein- und demselben sachlich und räumlich relevanten Markt oder auf einem vor- oder nachgelagerten sachlichen Markt tätig sind, jedoch ihr gemeinsamer Marktanteil horizontal nicht 15 % oder mehr und vertikal nicht 25 % oder mehr beträgt.

Liegen diese Voraussetzungen vor, erlässt die Kommission normalerweise innerhalb eines Monats eine Kurzformentscheidung gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO. Wie bei jeder ausführlichen Entscheidung wird auch bei der Kurzformentscheidung ein Hinweis im Amtsblatt veröffentlicht, der neben Angaben zu den beteiligten Unternehmen, der Art des Zusammenschlusses und der betroffenen Wirtschaftszweige die Zusammenschlusskategorie oder -kategorien benennt, auf deren Grundlage das vereinfachte Verfahren durchgeführt wurde. Das vereinfachte Verfahren hat schnell große praktische Bedeutung bei der Prüfung von Zusammenschlüssen erlangt. Allein im Jahr 2001 sind 136 Fälle, also über ein Drittel aller Verfahren, auf der Grundlage der neuen Bekanntmachung entschieden worden.

491. Grundsätzlich ist die Einführung eines vereinfachten Verfahrens zu begrüßen, da es die schnelle und unbürokratische Bearbeitung von erkennbar unproblematischen Zusammenschlussvorhaben erleichtert. Angesichts kontinuierlich steigender Notifizierungszahlen trägt ein zügiger Verfahrenabschluss in unbedenklichen Fällen dazu bei, die knappen personellen und finanziellen Mittel auf wichtige Fälle zu konzentrieren und damit die erforderlichen Prioritäten zu setzen. Bedenken gegen die Einführung des vereinfachten Verfahrens, welche die Monopolkommission im Rechtsetzungsverfahren aufgezeigt hat, sind durch die endgültige Fassung der Bekanntmachung weitgehend ausgeräumt. Anders als die Europäische Kommission ursprünglich erwogen hat, endet das vereinfachte Verfahren nicht automatisch mit Ablauf der Entscheidungsfrist, sondern erfordert wie das normale Verfahren eine abschließende formelle Entscheidung. Auf diese Weise bleibt gewährleistet, dass jedes angemeldete Fusionsvorhaben einer Prüfung unterzogen wird, die in eine aktiv getroffene Entscheidung mündet. Aus der Bekanntmachung geht ferner hervor, dass das vereinfachte Verfahren jederzeit in ein normales übergehen kann, und zwar sowohl auf

⁵² Vergleiche zu den Entscheidungen der Europäischen Kommission auch Teil C im Anhang dieses Hauptgutachtens.

⁵³ Vergleiche näher Tz. 572.

⁵⁴ Vergleiche näher Tz. 580.

⁵⁵ ABl. EG Nr. C 217 vom 29. Juli 2000, S. 32.

eine Beschwerde Dritter als auch auf Initiative der Kommission oder eines Mitgliedstaates hin. Soweit es um eine mögliche Einflussnahme der Mitgliedstaaten geht, ist ausdrücklich zu befürworten, dass diese den Übergang in das normale Verfahren nicht nur mit Hilfe eines Verweisungsantrags herbeiführen können. Es genügt vielmehr, wenn ein Mitgliedstaat binnen drei Wochen nach Erhalt der Abschrift der Anmeldung begründete Bedenken hinsichtlich des Zusammenschlusses geltend macht. Dieses ursprünglich von der Kommission nicht vorgesehene Initiativrecht gewährleistet die Berücksichtigung von gerechtfertigten wettbewerblichen Bedenken auch in den Fällen, in denen die strengen Voraussetzungen des Artikel 9 FKVO nicht erfüllt sind.

Mit Hinblick auf zukünftige Entwicklungen gilt es, die positiven Aspekte der getroffenen Verfahrensregelung – Anmeldeerfordernis und Informationsübermittlung sowie Notwendigkeit einer förmlichen Entscheidung – auch im Rahmen der geplanten Revision der Fusionskontrollverordnung beizubehalten. Die Weiterentwicklung des vereinfachten Verfahrens darf nicht dazu führen, dass eine wirksame Fusionskontrolle etwa aufgrund von Informationsdefiziten gefährdet wird. Um der stetig wachsenden Arbeitsbelastung gerecht zu werden, lassen sich sachgerechtere Maßnahmen wie z. B. eine Aufstockung des Personals in der Merger Task Force oder eine effizientere Kompetenzverteilung zwischen Kommission und nationalen Wettbewerbsbehörden ergreifen.

3.2 Marktbeherrschung

3.2.1 Konglomerate Zusammenschlüsse

492. Während des Berichtszeitraums hat die Europäische Kommission vermehrt Bedenken gegen konglomerate Zusammenschlüsse geäußert. Diese sind dadurch gekennzeichnet, dass sich Unternehmen miteinander verbinden, die auf verschiedenen Märkten tätig sind. Anders als bei horizontalen Zusammenschlüssen, bei denen die Unternehmen auf ein und demselben Markt aktiv sind, kommt es bei konglomeraten Zusammenschlüssen also nicht zu Marktanteilsadditionen. Derartige Zusammenschlussvorhaben wurden in den Verfahren General Electric/Honeywell und Boeing/Hughes sowie Tetra Laval/Sidel⁵⁶ näher untersucht.

493. In der Öffentlichkeit hat der Fall General Electric Company (GE)/Honeywell International Inc. (Honeywell) besonderes Interesse erregt. Am 5. Februar 2001 hat GE das Vorhaben angemeldet, sämtliche Anteile an Honeywell zu übernehmen. GE und Honeywell sind diversifizierte Unternehmen, die auf elf bzw. vier Geschäftsfeldern tätig sind. GE stellt unter anderem Flugzeugtriebwerke, Honeywell Teile für die Luft- und Raumfahrtindustrie her. Die Kommission hat dieses Vorhaben am 3. Juli 2001 untersagt.

494. Nach Ansicht der Kommission nimmt GE bereits vor dem Zusammenschluss auf zwei Märkten für Flug-

zeugtriebwerke beherrschende Positionen ein. Auf dem Markt für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge hält GE die mit Abstand höchsten Anteile und hat diese in den letzten Jahren kontinuierlich gegenüber seinen Wettbewerbern – Rolls-Royce (RR) und Pratt & Whitney (P & W) – ausbauen können. Auf dem Markt für Triebwerke für große regionale Flugzeuge ist GE der führende Anbieter, der einzige Wettbewerber von GE ist Honeywell. Nach Auffassung der Kommission ist GE auf diesen Märkten insbesondere aufgrund des erheblichen Einflusses von GE-Capital und GE-Capital-Aviation-Services (GECAS) marktbeherrschend. So sei GE-Capital durch die Kreditvergabe an Flugzeughersteller von Bedeutung für das Triebwerksgeschäft von GE. Der GE-Konzern erlange durch die Integration der Finanzdienstleistungen von GE-Capital Vorteile gegenüber Wettbewerbern, wenn Flugzeughersteller Exklusivlizenzen für die Ausstattung ihrer Flugzeugplattformen mit Triebwerken vergeben.⁵⁷ Der zweite wichtige Unternehmensteil GECAS kauft, finanziert und least Flugzeuge. GECAS verfügt nach Auffassung der Kommission als größter Einzelabnehmer von Flugzeugen – GECAS tätigt 10 % der gesamten Flugzeugkäufe weltweit – über erheblichen Einfluss auf dem Markt für Flugzeugtriebwerke. Insbesondere kleinere Fluggesellschaften würden aus Gründen der Flotteneinheitlichkeit beim Kauf von Flugzeugen solche mit GE-Triebwerken bevorzugen, wenn ein Teil ihrer Flotte von GECAS geleast sei.⁵⁸

495. Honeywell ist auf dem Markt für Flugzeugteile außer Triebwerken – Avionik und Non-Avionikprodukte – weltweit führend. Avionikprodukte sind elektronische Flugzeugausrüstungen, die zur Kontrolle und Navigation des gesamten Flugzeugs und zur Kommunikation genutzt werden. Non-Avionikprodukte sind elektronische Geräte, die weniger komplexe Funktionen erfüllen, aber dennoch notwendige Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit eines Flugzeuges sind. Hierzu zählen unter anderem Hilfsmotoren, Radar, Beleuchtung und Fahrwerke.

Beim Vertrieb von Avionik- und Non-Avionikprodukten unterscheidet die Europäische Kommission zwischen Buyer-Furnished-Equipment (BFE) und Supplier-Furnished-Equipment (SFE). SFE-Produkte werden durch den Flugzeughersteller beschafft. Bei BFE-Produkten zertifiziert der Flugzeughersteller für das betreffende Flugzeug (mehr als) ein Produkt und überlässt die Auswahl unter den zertifizierten Produkten den Flugzeugkäufern, also Fluggesellschaften und Leasingunternehmen.⁵⁹

Im gesamten Bereich der Avionikprodukte hält Honeywell Marktanteile in Höhe von ca. 50 % und ist damit vor Rockwell Collins (über 20 %) und Thales (über 15 %) der

⁵⁶ Vergleiche Tz. 560 ff.

⁵⁷ GE hat zehn der letzten zwölf Exklusivlizenzen zugesprochen bekommen.

⁵⁸ Im Gegensatz zu unabhängigen Flugzeug-Leasing-Unternehmen spiegelt die Flotte von GECAS nicht die Marktanteilsverteilung auf dem Triebwerksmarkt wider. Die Flotte von GECAS ist zu 99 % mit Triebwerken von GE ausgerüstet.

⁵⁹ Die Käufer haben bei BFE-Produkten in der Regel Einfluss darauf, welche Produkte zertifiziert werden, da Flugzeughersteller von einem Ausschuss beraten werden, in dem potentielle Flugzeugkäufer vertreten sind.

deutlich führende Anbieter. Honeywell bietet im Gegensatz zu seinen Wettbewerbern das ganze Spektrum von Avionikprodukten an. Auch auf dem Gesamtmarkt für Non-Avionikprodukte ist das Unternehmen führend nach Marktanteilen und Produktvielfalt. Diese umfassende Angebotspalette insbesondere bei Avionikprodukten bewirkt nach Auffassung der Kommission, dass Honeywell einzelne Produkte besser aufeinander abstimmen oder integrieren kann. Das Unternehmen ist in der Lage, Produktbündel anzubieten, d. h. eine Gruppe von Produkten zu einem gemeinsamen Preis zu verkaufen. Schließlich besitzt Honeywell nach Ansicht der Kommission Vorteile gegenüber seinen Konkurrenten bei der Vergabe von Lizenzen für BFE-Avionikprodukte durch die Flugzeughersteller, da das Unternehmen im Gegensatz zu seinen Wettbewerbern auch über eine starke Position auf dem Markt für SFE-Avionikprodukte verfügt.

Darüber hinaus ist Honeywell auf dem Markt von Triebwerken für Geschäftsflugzeuge mit Marktanteilen von über 40 % der führende Anbieter. GE ist nach P & W zusammen mit RR drittstärkster Anbieter.

496. Durch den geplanten Zusammenschluss kommt es nach Auffassung der Kommission unter anderem auf den Märkten für BFE-Avionik- und -Non-Avionikprodukte sowie auf den Märkten für Triebwerke für Geschäftsflugzeuge und große regionale Flugzeuge aufgrund der starken Positionen jeweils beider Unternehmen zur Entstehung bzw. Verstärkung von beherrschenden Stellungen.

Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung: Vertikale Integration und Bundling

497. Nach Meinung der Kommission kommt es auf den Märkten für BFE-Avionik- und -Non-Avionikprodukte zur Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung. Hierzu tragen zwei Effekte bei: Zum einen könnten die Marktanteile von Honeywell mit der Finanzkraft von GE sowie den von GE-Capital und GECAS angebotenen Dienstleistungen kombiniert werden. Darüber hinaus könne Honeywell/GE seine Marktposition durch das Bundling von BFE-Produkten von Honeywell und Triebwerken von GE stärken.

Das Bundling von BFE-Produkten und Triebwerken kann nach Auffassung der Kommission verschiedene Formen annehmen. Zunächst bestehe die Möglichkeit, komplementäre Produkte gemeinsam zu einem niedrigeren Preis als die Summe der Einzelprodukte zu verkaufen, also Mixed-bundling zu betreiben. Pure-bundling hingegen beinhalte den Verkauf von Produkten, die einzeln nicht erhältlich sind. Technical-bundling schließlich bedeute den gemeinsamen Verkauf von Einzelprodukten, die zwar auch als solche erhältlich sind, aber aus Kompatibilitätsgründen nicht mit Einzelprodukten anderer Hersteller kombiniert werden können. In eigenen Untersuchungen hat die Kommission Belege dafür gefunden, dass der Verkauf von Produkten durch Bundling in der Vergangenheit auf dem Markt für BFE-Produkte wiederholt praktiziert wurde. Die theoretische Fundierung von Bundling sei darüber hinaus Gegenstand diverser Gutachten gewesen, die im Auftrag der Parteien und Dritter angefertigt und kontrovers diskutiert worden seien. Nach Einschätzung der

Kommission werden die Kernaussagen ihrer Entscheidung jedoch von allen Gutachten gestützt, unabhängig von dem jeweils herangezogenen ökonomischen Modell.

498. Die Europäische Kommission vertritt die Ansicht, dass die Parteien nach dem Zusammenschluss ihre Preissetzung bei Produktbündeln so gestalten können, dass für ihre Kunden Anreize zur Bevorzugung von GE-Triebwerken und Honeywell-BFE-Produkten gegenüber den Angeboten von Wettbewerbern entstehen. Notwendige Voraussetzung hierfür sei die Möglichkeit zur Quersubventionierung von Preisnachlässen zwischen verschiedenen Produkten eines Produktbündels. Diese Strategie werde dazu führen, dass Wettbewerber von den Märkten für Triebwerke und Avionik- und Non-Avionikprodukte ferngehalten werden, was eine weitere Erhöhung der Marktanteile von GE/Honeywell zur Folge hätte. Schließlich erwartet die Kommission, dass die Parteien Technical-bundling betreiben werden. Da die Wettbewerber von GE und Honeywell diesen Ansatz nicht duplizieren könnten, werde ihr Marktanteil weiter verringert.

Die Europäische Kommission weist entgegenstehende Ausführungen der Parteien zurück. Nach deren Ansicht ist Bundling nicht durchführbar, solange das betreffende Unternehmen nicht auf allen relevanten Märkten marktbeherrschend sei. Diese Bedingung sei bei GE und Honeywell nicht erfüllt. Darüber hinaus würden die Kunden den Verkauf eines Bundling-Paketes zu einem Gesamtpreis nicht akzeptieren, wenn die Preise der einzelnen Produkte daraus nicht herzuleiten seien. Insofern es sich bei diesen Kunden um große Fluggesellschaften mit entsprechender Verhandlungsmacht handele, seien sie in der Lage, diese Position auch durchzusetzen. Das erschwere die Möglichkeit zum Bundling. Die von GECAS bereitgestellten Finanzierungsmöglichkeiten beträfen nur einen relativ kleinen Teil des Marktes. Schließlich bestreiten die Parteien, dass Bundling in der Vergangenheit betrieben worden sei oder dass es Beispiele dafür gebe, dass ein Zusammenschluss zu Bundling geführt habe.

499. Unabhängig davon führen GE und Honeywell aus, dass unter Berücksichtigung des Kommissionsstandpunktes auch die Wettbewerber von GE und Honeywell in der Lage seien, Bundling zu betreiben und daher mit den gleichen Mitteln im Wettbewerb bestehen könnten wie GE/Honeywell. Dies sei zumindest im Zuge von gemeinsamen Angeboten möglich. Auch hier vertritt die Kommission eine gegenteilige Meinung. Selbst wenn Wettbewerber ein gleichwertiges Paket von Produkten zusammenstellen könnten, sei es ihnen nicht möglich, den Preis der Parteien zu unterbieten. Dagegen stünden die erheblichen Koordinationskosten und die hohe Wahrscheinlichkeit von Interessenkonflikten bei gemeinsamen Angeboten verschiedener Anbieter. Ein zu GE/Honeywell konkurrenzfähiger Preis könne daher nur durch Zusammenschlüsse mehrerer Anbieter und deren ökonomischer Integration erreicht werden.⁶⁰

⁶⁰ Der Originaltext der Entscheidung auf S. 101, Tz. 4 lautet: „Indeed, even if competing bundles through teaming were to be regarded by customers as attractive as those of the merged entity, customers will then make purchasing decisions on the basis of the respective prices

Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung: Bundling

500. Die marktbeherrschende Stellung von GE auf dem Markt für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge wird nach Auffassung der Europäischen Kommission durch die Möglichkeit zum Bundling von GE Triebwerken mit Honeywell Avionik- und Non-Avionikprodukten verstärkt. Grundsätzlich gilt damit für diesen Markt das gleiche wie für den Markt für BFE-Avionik- und -Non-Avionikprodukte. Da Honeywell bei einigen Avionik- und Non-Avionikprodukten der einzige Anbieter ist, befürchtet die Kommission insbesondere, dass der Verkauf dieser Produkte an den Verkauf von GE-Triebwerken gekoppelt werden könne.

Darüber hinaus sei Honeywell einer der führenden Anbieter für Triebwerkanlasser und damit ein wichtiger Zulieferer für Hersteller von Flugzeugtriebwerken. Durch den Zusammenschluss bestehe für Honeywell der Anreiz, Wettbewerber von GE nachrangig mit Triebwerkanlassern zu beliefern und diese dadurch zu schwächen.

Schließlich seien Honeywell und GE die einzigen Partner bei der Entwicklung eines neuartigen Triebwerks. Durch den Zusammenschluss entfalle der Wettbewerb bei der Vermarktung dieses Produktes. Damit werde ein zukünftiger Wettbewerber von GE im Voraus eliminiert und die marktbeherrschende Stellung abgesichert.

501. Nach der Übermittlung der Beschwerdepunkte durch die Kommission hat GE im Juni 2001 eine Reihe von Veräußerungs- und Verhaltenszusagen in Aussicht gestellt. Die Veräußerungszusagen betreffen Honeywell-Geschäftsbereiche für ausgewählte Avionik- und Non-Avionikprodukte, für Triebwerkanlasser und für ein Triebwerksmodell für große regionale Flugzeuge. Die verhaltensorientierten Zusagen umfassen die gesellschaftsrechtliche Abtrennung von GECAS und die Verpflichtung, Produkte nicht im Rahmen von Bundling anzubieten. Die Europäische Kommission hat die Zusagen für nicht ausreichend erachtet, um die Wettbewerbsprobleme auszuräumen. Darüber hinaus könnten die von Veräußerungszusagen betroffenen Unternehmensteile nicht als selbständige wirtschaftliche Einheiten überleben.

502. Die Untersagung des Zusammenschlussvorhabens durch die Europäische Kommission hat in der Öffentlichkeit große Aufmerksamkeit hervorgerufen. Dies gilt ganz besonders für die Vereinigten Staaten, wo das Vorhaben schon vor Bekanntgabe der Entscheidung der Europäischen Kommission unter Auflagen freigegeben wurde. Die vom Department of Justice ausgesprochenen Auflagen betrafen im Wesentlichen den US-Markt für Militärhubschrauber. Die Kritik aus den USA bezog sich in erster Linie darauf, die Europäische Kommission habe bei der Prüfung des Vorhabens weniger die Kunden als vielmehr die Konkurrenten der Parteien vor negativen Auswirkungen des Zusammenschlusses schützen wollen. Die

Kunden der Unternehmen, Flugzeugbauer und Fluggesellschaften, hätten keine Bedenken gegen die Fusion geäußert. Die Kommission sei einseitig Wettbewerber-orientiert, ohne etwaige Vorteile der Konsumenten, z. B. sinkende Preise, ausreichend zu berücksichtigen. Diese Kritik erscheint vordergründig berechtigt, da die Europäische Kommission in der Tat sehr ausführlich auf die entstehenden Wettbewerbsnachteile für die Konkurrenten von GE/Honeywell eingeht, ohne dabei explizit auszuführen, ob – und wenn ja welche – Nachteile den Kunden von GE/Honeywell entstehen. Allerdings berücksichtigt die Europäische Kommission die Belange der Konsumenten implizit durch die Annahme, Anbieter mit marktbeherrschenden Stellungen würden diese zumindest mittel- oder langfristig zum Nachteil der Konsumenten missbrauchen.

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass die Europäische Kommission die Verstärkung oder das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung grundsätzlich auch dann negativ bewertet, wenn dieser Effekt durch Effizienzsteigerungen hervorgerufen wird. Die Kommission setzt sich hier der Kritik aus, sie praktiziere eine Doktrin der „efficiency offense“, die weit über das Verwerfen einer „efficiency defense“ hinausgeht. In der Tat wäre es problematisch, wenn Maßnahmen von Marktbeherrschern zur Verbesserung ihrer Angebote als Verstärkungen marktbeherrschender Stellungen in das Visier der Wettbewerbsbehörden kämen.

503. Ungeachtet der Frage, wie groß die Unterschiede zwischen den Prüfungsansätzen der US-amerikanischen und europäischen Behörden sind und welcher Prüfungsmaßstab gegebenenfalls der überlegene ist,⁶¹ zeigt der Fall GE/Honeywell, dass im Einzelfall Durchsetzungskonflikte trotz vermehrter Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Wettbewerbsbehörden möglich bleiben. Die gegenseitige Kooperation zwischen den US-amerikanischen und den europäischen Kartellbehörden hat im vorliegenden Fall nicht ausgereicht, um unterschiedliche Ergebnisse bei der Prüfung des Zusammenschlusses abzuwenden und unterschiedliche zeitliche Abläufe bei der Fusionsprüfung auszuschließen. Laut Europäischer Kommission haben die in dem Verfahren auftretenden Meinungsverschiedenheiten allerdings zu einer weiteren Intensivierung der gegenseitigen Kontakte und Kooperation geführt.

504. Die Auswirkungen einer möglichen Produktbündelung standen auch in dem Zusammenschluss Boeing/Hughes im Mittelpunkt der Untersuchung. Der Zusammenschluss wirkte sich auf den Märkten für Satelliten und Satellitenstartdienste aus. Boeing ist aktiv auf dem Markt für Satellitenstartdienste, wo es seine Delta-Trägerraketen betreibt und an Sea Launch, einem anderen Anbieter von Startdiensten, beteiligt ist. Hughes, ein Tochterunternehmen von General Motors, ist als Hersteller kommerzieller geostationärer Satelliten weltweit führend. Die Europäische Kommission hatte anfänglich insbesondere befürchtet, dass das fusionierte Unternehmen die Abnehmer von Hughes veranlassen könnte, nunmehr auch die Startdienste

of these bundles. As explained above, in the absence of economic integration among competing suppliers, the prices of their bundles cannot be expected to be lower than those of the merged entity.“

⁶¹ Vergleiche Tz. 609 ff.

bei Boeing oder bei dessen Beteiligungsgesellschaft Sea Launch zu beziehen. Eine solche Bindung hätte z. B. aufgrund einer entsprechenden Preissetzung oder im Wege einer ausschließlich mit den Startdiensten von Boeing kompatiblen Satelliten-Technologie erreicht werden können. Nach anfänglichen Bedenken hat die Europäische Kommission eine Freigabe des Vorhabens in der zweiten Verfahrensphase erteilt. Ihrer Ansicht nach sprachen mehrere Gründe gegen die Durchführbarkeit einer solchen Unternehmensstrategie.

505. Auf dem Markt für geostationäre Satelliten nimmt Hughes zwar mit Anteilen von 35 bis 40 % eine führende Position ein. Nach Auffassung der Europäischen Kommission ist und bleibt das Unternehmen aber auch nach dem Zusammenschluss wirksamem Wettbewerb durch andere große Satellitenhersteller wie Lockheed Martin, S/S Loral, Alcatel Space Industries und Astrium ausgesetzt. Zwar würden andere, nicht mitverkaufte Teile des General Motors-Konzerns Satelliten betreiben und verschiedene satellitenbasierte Dienste anbieten. Die durch den Zusammenschluss insoweit entfallende vertikale Integration könne also dazu führen, dass Hughes als Lieferant für seine bisherigen Wettbewerber interessanter werde. Andererseits hält es die Kommission für wahrscheinlich, dass Hughes die konzerninternen Abnehmer, auf die zwischen 1997 und 1999 rund 45 % der Satellitenaufträge entfielen, verliert und daher seine Stellung durch den Zusammenschluss nicht wesentlich verstärkt.

Die weitere Untersuchung der Europäischen Kommission ergab, dass neben Boeing auch Arianespace und ILS – ein Konsortium aus Lockheed Martin sowie russischen und ukrainischen Unternehmen – Startdienste anbieten und wesentlich höhere Anteile als Boeing erzielen. Außerdem stellte die Europäische Kommission fest, dass Satelliten einerseits und Startdienste andererseits normalerweise getrennt erworben werden. In aller Regel werde die Entscheidung über den genutzten Startdienst von den Satellitenabnehmern und nicht von den Satellitenherstellern getroffen. Die Kunden hätten ferner eine starke Präferenz für Satelliten, die mit verschiedenen Startdiensten kompatibel seien, um das Risiko eines Fehlstarts möglichst klein zu halten. Eine Strategie, die Satelliten von Hughes so zu konstruieren, dass sie mit Boeing-Raketen besser kompatibel als mit anderen Trägerraketen seien, wäre für die Parteien daher kontraproduktiv.

506. Obwohl die zunächst geäußerten Bedenken der Europäischen Kommission damit ausgeräumt waren, nahm sie verschiedene Zusagen der Parteien „zur Kenntnis“. Diese umfassen beispielsweise die Verpflichtung von Hughes, Informationen über seine Satelliten anderen Anbietern von Startdiensten zu demselben Zeitpunkt zur Verfügung zu stellen wie Boeing oder Sea Launch. Daneben sagt Hughes die Zusammenarbeit mit anderen Anbietern von Startdiensten als Boeing oder Sea Launch zu, damit die Kompatibilität seiner Satelliten mit verschiedenen Trägersystemen ohne Bevorzugung von Boeing und Sea Launch gewährleistet ist. Die Zusagen sind stark verhaltenensorientiert und wären beim Vorliegen wettbewerbllicher Bedenken kaum geeignet, Einwände gegen den Zusammenschluss auszuräumen.

507. Das Verfahren Boeing/Hughes lässt ebenso wie der oben näher geschilderte Fall GE/Honeywell die Schlussfolgerung zu, dass die Europäische Kommission sich in Zukunft nicht mehr vornehmlich auf horizontale und vertikale Zusammenschlüsse konzentrieren, sondern vermehrt in eine vertiefte Prüfung konglomerater Zusammenschlüsse eintreten wird. Hierbei dürfte die Frage, ob die neu entstehende Unternehmenseinheit in der Lage ist, Kunden im Wege der Produktbündelung an sich zu binden und Konkurrenten auf diese Weise langfristig gesehen aus dem Markt zu verdrängen, im Mittelpunkt ihres Interesses stehen. Zur Beantwortung dieser Frage hat die Europäische Kommission in den zwei geschilderten Verfahren folgenden Kriterien besondere Bedeutung beigemessen: Zum einen überprüfte sie eingehend die künftige Marktposition des neu entstehenden Unternehmens und ermittelte insbesondere, ob eine marktbeherrschende Stellung auf einem der betroffenen Produktmärkte zu erwarten ist. Zum anderen ging sie der Frage nach, ob leistungsfähige Wettbewerber auf dem Markt verbleiben, die gegebenenfalls in der Lage sind, die Produktbündelungsstrategie des zusammengeschlossenen Unternehmens zu duplizieren. Daneben untersuchte die Kommission die Möglichkeiten des neu entstehenden Unternehmens, die Produktbündelungsstrategie gegenüber seinen Abnehmern auch tatsächlich umzusetzen. Für die Beurteilung dieser Frage war unter anderem relevant, ob verschiedene Produkte üblicherweise gebündelt oder separat abgenommen werden und ob den Kunden ein Entscheidungsspielraum bei der Auswahl der verwendeten Produkte verbleibt. Verfügen die Abnehmer über Möglichkeiten, auf andere Hersteller zurückzugreifen oder eine breit angelegte technische Kompatibilität der betroffenen Produkte einzufordern, sprechen die Umstände eher gegen die praktische Umsetzbarkeit einer Bündelungsstrategie.

Unter Berücksichtigung der genannten Kriterien gelangte die Europäische Kommission in dem Verfahren GE/Honeywell zu der Einschätzung, dass die neue Unternehmenseinheit langfristig in der Lage sein wird, Wettbewerber zu schwächen und aus dem Markt auszuschließen. Vor dem Hintergrund der andersgelagerten Umstände in dem Verfahren Boeing/Hughes – hier wurden die Stellung der Konkurrenten sowie die Nachfragemacht der Kunden wesentlich stärker eingeschätzt – erteilte die Europäische Kommission eine Freigabe.

3.2.2 Marktbeherrschung auf Ausschreibungsmärkten

508. In mehreren Verfahren setzte sich die Europäische Kommission mit der Frage von Marktbeherrschung auf Ausschreibungsmärkten auseinander. In Bezug auf oligopolistische Märkte nahm die Europäische Kommission den Fall MAN/Auwärter zum Anlass folgender Klarstellung: Gegen die Möglichkeit einer dauerhaften Koordination des Wettbewerbsverhaltens spreche nicht schon der Umstand, dass es sich um einen Ausschreibungsmarkt handle. Selbst wenn sich Ausschreibungsmärkte nicht für die klassischen Formen des bewussten Parallelverhaltens auf dem Gebiet der Preise oder der Mengen eignen, könne es doch auch auf einem Ausschreibungsmarkt zu

einer stillschweigenden Marktaufteilung anhand der stattfindenden Vergabeverfahren kommen.

In dem Verfahren waren die Märkte für Stadt-, Überland- und Reisebusse betroffen, wobei sich die Bedenken in erster Linie auf den deutschen Markt für Stadtbusse konzentrierten. Durch den Zusammenschluss reduzierte sich die Anzahl der deutschen Bushersteller von drei auf zwei. Neben MAN/Auwärter würde lediglich noch EvoBus mit den Marken Mercedes und Setra verbleiben. Gemeinsam erreichten sie 1999 einen Marktanteil von über 90 % auf dem Markt für Stadtbusse in Deutschland. MAN würde nach dem Erwerb von Neoplan einen Marktanteil von über 40 % halten und damit knapp hinter EvoBus die zweite Stelle einnehmen. Unter den übrigen Anbietern kommt nur Volvo auf einen Marktanteil von über einem Prozent. Der Marktanteil der drei deutschen Hersteller lag in den letzten fünf Jahren immer bei deutlich über 90 %, dagegen erreichte die Importquote im Jahr 1999 noch nicht einmal 3 %. Vor diesem Hintergrund lag die Annahme eines symmetrischen Dyopols von MAN/Auwärter einerseits und EvoBus andererseits nahe. Nach eingehender Überprüfung verneinte die Kommission allerdings das Vorliegen gemeinsamer Marktbeherrschung.

509. Eingehend untersuchte die Europäische Kommission, ob es nach dem Zusammenschluss zu einer stillschweigenden Marktaufteilung zwischen EvoBus einerseits und MAN/Auwärter andererseits kommen könnte. Dabei berücksichtigte sie insbesondere den Umstand, dass es sich bei dem deutschen Markt für Stadtbusse um einen Ausschreibungsmarkt handelte. Konkrete Kriterien, anhand derer die beiden Marktführer ihr Wettbewerbsverhalten stillschweigend koordinieren könnten, waren ihrer Ansicht nach allerdings nicht erkennbar.

510. Eine Marktaufteilung nach den jeweiligen Stammkunden, d. h. nach solchen Kunden, in deren Fuhrparks ausschließlich oder überwiegend (zu 75 %) Busse eines Herstellers vertreten seien, kommt nach den Ermittlungen der Kommission nicht in Betracht. Die Marktuntersuchung habe nämlich ergeben, dass sich zwei Drittel aller erfassten Busse in gemischten Fuhrparks befinden, die nicht zu mehr als 75 % mit Fahrzeugen eines Herstellers bestückt sind. Eine stillschweigende Koordinierung durch eine bloße Konzentration auf die jeweiligen Stammkunden würde folglich von vornherein nur etwa ein Drittel aller Stadtbusse betreffen und erscheine damit nicht geeignet, die bestehende, nahezu hälftige Marktaufteilung auf dem betroffenen Markt aufrechtzuerhalten. Sie sei auch deshalb nicht zu befürchten, weil die durchgeführte Untersuchung ergeben habe, dass ein starkes Ungleichgewicht zwischen den von EvoBus und den von MAN dominierten Fuhrparks bestehe. Die von EvoBus dominierten Fuhrparks umfassten etwa 2 900 Busse dieses Typs, während Fuhrparks mit MAN-Dominanz lediglich 1 800 MAN-Busse betreiben. Folglich wäre auf Dauer eine in etwa hälftige Verteilung der Marktanteile nicht dadurch aufrechtzuerhalten, dass jeder der beiden Marktführer bei den Stammkunden des jeweils anderen auf ein aggressives Bietverhalten verzichtet.

511. Eine stillschweigende Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens im Hinblick auf Kunden mit gemischten

Fuhrparks wird ebenfalls für unwahrscheinlich gehalten. In Bezug auf solche Kunden könnten EvoBus und MAN/Auwärter es auf mittlere Sicht ebenfalls unterlassen, die Stellung des jeweils anderen in den Fuhrparks bestimmter Verkehrsbetriebe anzugreifen, sobald sich dessen Stellung dort durch das Gewinnen von Ausschreibungen verfestigt habe. Eine solche Entwicklung scheine allerdings angesichts des Beschaffungsverhaltens insbesondere größerer Kunden in der Praxis nicht durchsetzbar. Mit zunehmender Größe der Verkehrsbetriebe sei nämlich die sog. „Mehrmarkenstrategie“ bei den Kunden verbreitet, d. h. es werde bewusst eine gemischte Zusammensetzung der Fuhrparks mit Bussen zweier oder mehrerer Hersteller angestrebt, zur Förderung des Wettbewerbs unter ihnen. Die Übernahme von Auwärter durch MAN werde sich auch nicht auf die Möglichkeit der Busgesellschaften, eine Mehrmarkenstrategie zu verfolgen, auswirken, da Auwärter bei den Busgesellschaften als Zweitmarke nur eine untergeordnete Rolle spiele.

512. Nach den Ermittlungen der Kommission ist es ferner nicht möglich, den Markt je nach Hersteller der jeweils in einem Fuhrpark durch Neufahrzeuge zu ersetzenden Busse aufzuteilen. Nach Auskunft der Verkehrsbetriebe stehe zum Zeitpunkt der Ausschreibung noch gar nicht fest, welche Busse im Einzelnen ersetzt werden sollen. Die Entscheidung, welche Busse ausgemustert werden, hänge von zahlreichen Faktoren wie der Laufzeit bestehender Werbeverträge, Wirtschaftlichkeit des Weiterbetriebs usw. ab, die in keinem unmittelbaren Zusammenhang mit der Ausschreibung stünden.

513. Schließlich prüfte die Kommission die Möglichkeit, dass sich die Hersteller an der in einem bestimmten Zeitraum abgesetzten Gesamtmenge an Bussen orientieren und untereinander auf aktiven Wettbewerb verzichten, solange sich die Marktanteile beider Unternehmen in etwa die Waage halten. Gegen diese These spricht nach Ansicht der Kommission die in jüngster Zeit wachsende Größe der zu vergebenden Aufträge. Bei stagnierendem Marktvolumen fänden somit tendenziell weniger Ausschreibungen pro Jahr statt. Je weniger Ausschreibungen aber stattfinden und je mehr Busse gleichzeitig pro Ausschreibung nachgefragt werden, desto unwahrscheinlicher erscheine es, dass einer der beiden Marktführer bereit sei, auf den entsprechenden Auftrag zu verzichten. Hinzu komme, dass die Kunden die jeweiligen Gebote eines Herstellers mit dessen Geboten in anderen Ausschreibungen vergleichen könnten. Ferner beteiligten sich in mehr als der Hälfte aller Fälle auch ausländische Hersteller an Ausschreibungen für Stadtbusse in Deutschland, deren Gebote ebenfalls als Vergleichsmaßstab dienen könnten.

514. Zusätzlich erschwere im vorliegenden Fall die Vielzahl der bei der Auftragsvergabe ausschlaggebenden Kriterien eine Koordinierung. Zwar würden die detaillierten Festlegungen in den Pflichtenheften der Verkehrsbetriebe sowie die Empfehlungen des Verbandes Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) dazu beitragen, dass die angebotenen Fahrzeuge bei jeder einzelnen Ausschreibung einen hohen Grad an Homogenität der technischen Eigenschaften aufwiesen. Jedoch hänge der Zuschlag bei Ausschreibungen

für Stadtbusse keineswegs nur vom Grundpreis eines bestimmten Modells ab, sondern von einer Vielzahl zusätzlicher Auswahlkriterien wie Lebenszykluskosten sowie Garantien für die Einsatzbereitschaft und Verfügbarkeit von Bussen. Daneben spielten die Garantie eines 24-Stunden-Kundendienstes und einer schnellen Ersatzteilversorgung eine zunehmend bedeutsame Rolle. Durch das Zusammenspiel all dieser Parameter sei für die beiden Marktführer die gegenseitige Überwachung ihres jeweiligen Wettbewerbsverhaltens, etwa auf der Grundlage von Menge und Preis, ausgeschlossen.

Auch der Umstand, dass inzwischen über die Hälfte der Ausschreibungen in Deutschland unter Beteiligung ausländischer Hersteller durchgeführt wird, erschwere eine dauerhafte Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens der beiden deutschen Marktführer, zumal eine bedeutende Zahl von Kunden zunehmend die Bereitschaft zeige, gegebenenfalls auf Angebote ausländischer Hersteller auszuweichen.

515. Im Übrigen führte die Europäische Kommission zur Begründung ihrer Freigabeentscheidung an, dass auch vor dem Zusammenschluss auf dem betroffenen Markt trotz eines hohen Konzentrationsgrades wirksamer Wettbewerb geherrscht habe. Dies hätte die überwältigende Mehrheit der befragten Wettbewerber und Kunden bestätigt. Außerdem schwankten die Marktanteile der deutschen Bushersteller in der Vergangenheit zwischen drei und zehn Prozentpunkten. Darüber hinaus hätte der Einfluss des inzwischen in deutsches Recht umgesetzten EG-Vergaberechts nicht zuletzt unter den drei inländischen Anbietern zu Wettbewerbsdruck geführt. Die Ermittlungen der Kommission ergaben, dass die Preise auf dem Markt für Stadtbusse in den letzten Jahren im Wesentlichen stabil geblieben seien, was bei der erfolgten Verbesserung von Technik und Ausstattung einer realen Preissenkung gleichkomme. Die Margen von MAN und Auwärter seien nach Angaben der Parteien nahe Null oder negativ, was für beide Unternehmen in den letzten Jahren Verluste zur Folge gehabt hätte. Nach Auffassung der Kommission hatte Auwärter trotz eines Marktanteils von zuletzt nahe 10 % keinen wesentlichen Einfluss auf die Wettbewerbsbedingungen, da weite Teile seines Produktsortiments im Stadtbus-Bereich nur in begrenztem Ausmaß im Wettbewerb zu Produkten der Firma MAN stünden. Zuletzt verneint die Europäische Kommission einen hinreichenden Grad an struktureller Ähnlichkeit der Unternehmen MAN/Auwärter einerseits und EvoBus andererseits.

516. Die Entscheidung MAN/Auwärter weist starke Parallelen zu der im Jahre 1995 getroffenen Kommissionsentscheidung Mercedes Benz/Kässbohrer auf. Dieser Zusammenschluss hat sich ebenfalls auf den deutschen Märkten für Stadt-, Überland- und Reisebusse ausgewirkt. Auch damals hatte die Europäische Kommission dem potentiellen Wettbewerb ausländischer Bushersteller maßgebliches Gewicht eingeräumt. Trotz hoher Marktanteile des neuen Unternehmens und zu erwartender Synergieeffekte in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktion, Verwaltung etc., lehnte die Europäische Kommission das Vorliegen einer marktbeherrschenden Position von Mercedes Benz/Kässbohrer mit Hinweis auf den po-

tentiellen Wettbewerb aus dem Ausland ab. Ihrer Auffassung nach umfasste dieser zum einen die Zunahme aktueller Importe und zum anderen den Neueintritt ausländischer Anbieter in den deutschen Markt. Drittens erwartete die Kommission eine Zunahme von Konkurrenzangeboten ausländischer Bushersteller und hielt diese unabhängig davon, ob sie sich in Marktanteilen niederschlagen würden, für bedeutsam. Die Anwendung des EG-Vergaberechts werde ebenso wie der Wegfall immaterieller und sonstiger Marktzutrittschranken zu Wettbewerbsimpulsen seitens ausländischer Bushersteller beitragen.

517. Die Erwartungen der Europäischen Kommission in dem Fall Mercedes Benz/Kässbohrer haben sich jedoch nur begrenzt erfüllt. Im Bereich der Stadtbusse lag der Anteil der Importe im Jahr 1993 bei 3,5 % und stieg nur vorübergehend auf 6,7 % im Jahr 1997. Danach fiel er wieder auf unter 3 % im Jahre 1999. Für den Überlandbus-Sektor errechnete die Europäische Kommission in der Entscheidung Mercedes Benz/Kässbohrer einen Importanteil von etwa 2 % im Jahre 1993, der bis 1999 lediglich auf ca. 7 % angestiegen ist. Gewisse Zweifel an den Schlussfolgerungen der Europäischen Kommission im Fall MAN/Auwärter resultieren daneben aus der Tatsache, dass sich die Anwendung des EG-Vergaberechts jedenfalls bislang nicht positiv auf die aktuellen Marktanteile ausländischer Busanbieter auszuwirken vermochte. Darüber hinaus sind die im Jahre 1995 festgestellten Marktzutrittschranken in den letzten Jahren keineswegs vollständig entfallen. Nach wie vor verfügen die deutschen Anbieter über die dichtesten Netze von Wartungs- und Reparaturwerkstätten auf dem deutschen Markt und eine flächendeckende Präsenz in den Fuhrparks deutscher Verkehrsbetriebe. Daneben ist eine starke Markentreue insbesondere kleinerer Kunden zu verzeichnen.

Für die Einschätzung der Europäischen Kommission, die deutschen Busanbieter seien auch nach dem Zusammenschluss einem ausreichenden Wettbewerbsdruck ausgesetzt, sprechen allerdings unter anderem die niedrigen Margen der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen, die laut Angaben von MAN und Neoplan in der Vergangenheit zu Verlusten geführt haben. Hinzu kommt, dass mehr als drei Viertel der von der Kommission erfassten Verkehrsbetriebe ihre Wechselbereitschaft erklärt haben, bei einem Preisanstieg von 5 bis 10 % Busse anderer Hersteller, auch ausländische Fabrikate, zu erwerben.

518. Auch in dem Verfahren C3D/Rhone/Go-Ahead befasste sich die Europäische Kommission mit der Frage von Marktbeherrschung auf Ausschreibungsmärkten. Sie gab dem Antrag der britischen Wettbewerbsbehörde auf Teilverweisung statt, den diese mit der Gefahr einer beherrschenden Stellung auf dem Markt für die Personenbeförderung per Autobus im Südwesten Londons begründet hatte. Nach Auffassung der britischen Wettbewerbsbehörde, der sich die Kommission anschloss, sprachen mehrere Aspekte für die Entstehung oder Verstärkung von Marktbeherrschung, insbesondere die hohen Marktanteile der Parteien. Eine Beschränkung des wettbewerblichen Verhaltensspielraums sei auch nicht aufgrund von Marktzutritten oder starker Nachfragemacht zu erwarten. Zwar sei der Londoner Markt für die Personenbeförderung per

Bus – anders als im Rest Großbritanniens – noch stark reguliert. Die einzelnen Routen würden regelmäßig neu ausgeschrieben und unter staatlich festgelegten Konditionen vergeben. Der Umstand, dass bei diesen Ausschreibungen durchschnittlich nur 1,9 Angebote abgegeben werden, deute aber ebenso auf mangelnden Wettbewerb hin wie der Umstand, dass ein großer Teil der ausgeschrieben Routen immer wieder an dieselben Unternehmen vergeben werde. Die Notwendigkeit, Busdepots zu unterhalten und der Mangel an Busfahrern stellten weitere Marktzutrittsbarrieren dar.

519. Mit den beiden dargelegten Entscheidungen macht die Europäische Kommission deutlich, dass das Vorliegen eines Ausschreibungsmarktes die Feststellung von Marktbeherrschung nicht von vornherein verhindert. Dies gilt sowohl in Hinsicht auf eine etwaige Einzelmarktbeherrschung als auch bezüglich kollektiver Marktbeherrschung durch mehrere Unternehmen. Vielmehr kommt es stets auf die konkreten Umstände des Einzelfalls an, ob das neu entstehende Unternehmen einen nicht mehr zu kontrollierenden Verhaltensspielraum erhält. Als Prüfungskriterium zieht die Europäische Kommission unter anderem die Anzahl der Bieter in den jeweiligen Ausschreibungsverfahren heran. In dem Verfahren C3D/Rhone/Go-Ahead trug die niedrige durchschnittliche Bieterzahl wesentlich zur Feststellung einer marktbeherrschenden Position bei. Anders beurteilte sie den Fall MAN/Auwärter, weil hier regelmäßig eine höhere Anzahl von Angeboten, insbesondere auch von ausländischen Konkurrenten abgegeben wurde. Außerdem trug zur Freigabe des Zusammenschlusses der Umstand bei, dass nach Ansicht der Kommission eine stillschweigende Kollusion im Ausschreibungsverfahren unter keinem der geprüften Gesichtspunkte möglich erschien.

3.2.3 Oligopolistische Marktbeherrschung

520. Die Europäische Kommission hat in einer Reihe anderer Fälle ebenfalls das Vorliegen gemeinsamer Marktbeherrschung geprüft. In dem Verfahren Outokumpu Steel/Avesta Sheffield wollten die Parteien ihre Aktivitäten mit nicht rostendem Stahl in ein Gemeinschaftsunternehmen einbringen. Dadurch hätte sich auf den betroffenen Märkten die Zahl der Anbieter von sechs auf fünf reduziert. Für das Vorliegen kollektiver Marktbeherrschung sprachen vor allem die gemeinsamen Marktanteile in Höhe von 50 % bzw. fast 75 % der jeweils zwei und drei größten Anbieter, die Homogenität der Produkte, die Markttransparenz sowie die hohen Marktzutrittschranken in Form erheblicher Investitionskosten. Die Europäische Kommission verneinte das Bestehen gemeinsamer Marktbeherrschung jedoch wegen der hohen Kapazitätsauslastung und des Marktwachstums sowie der unterschiedlichen Kostenstrukturen der verbleibenden Unternehmen und gab den Zusammenschluss in der ersten Verfahrensphase frei. In den Verfahren UPM-Kymmene/Haindl und Norske Skog/Parenco/Walsum nutzte die Europäische Kommission die zweite Verfahrensphase, um der Frage kollektiver Marktbeherrschung vertieft nachzugehen. Betroffen war in erster Linie der EWR-weite Markt für Zeitungspapier. Mit der Übernahme von Haindl hätte sich die Zahl der führen-

den Hersteller von fünf auf vier verringert. Gegen das Vorliegen gemeinsamer Marktbeherrschung sprachen nach Auffassung der Kommission im Wesentlichen die begrenzte Stabilität der Marktanteile, die mangelnde Transparenz des Marktes und die fehlende Symmetrie bei den Kostenstrukturen. Die Europäische Kommission führte damit ihre Entscheidungspraxis unter Heranziehung von Kriterien fort, die – wie etwa die Homogenität der betroffenen Produkte, die Markttransparenz, das Marktwachstum und die Kostenstrukturen der beteiligten Unternehmen – bereits in früheren Verfahren für die Beurteilung von oligopolistischer Marktbeherrschung maßgeblich waren.

3.2.4 Marktbeherrschung von nicht am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen

521. Eine Besonderheit weist das Verfahren Grupo Villar Mir/EnBW/Hidroeléctrica del Cantábrico auf, das die Europäische Kommission im September 2001 gegen Zusagen freigegeben hat. Die wettbewerblichen Bedenken bezogen sich hier nicht auf die Zusammenschlussparteien selbst, sondern resultierten aus der Stärkung von zwei nicht am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen. Mit Hinweis auf den Wortlaut von Artikel 2 Abs. 3 FKVO begründete die Kommission ihre Befugnis, ein Vorhaben auch dann zu untersagen, wenn eine marktbeherrschende Stellung dritter Unternehmen entsteht oder verstärkt wird.

Grupo Villar und die unter anderem von der französischen Electricité de France (EdF) beherrschte Energieversorgung Baden-Württemberg (EnBW) beabsichtigten den Erwerb der gemeinsamen Kontrolle über Hidroeléctrica, das viertgrößte spanische Elektrizitätsunternehmen. Wettbewerbsprobleme sah die Europäische Kommission auf dem spanischen Markt für den Großhandel mit Strom, wo die beiden größten Elektrizitätsversorger in Spanien – Endesa und Iberola – bereits vor dem Zusammenschluss eine gemeinsame marktbeherrschende Stellung einnahmen. Der Großhandel für Elektrizität wird in Spanien zu 90 % über einen sog. täglichen Markt, eine Art Strombörse, abgewickelt. Dort müssen die Angebote zum Kauf und Verkauf von Energie bei der Marktaufsicht (OMEL) für jede Stunde des folgenden Tages abgegeben werden. Die OMEL bestimmt dann für jede Stunde des folgenden Tages anhand der insgesamt nachgefragten Strommenge den sog. Grenzpreis und die Menge der von jedem Stromanbieter zum Ausgleich der Stromnachfrage benötigten Elektrizität.

Die marktbeherrschende Position von Endesa und Iberola ergibt sich nach Auffassung der Europäischen Kommission unter anderem aus den hohen gemeinsamen Marktanteilen von über 75 % und aus der Verfügungsgewalt über ca. 80 % der Erzeugungskapazitäten. Für die kollektive Marktbeherrschung führt die Kommission außerdem die Produkthomogenität und Preistransparenz sowie gewisse Verflechtungen der Dyopolisten an. Als Folge des Zusammenschlusses entfalle EdF als wichtigster potentieller Wettbewerber. EdF werde nämlich den Anreiz verlieren, die Kuppelstellen an der Grenze zwischen Frankreich und Spanien auszubauen und den billigeren französischen Strom nach Spanien zu importieren. Stattdessen erwartet

die Kommission, dass EdF über Hidroeléctrica von den hohen spanischen Strompreisen profitieren und die Erzeugungskapazitäten in Spanien moderat ausbauen wird. Unterbleibe die Erweiterung der Kuppelstellenkapazitäten zwischen Frankreich und Spanien, seien auch Stromexporte seitens anderer europäischer Energieanbieter ausgeschlossen. Der spanische Markt bliebe weiterhin von Stromlieferungen aus anderen europäischen Staaten abgeschottet, die dyopolistischen Marktstrukturen könnten sich verfestigen.

522. Das Argument der Zusammenschlussparteien, wonach die Fusionskontrollverordnung behördliche Einwände gegen ein Vorhaben nur dann erlaube, wenn diese Einwände gegen die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen gerichtet seien, überzeugte die Europäische Kommission nicht. Zur Begründung verwies sie auf den Wortlaut des Artikel 2 Abs. 3 FKVO. Hiernach sind „Zusammenschlüsse, die eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären“. Die Bestimmung stelle eine Kausalbeziehung zwischen dem betroffenen Zusammenschluss und der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung her. Sie setze indes nicht notwendig voraus, dass die Zusammenschlussparteien selbst eine marktbeherrschende Position erlangten. Die Europäische Kommission stütze sich zusätzlich auf ihre Entscheidung im Fall Exxon/Mobil,⁶² wo sie unter Berufung auf das Urteil des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) im Fall Kali+Salz dargelegt hat, dass die Fusionskontrollverordnung auch Zusammenschlüsse mit Drittwirkung erfasst.

523. Nach dem Fall Exxon/Mobil ist dies der zweite Fall in der europäischen Entscheidungspraxis, in dem die sog. Drittwirkung von Zusammenschlüssen praktische Bedeutung erlangt. Die Europäische Kommission führt in der vorliegenden Entscheidung zutreffend aus, dass sich aus dem Wortlaut des Artikel 2 Abs. 3 FKVO keine Einschränkung bezüglich der Untersagungsfähigkeit von Zusammenschlüssen ableiten lässt, die zur Marktbeherrschung eines Unternehmens führen, das selbst nicht am Zusammenschluss beteiligt ist. Wie schon der EuGH im Verfahren Kali+Salz ausgeführt hat, kann sich auch „ein Zusammenschluss, der eine beherrschende Stellung der Beteiligten gemeinsam mit einer am Zusammenschluss unbeteiligten Einheit begründet oder verstärkt, [...] als unvereinbar mit dem vom Vertrag geforderten System des unverfälschten Wettbewerbs erweisen. Wenn daher davon ausgegangen würde, dass nur solche Zusammenschlüsse, die eine beherrschende Stellung der an ihnen Beteiligten begründen oder verstärken, von der Verordnung erfasst würden, so wäre deren Zielsetzung [...] teilweise gefährdet. Der Verordnung würde auf diese Weise ein nicht unerheblicher Teil ihrer praktischen Wirksamkeit genommen, ohne dass dies in Anbetracht der allgemeinen Systematik der gemeinschaftlichen Fusionskontrollregelung geboten wäre.“⁶³

524. Auch das deutsche Fusionskontrollrecht erfasst Zusammenschlüsse, die zu einer marktbeherrschenden Position von Dritten führen. Das Kammergericht hat dies lediglich in einem Fall ausgeschlossen, in dem keinerlei Verflechtung zwischen den am Zusammenschluss beteiligten und dem dritten Unternehmen bestanden.⁶⁴ Das Bundeskartellamt hat aber in einer Reihe von Zusammenschlüssen mit Drittwirkung Untersagungen ausgesprochen, wenn zwischen den Zusammenschlussparteien und den Dritten Beteiligungen bestanden, die im Fall des Erwerbs kontrollpflichtig gewesen wären. Jedenfalls in diesem Umfang erscheint die Zurechnung von Wettbewerbswirkungen bei dritten Unternehmen gerechtfertigt, weil das GWB die Wettbewerbserheblichkeit der Verflechtung durch die Erfassung als Zusammenschlusstatbestand anerkannt hat.

Die Europäische Kommission geht indes mit der vorliegenden Entscheidung noch einen Schritt weiter. Sie betont ausdrücklich, dass ein Zusammenschluss, aus dem die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung resultiert, unabhängig davon untersagt werden kann, ob die Marktbeherrschung bei den am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen eintritt, bei mit ihnen strukturell verbundenen Unternehmen oder bei dritten Unternehmen. In diesem Sinne benennt die Kommission zwar gewisse Verbindungen zwischen den am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen und den Dyopolisten. So sind sowohl Hidroeléctrica als auch Endesa und Iberola unter anderem an der OMEL und an dem spanischen Leitungsnetz beteiligt. Den Tatbestand des Kontrollerwerbs im Sinne des Artikel 3 FKVO erfüllen diese Verbindungen aber nicht.

525. Um die Wettbewerbsbedenken zu beseitigen, verpflichteten sich EdF und die für den Betrieb des französischen Stromnetzes und der Verbindungsleitungen zuständige Abteilung innerhalb von EdF, die Kapazitäten der Kuppelstellen zwischen Frankreich und Spanien von derzeit 1 100 MW schrittweise auf etwa 4 000 MW zu steigern. Einen Ausbau in diesem Umfang hält die Europäische Kommission für ausreichend, um zu einer deutlichen und dauerhaften Senkung der spanischen Strompreise zu gelangen.

Angesichts der konkreten Ausgestaltung der abgegebenen Zusagen erscheint es zweifelhaft, ob sich die festgestellten Wettbewerbsbedenken auf diese Weise ausräumen lassen. Nach den Feststellungen der Europäischen Kommission entfällt mit EdF der wichtigste potentielle Wettbewerber aus dem Ausland. Die Entscheidungsbegründung lässt aber jeden Hinweis darauf vermissen, welcher andere europäische Stromerzeuger die Rolle von EdF als potentieller Stromimporteur übernehmen könnte. Daneben erachtet die Europäische Kommission selbst einen Ausbau der Kuppelstellen-Kapazitäten auf 4 000 MW für notwendig, damit Auswirkungen auf den spanischen Strompreis spürbar werden. Dennoch ist nach der Zusagenregelung nur

⁶² Vergleiche Fall IV M. 1383 „Exxon/Mobil“, Tz. 225 ff.

⁶³ EuGH, Urteil vom 31. März 1998, verb. Rs. C-68/94 und C-30/95, Slg. 1998, S. I-1375, Rn. 171.

⁶⁴ KG, Urteil vom 24. Oktober 1979, WuW/E OLG 2259, 2261, „Siegerländer Transportbeton“.

ein Ausbau um 1 500 MW auf 2 600 MW bis zum Jahr 2005 garantiert. Für den weiteren Ausbau auf 4 000 MW verbleibt den Zusammenschlussparteien ein weiter Zeitrahmen von bis zu acht Jahren. Der Kapazitätsausbau auf 4 000 MW steht zudem unter dem Vorbehalt noch durchzuführender Machbarkeitsstudien. Damit wird den Parteien ein Instrument in die Hand gegeben, den Ausbau nochmals zu verzögern oder im Nachhinein generelle Einwände gegen die Erweiterung der Kuppelstellen-Kapazitäten zu erheben. Unter diesen Umständen ist fraglich, ob die vollständige Umsetzung der Zusagen sichergestellt ist bzw. im Falle der Nichterfüllung von Zusagen wirkungsvolle Entflechtungsmaßnahmen zur Verfügung stehen.

3.3 Kausalität

3.3.1 „failing company defense“

526. Am 11. Juli 2001 genehmigte die Europäische Kommission die Übernahme der beiden belgischen Unternehmen Eurodiol und Pantochim durch die BASF. Die Untersuchung der Kommission konzentrierte sich auf drei von Eurodiol hergestellte Butandiol (BDO)-verwandte Produkte, die hauptsächlich zur Herstellung von Lösungsmitteln eingesetzt werden. In räumlicher Hinsicht grenzte die Kommission jeweils gemeinschaftsweit ab. Der Zusammenschluss führt zur Vereinigung des Marktführers BASF mit dem drittgrößten Hersteller Eurodiol. Mit dem Erwerb von Eurodiol könnte das deutsche Unternehmen seine Marktanteile erheblich steigern, während die größten Wettbewerber mit weitem Abstand folgen. Daneben würde BASF seine Produktionskapazitäten signifikant ausweiten und auf einem der drei näher untersuchten Produktmärkte über die gesamten Produktionskapazitäten innerhalb Westeuropas verfügen. Im Gegensatz zu anderen Herstellern verfügt Eurodiol derzeit über freie Produktionskapazitäten, so dass BASF nach dem geplanten Erwerb am ehesten in der Lage sein dürfte, die steigende Nachfrage nach BDO-verwandten Produkten zu befriedigen. Außerdem würde BASF mit Eurodiol eine Low-cost-Technologie erwerben, die eine flexible Reaktion auf Änderungen der Nachfrage von BDO einerseits und BDO-verwandten Produkten andererseits ermöglicht. Importe aus Asien und den USA hingegen, wo sich die zwei wichtigsten Wettbewerber befinden, werden nach Ermittlungen der Kommission aufgrund von erheblichen Zöllen und Frachtgebühren erschwert.

527. Obwohl die Kommission marktbeherrschende Stellungen auf den drei näher untersuchten Produktmärkten feststellte, gab sie den geplanten Erwerb Eurodiols frei. Sie stützte sich dabei auf das Konzept der „failing company defense“, das seit In-Kraft-Treten der Fusionskontrollverordnung erst ein Mal entscheidungsrelevant war, und entwickelte die maßgebenden Kriterien weiter. In dem im Jahre 1994 entschiedenen Fall Kali+Salz/MdK/Treuhand hatte die Kommission drei Voraussetzungen aufgestellt, bei deren Erfüllung der notwendige Ursachenzusammenhang zwischen Zusammenschluss und marktbeherrschender Position verneint werden kann. Für diese Aspekte tragen die betroffenen Unternehmen die Beweislast:

- Das erworbene Unternehmen wird ohne die geplante Übernahme kurzfristig aus dem Markt ausscheiden,
- die Marktposition des erworbenen Unternehmens wächst im Fall seines Ausscheidens aus dem Markt vollständig dem erwerbenden Unternehmen zu und
- es gibt keine weniger wettbewerbsschädliche Erwerbsalternative.

Im vorliegenden Fall hielt die Europäische Kommission sowohl die erste als auch dritte Voraussetzung für erfüllt: Der Konkurs von Eurodiol sei ohne die Übernahme durch ein anderes Unternehmen unabwendbar und eine Erwerberalternative stehe nicht zur Verfügung. BASF sei trotz der Bemühungen der Vergleichsverwalter und der Europäischen Kommission, einen Käufer zu finden, das einzige Unternehmen mit einem verbindlichen Angebot für die belgischen Unternehmen geblieben. Es bestehe jedoch kein Zweifel, dass die zweite Voraussetzung nicht vorliege. Im Falle des Konkurses von Eurodiol würden deren Marktanteile nicht vollständig auf BASF übergehen, sondern würden sich auf mehrere verbleibende Konkurrenten verteilen. Somit sei der Zusammenschluss durchaus ursächlich für die Entstehung oder Verstärkung der Marktbeherrschung durch BASF.

Die Europäische Kommission begründete ihre Freigabeentscheidung im Folgenden damit, dass die Produktionskapazitäten von Eurodiol ohne die Fusion definitiv verloren gingen, was aufgrund der besonderen Lage auf diesen Märkten – steigende Nachfrage in Verbindung mit erheblichen Kapazitätsengpässen – sehr wahrscheinlich zu Versorgungsschwierigkeiten und damit zu Preissteigerungen führen würde. Nach Auffassung der Kommission würde der zu erwartende Kapazitätsverlust daher aus Sicht der Abnehmer den Wettbewerb eher beeinträchtigen als die Genehmigung des Zusammenschlusses. Die Europäische Kommission stützte sich in ihrer Entscheidung auf die Formulierung des Artikel 2 Abs. 3 FKVO, wonach Zusammenschlüsse verboten werden, die zu Marktbeherrschung führen und den Wettbewerb beeinträchtigen.

528. Die Europäische Kommission schlägt mit der vorliegenden Entscheidung einen neuen Weg ein, indem sie eine Freigabe erteilt, obwohl die festgestellte Marktbeherrschung ursächlich auf dem Zusammenschluss beruht. Anders als in ihrer bisherigen Entscheidungspraxis prüft die Kommission zusätzlich zu dem Kriterium der Marktbeherrschung das Vorliegen einer Wettbewerbsbeeinträchtigung. Mit der Entscheidungsbegründung nähert sich die Europäische Kommission stark der US-amerikanischen „failing company defense“-Doktrin an. Diese beruht auf dem Effizienzgedanken und bewertet den Erhalt von Unternehmenskapazitäten für sich gesehen so positiv, dass er die Gefahren einer marktbeherrschenden Stellung überwiegt. In den Horizontal Merger Guidelines sind die folgenden vier Voraussetzungen genannt:

- Das zu übernehmende Unternehmen muss in absehbarer Zeit zahlungsunfähig sein,
- eine insolvenzrechtliche Sanierung ist nicht möglich,
- es darf keine weniger wettbewerbsschädliche Veräußerungsmöglichkeit geben und

- es muss feststehen, dass die „assets“, also die Unternehmensgegenstände ohne den Zusammenschluss aus dem Markt ausscheiden würden.

Mit der Entscheidung BASF/Pantochim/Eurodiol reagiert die Europäische Kommission auch auf die partiell geäußerte Kritik an der bisherigen Behandlung von sog. Sanierungsfusionen: Auf der Basis der bisher geltenden Kriterien könnten lediglich solche Zusammenschlüsse erlaubt werden, bei denen vor dem Zusammenschluss neben dem zu erwerbenden Unternehmen im Wesentlichen nur noch ein anderes – nämlich der potentielle Erwerber – auf dem Markt tätig sei. In der Regel könne nämlich nur im Falle eines Dyopols mit ausreichender Wahrscheinlichkeit nachgewiesen werden, dass die gesamten Marktanteile des erworbenen Unternehmens nach dessen Marktaustritt auf den einzigen verbleibenden Wettbewerber übergingen. Dies habe die unerwünschte Folge, dass das Konzept der Sanierungsfusion ausschließlich dann Anwendung finde, wenn der betroffene Markt bereits hoch konzentriert sei und nach dem Ausscheiden eines Unternehmens das andere über eine Monopolstellung verfüge.

529. Diese Kritik erkennt allerdings, dass die europäische Fusionskontrolle auf dem Kriterium der Marktherrschaft beruht und diese als grundsätzlich wettbewerbschädlich bewertet. Führt die Fusionskontrolle zu der Feststellung einer marktbeherrschenden Position, hat die Europäische Kommission bislang darauf verzichtet, eine zusätzliche Prüfung hinsichtlich möglicher Wettbewerbsbeeinträchtigungen vorzunehmen. Dieses Vorgehen entspricht den europäischen Fusionskontrollregeln, wonach Zusammenschlüsse verhindert werden sollen, aus denen marktbeherrschende Positionen resultieren. Keine Handhabe besteht lediglich gegen Zusammenschlüsse, die nicht ursächlich für die erwartete marktbeherrschende Position sind. Vor diesem Hintergrund ist und bleibt eine Kausalitätsprüfung durchaus zielführend. Hierbei ist auch zu berücksichtigen, dass das Konzept der „failing company defense“ eine Ausnahmeregelung darstellt und als solche restriktiv auszulegen ist.

530. Diese Ansicht vertritt im Übrigen auch der Europäische Gerichtshof in seiner Rechtsprechung zur „failing company defense“. In dem Verfahren Frankreich u. a. gegen Europäische Kommission, mit der die Entscheidung Kali+Salz/MdK/Treuhand angegriffen wurde, bestätigte der EuGH genau jenes Kriterium, welches die Europäische Kommission jetzt aufgegeben hat.⁶⁵ Die französische Regierung hatte die Stichhaltigkeit der Tatbestandsvoraussetzung angezweifelt, wonach das erwerbende Unternehmen auf jeden Fall den Marktanteil des erworbenen Unternehmens erhalten würde, wenn dieses aus dem Markt ausschiede. Nach Auffassung des EuGH soll dieses Kriterium aber gewährleisten, dass das Vorliegen eines Kausalzusammenhangs zwischen dem Zusammenschluss und der Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur des Marktes nur dann ausgeschlossen werden kann, wenn die Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur, zu der es nach

dem Zusammenschluss kommt, auch ohne diesen in gleicher Weise eintreten würde. Die genannte Tatbestandsvoraussetzung sei nicht verzichtbar, weil andernfalls ein Zusammenschluss selbst dann als nicht kausal für die Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur des Marktes angesehen werden könne, wenn sich zeigen würde, dass das erwerbende Unternehmen ohne den Zusammenschluss nicht den gesamten Marktanteil des erworbenen Unternehmens erhalte. Der EuGH führt weiter aus, dass das Kriterium der Absorbierung der Marktanteile neben anderen Aspekten die Gewähr für die Neutralität des Zusammenschlusses in Bezug auf die Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur des Marktes biete.

531. Darüber hinaus reduziert die geschilderte Entscheidung der Europäischen Kommission die Vorhersehbarkeit und Rechtssicherheit der europäischen Fusionskontrolle für alle Beteiligten erheblich. Die Kommission betont in der Entscheidungsbegründung selbst, dass die Freigabe des Zusammenschlusses BASF/Pantochim/Eurodiol nur aufgrund der besonderen Umstände des Falles möglich gewesen sei. Konsequenzen für die Bewertung künftiger Zusammenschlussvorhaben verbindet sie damit explizit nicht. Damit vermeidet es die Europäische Kommission ausdrücklich, ein Präjudiz zu schaffen, das anderen Unternehmen einen verlässlichen rechtlichen Rahmen vorgeben könnte. Es bleibt vielmehr offen, welchen Prüfungsmaßstab die Kommission in künftigen Fällen anzulegen gedenkt.

3.3.2 Mangelnde Spürbarkeit eines Zusammenschlusses

532. Die Frage der Ursächlichkeit zwischen dem angemeldeten Zusammenschluss und der Entstehung bzw. Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung hat die Kommission auch in dem Verfahren De Beers/LVMH beschäftigt. Laut Anmeldung planten die Parteien die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Rapids World. Dieses sollte im Einzelhandel mit Diamantschmuck unter der Marke De Beers tätig werden. Das Gemeinschaftsunternehmen ist Teil einer neuen Strategie von De Beers. Durch Marketing- und Markeninitiativen sowie eine verstärkte Überwachung der Angebotskette versucht De Beers, den Mehrwert der bereits von ihm kontrollierten Diamanten zu erhöhen. Der zweite Teil dieser Strategie besteht in der Durchführung einer Vereinbarung „Lieferant Ihrer Wahl“, mit deren Hilfe die seither informellen Handelsbeziehungen zwischen De Beers und seinen Abnehmern eine offizielle Form erhalten sollen. Die Vereinbarungen enthalten Kriterien, nach denen die Abnehmer zukünftig ausgewählt werden. Als dritte Komponente der genannten Strategie plant De Beers die Einführung des Gütezeichens „Forevermark“, mit dem die Qualität der Diamanten unterstrichen werden soll.

Aufgrund einer eingehenden Prüfung des Vorhabens stellte die Kommission fest, dass De Beers bereits vor dem Zusammenschluss über eine beherrschende Stellung auf dem weltweiten Markt für den Absatz von Rohdiamanten verfügte. Das Unternehmen kontrolliert rund zwei Drittel des Weltangebots an Rohdiamanten und kann

⁶⁵ EuGH, a. a. O., Slg. 1998, S. I-1375 ff., 1487.

durch den strategischen Einsatz seiner Rohdiamantenbestände die Quantität, die Qualität und nach Maßgabe der Nachfrage weitgehend auch den Preis für Rohdiamanten bestimmen, die es jedes Jahr auf den Markt bringt. De Beers verfügt unter anderem über die weltweit ergiebigsten Diamantenminen und über große Bestände von Rohdiamanten. Als einziges Unternehmen bietet es die Gewähr, jeden Rohdiamanten beliebigen Typs und beliebiger Konsistenz zu jedem Zeitpunkt anbieten zu können. Der Verkauf von Rohdiamanten ist nicht nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen organisiert. Statt dessen ernannt De Beers sog. „sightholders“, die sich um die Zuteilung einer bestimmten Auswahl von Rohdiamanten bewerben können. Von anderen Rohdiamantenproduzenten erwartete man ebenfalls keine wettbewerbliche Vorstöße, da der restliche Markt extrem zersplittert sei und die Konkurrenten einen erheblichen Teil ihrer Produktion über De Beers verkauften.

533. Die Kommission gab den Zusammenschluss dennoch in der zweiten Verfahrensphase ohne Auflagen frei. Nach Auffassung der Kommission können die gemeinsamen Stärken der Parteien zwar dazu führen, dass das Gemeinschaftsunternehmen eine führende Rolle beim Einzelhandel mit hochwertigem Diamantenschmuck erreichen wird. Als Inhaber der weltweiten Exklusivrechte ist es in der Lage, das Markenpotential zu nutzen und weiterzuentwickeln. Daneben wird das Gemeinschaftsunternehmen sowohl von den Erfahrungen und Kenntnissen De Beers' auf dem Diamantensektor als auch von der Zugangsmöglichkeit zu Diamanten höchster Qualität profitieren. Mit dem Know-how von LVMH in den Bereichen Luxusgüter und Einzelhandel dürfte außerdem der Erfolg des geplanten Unternehmens im Einzelhandelssektor sichergestellt sein. Eine wettbewerbsrechtlich erhebliche Rückwirkung auf den vorgelagerten Markt erkannte die Kommission indes nicht. Ihrer Meinung nach sei das angemeldete Vorhaben jedenfalls nicht ursächlich für eine mögliche Verstärkung der existierenden Marktbeherrschung von De Beers. Diesem werde es wahrscheinlich auch ohne die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens gelingen, die „Forevermark“ zu etablieren und damit seine Position weiter zu stärken. Die Kommission verweist insofern auf Pläne von De Beers, im Jahr 2001 einen größeren Betrag in das Marketing zu investieren. Dagegen werden die Auswirkungen des Gemeinschaftsunternehmens auf den Wettbewerb als nicht spürbar angesehen, weil es bislang seine Geschäfte noch nicht aufgenommen habe und seine Marktposition völlig neu aufbauen müsse.

534. Die Entscheidungsbegründung vermag insoweit allerdings nicht restlos zu überzeugen. Die Ausführungen der Kommission zur fehlenden Kausalität sind relativ knapp gehalten und ermöglichen es nur bedingt, die vorgenommene Analyse nachzuvollziehen. Dies gilt insbesondere für die Einschätzung der Europäischen Kommission, der Zusammenschluss sei lediglich ein „Anhängsel“ der geplanten Markenstrategie und erlange deshalb keine spürbare Bedeutung. Zweifel an der Richtigkeit dieser Einschätzung ergeben sich bei der Durchsicht der Entscheidungsbegründung selbst, wo die Europäische Kommission der Darstellung der voraussichtlichen Stärke des

Gemeinschaftsunternehmens breiten Raum eingeräumt hat. Man gewinnt insofern den Eindruck, dass der Zusammenschluss tatsächlich unabdingbar für das Auftreten von De Beers auf dem Einzelhandelsmarkt ist und – umgekehrt – die Markenpolitik diesen Zusammenschluss lediglich unterstützt. Aus Sicht der Parteien erscheint die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens geradezu denknotwendig, um den erfolgreichen Eintritt De Beers' in den Einzelhandelsmarkt sicherzustellen und damit die Position von De Beers auf dem vorgelagerten Markt nochmals zu verstärken. Unabhängig davon ist zu berücksichtigen, dass angesichts der überragenden Stellung von De Beers auf dem Rohdiamantenmarkt schon geringe negative Auswirkungen des Zusammenschlusses hätten ausreichen müssen, um Bedenken gegen das Vorhaben zu erheben.

Es ist nicht auszuschließen, dass sich Brüssel bei seiner Entscheidung von dem Umstand leiten ließ, dass parallel zu dem Fusionskontrollverfahren Beschwerdepunkte nach Artikel 81 EGV gegen die Vereinbarung „Lieferant Ihrer Wahl“ verschickt worden sind. Möglicherweise hat die Europäische Kommission der kartellrechtlichen Prüfung größeres Gewicht und bessere Erfolgsaussichten beigemessen als etwa Zusageverhandlungen im Rahmen der Fusionskontrolle und wollte ihre Arbeitskraft daher auf das kartellrechtliche Verfahren konzentrieren. Trotz eines gewissen Verständnisses für den Wunsch der Kommission nach möglichst effizientem Arbeitseinsatz darf indes nicht übersehen werden, dass das kartellrechtliche und das fusionskontrollrechtliche Verfahren verschiedene unternehmerische Verhaltensweisen zum Gegenstand haben, unterschiedliche Prüfungskriterien kennen und unabhängig nebeneinander stehen. Dies ist auch dann zu berücksichtigen, wenn Unternehmenspläne und -strategien sowohl fusionskontrollrechtliche Bedenken als auch kartellrechtliche Probleme aufwerfen.

3.4 Änderungsverpflichtungen

535. Gibt ein Zusammenschluss Anlass zu wettbewerblichen Bedenken, können sich die Parteien zu einer Änderung ihres Vorhabens verpflichten, um so dennoch eine Freigabe ihres Vorhabens zu erreichen. Änderungsverpflichtungen können sowohl in der ersten als auch in der zweiten Verfahrensphase auferlegt werden. Hinsichtlich der zweiten Verfahrensphase bestand bereits ab dem Zeitpunkt des In-Kraft-Tretens der Fusionskontrollverordnung die Möglichkeit, Änderungsverpflichtungen einzugehen. Seit der Reform der Fusionskontrollverordnung durch die Verordnung Nr. 1310/97⁶⁶ im März 1998 ist die Kommission nun auch ausdrücklich befugt, in der ersten Verfahrensphase Zusagen entgegenzunehmen, vgl. Artikel 6 Abs. 2 FKVO. Im Erwägungsgrund 8 der VO Nr. 1310/97 heißt es zu der Möglichkeit von Änderungszusagen: „Die Kommission kann einen Zusammenschluss in der zweiten Verfahrensphase für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklären, wenn die Parteien Verpflichtungen eingehen, die dem Wettbewerbsproblem gerecht werden und dieses völlig aus dem Weg räumen.“ In Bezug auf Zusagen in

⁶⁶ ABl. EG Nr. L 180 vom 9. Juli 1997, S. 1.

der ersten Verfahrensphase bestimmt der Erwägungsgrund 8, dass Verpflichtungen der Parteien akzeptiert werden können, „wenn das Wettbewerbsproblem klar umrissen ist und leicht gelöst werden kann; ... Transparenz und wirksame Konsultation der Mitgliedstaaten und betroffener Dritter sind in beiden Phasen des Verfahrens sicherzustellen.“

536. Zweifellos besteht auf Unternehmensseite ein starkes Bedürfnis nach der Möglichkeit, wettbewerbliche Bedenken auch noch nach Anmeldung eines Zusammenschlusses im Wege von Verpflichtungsänderungen auszuräumen. Dieses Bedürfnis spiegelt sich in der nicht unerheblichen Zahl von Entscheidungen wider, die in der Praxis unter Berücksichtigung von Änderungsverpflichtungen ergehen. Im Berichtszeitraum erfolgten 41 Erster-Phase-Entscheidungen unter Zusagen der Parteien. Im Vergleich dazu waren es in den Jahren 1990 bis 1997 nur 14 Fälle. Der erhebliche Anstieg der Fallzahlen seit 1998 ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass bis zu diesem Zeitpunkt keine gesetzliche Grundlage für die Entgegennahme von Änderungsverpflichtungen in der ersten Verfahrensphase vorlag und die Europäische Kommission deshalb eher restriktiv von dem Instrument Gebrauch gemacht hat. Auch in der zweiten Verfahrensphase kommt Freigaben unter Zusagen erhebliche Bedeutung zu. Während des Berichtszeitraums wurden 22 Verfahren auf der Grundlage von Verpflichtungsänderungen abgeschlossen, nur acht Freigabeentscheidungen erfolgten ohne Zusagen.

3.4.1 Die Bekanntmachung der Europäischen Kommission

537. Im Dezember 2000 legte die Europäische Kommission ihre Bekanntmachung über zulässige Abhilfemaßnahmen im Zusammenschlussverfahren vor.⁶⁷ Sie will damit über die allgemeinen Grundsätze für Abhilfemaßnahmen, über die Hauptarten der bisher akzeptierten Verpflichtungszusagen, über die besonderen Anforderungen an Vorschläge für Verpflichtungszusagen in beiden Verfahrensphasen sowie die wichtigsten Anforderungen zur Erfüllung der eingegangenen Verpflichtungen informieren. Die von der Europäischen Kommission vorgelegte Bekanntmachung gibt zwar einen ersten Überblick über die bisherige Entscheidungspraxis und dürfte sich insofern als hilfreich für Unternehmen erweisen, die aus aktuellem Anlass eines Zusammenschlussvorhabens einen Einblick in das Vorgehen der Kommission gewinnen wollen. So enthält die Mitteilung beispielsweise allgemeine Angaben darüber, wann Zusagen erforderlich werden und wie die Beweislast verteilt ist. In wesentlichen Punkten bleiben die Ausführungen der Kommission jedoch unklar. Dies betrifft in erster Linie die Beurteilung von Verhaltenszusagen und die Einordnung von Zusagen als Bedingungen oder Auflagen. Daneben verzichtet die Europäische Kommission auf notwendige Begriffsklärungen, so

dass hinsichtlich der Vorhersehbarkeit und Rechtssicherheit der Entscheidungspraxis allenfalls geringe Fortschritte zu verzeichnen sind. Schließlich bietet die Mitteilung der Kommission keine Lösung für die seit langem virulenten Fragen der Zusagenfristen im Zusammenhang mit den Beteiligungsrechten von Dritten und Mitgliedstaaten.

538. Mit Verweis auf das Urteil des Gerichts erster Instanz (EuG) in der Rechtssache Gencor,⁶⁸ bestätigt die Europäische Kommission die grundsätzliche Vorzugswürdigkeit von Veräußerungszusagen.⁶⁹ Sie ergebe sich bereits daraus, dass Verpflichtungen im Wesentlichen dazu dienen, wettbewerbsfähige Marktstrukturen zu gewährleisten. Verpflichtungen müssten außerdem effektiv innerhalb kurzer Zeit durchführbar sein und dürften nach der Durchführung keine zusätzliche Überwachung benötigen. Unklar bleibt, welchen Stellenwert die Europäische Kommission Verhaltenszusagen beimisst. Zum einen erklärt sie Verpflichtungen, die lediglich einem Versprechen gleichkämen, sich in einer bestimmten Weise zu verhalten, für ungeeignet.⁷⁰ Zum anderen schließt sie nicht von vornherein aus, dass neben Veräußerungszusagen auch andere Arten von Verpflichtungen die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung verhindern könnten. Die Akzeptanz derartiger Verpflichtungen sei im Einzelfall zu prüfen.⁷¹

Die Europäische Kommission nimmt im Folgenden keine explizite Trennung zwischen Veräußerungs- und Verhaltenszusagen vor. Sie differenziert vielmehr zwischen „Veräußerungsverpflichtungen“, welche die Veräußerung von Unternehmen oder Unternehmensteilen betreffen, einerseits und „anderen Abhilfemaßnahmen“ andererseits.⁷² Die Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen stelle die beste Lösung dar, sofern im Wege der Veräußerung die Voraussetzungen für die Schaffung einer neuen wettbewerbsfähigen Einheit oder für die Stärkung bestehender Wettbewerber geschaffen werden. Als andere Abhilfemaßnahmen nennt die Kommission ausdrücklich die Beendigung von Ausschließlichkeitsvereinbarungen, die Veräußerung von Schlüsseltechnologien oder den Abschluss von Lizenzvereinbarungen.

539. In diesem Zusammenhang ist auf die Ausführungen der Kommission zu den Begriffen „Bedingung“ und „Auflage“ hinzuweisen.⁷³ Nach Auffassung der Kommission ist die Durchführung einer Zusage, durch die sich der Markt strukturell so verändert, dass keine beherrschende Stellung mehr besteht, – wie die Veräußerung eines Geschäfts – eine Bedingung. Erfüllen die Parteien die Bedingung nicht, wird die Genehmigungsentscheidung hinfäl-

⁶⁷ Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen, ABl. EG Nr. C 68 vom 2. März 2001, S. 3.

⁶⁸ EuG, Urteil vom 25. Mai 1999, Rs. T-102/96, Slg. 1999, S. II-753, Rn. 316; vgl. Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 590 ff.

⁶⁹ Bekanntmachung, Rz. 9.

⁷⁰ Bekanntmachung, ebenda.

⁷¹ Bekanntmachung, ebenda.

⁷² Bekanntmachung, Rz. 13 ff.

⁷³ Bekanntmachung, Rz. 12.

lig. Die erforderlichen Durchführungsmaßnahmen, etwa die Bestellung eines Treuhänders, stellen hingegen generell Auflagen dar. Verstößen die Parteien gegen eine Auflage, kann die Kommission die Genehmigungsentscheidung widerrufen. Nimmt man diese Begriffsauslegung ernst, dürften reine Verhaltenszusagen künftig nicht mehr akzeptiert werden. Ihnen fehlt nämlich das strukturelle Element, dass die Kommission für das Vorliegen einer Bedingung voraussetzt. Auch als Auflage kann eine Verhaltenszusage hiernach nicht ausgestaltet sein. Das Instrument der Auflage steht nur für Durchführungsmaßnahmen zur Verfügung. Diese setzen das Vorliegen einer durchzuführenden Zusage denknotwendig voraus.

540. Die Bekanntmachung der Europäischen Kommission dürfte dahin verstanden werden, dass die Zulässigkeit von Zusagen nicht von ihrer begrifflichen Einordnung als Veräußerungs- oder Verhaltenszusage abhängt. Größere Bedeutung misst die Kommission den materiellen Auswirkungen der Zusage auf die Marktstrukturen bei und stellt daneben darauf ab, dass Verpflichtungen effektiv innerhalb kurzer Zeit durchführbar sind und keine zusätzliche Überwachung benötigen. Eine Veräußerungszusage ist hiernach in aller Regel vorzugswürdig und immer dann vorzusehen, wenn die festgestellten wettbewerblichen Probleme durch die Veräußerung von Beteiligungen ausgeräumt werden können. Sonstige Verpflichtungsänderungen sind zwar nicht ausgeschlossen. Angesichts der Zielsetzung der Fusionskontrollverordnung, wettbewerbsfähige Marktstrukturen sicherzustellen, können sie aber nur akzeptiert werden, wenn sie sich ebenfalls strukturell auswirken. Diese Voraussetzung ist jedenfalls bei reinen Verhaltensmaßnahmen nicht erfüllt.

541. Auch nach Auffassung der Monopolkommission sind Veräußerungszusagen in der Regel am besten geeignet, wettbewerbliche Bedenken gegen Zusammenschlüsse auszuräumen. Sie wirken sich unmittelbar auf die Marktstrukturen aus, sind innerhalb kurzer Zeit umsetzbar und bedürfen danach keiner zusätzlichen Überwachungsmaßnahmen seitens der Europäischen Kommission. Andere Zusagen sind hingegen nur begrenzt in der Lage, die aufgrund von Zusammenschlüssen entstehenden Wettbewerbsprobleme effektiv und dauerhaft zu lösen. Sie erfordern in aller Regel ein bestimmtes Verhalten des Verpflichteten über einen längeren Zeitraum hinweg. Eine kurzfristige Umsetzung der Zusage ist damit nicht gewährleistet. Die Europäische Kommission kann ihre Kontrolltätigkeit auch nicht auf ein Mindestmaß beschränken. Anders als bei einer Veräußerungszusage wird mit der Auferlegung einer Verhaltenszusage eine dauerhafte Überwachung der Zusageumsetzung durch die Wettbewerbsbehörde erforderlich. Angesichts steigender Fallzahlen und knapper personeller Ressourcen dürfte die Europäische Kommission überstande sein, eine derart umfangreiche Kontrolltätigkeit durchzuführen. Damit steht die Wirksamkeit von verhaltensbestimmten Zusagen insgesamt in Frage.

542. In einigen klärungsbedürftigen Punkten verzichtet die Bekanntmachung der Europäischen Kommission bedauerlicherweise auf eine nähere Erläuterung. Stets virulent ist die Frage, unter welchen Voraussetzungen Abhilfemaßnahmen in der ersten Verfahrensphase entgegengenommen

werden können. Zur Beantwortung dieser Frage übernimmt die Bekanntmachung lediglich die Formulierung des achten Erwägungsgrundes der VO 1370/98, wonach die Entgegennahme einer Zusage in der ersten Phase angemessen ist, wenn das Wettbewerbsproblem klar umrissen ist und leicht gelöst werden kann.⁷⁴ Diese sehr allgemein gehaltene Formulierung hätte dringend einer Konkretisierung der Begriffe „klar umrissen“ und „leicht lösbar“ bedurft. Dies gilt vor allem vor dem Hintergrund, dass in der Praxis teilweise durchaus komplexe Abhilfemaßnahmen während der ersten Verfahrensphase akzeptiert werden.⁷⁵ Ein solches Vorgehen kann im Einzelfall im Widerspruch zu den Vorgaben der Fusionskontrollverordnung stehen, wonach Fälle mit erheblichen wettbewerblichen Problemen grundsätzlich in die zweite Verfahrensphase gelangen sollen. Nur die verlängerten Entscheidungsfristen erlauben nämlich eine fundierte Überprüfung der Zusammenschlusswirkungen vor und nach Abgabe der Abhilfemaßnahmen und gewährleisten die gesetzlich vorgesehene Beteiligung von Dritten und Mitgliedstaaten.

543. Ebenso undeutlich bleibt, unter welchen Bedingungen die Europäische Kommission Änderungen von Zusagen in der ersten Phase akzeptiert. Laut Mitteilung umfassen solche Änderungen Klarstellungen, Verfeinerungen und/oder sonstige Verbesserungen, welche die Durchführbarkeit und Wirksamkeit der Zusage sicherstellen.⁷⁶ Diese Aussage stößt auf erhebliche Bedenken. Abgesehen davon, dass die für Fristen maßgebliche Verordnung der Kommission⁷⁷ eine Nachbesserung von Erste-Phase-Zusagen überhaupt nicht vorsieht, widerspricht schon die Notwendigkeit einer Nachbesserung der Feststellung eines klar umrissenen und leicht lösbaren Problems. Eine Ausnahme mag für geringfügige Klarstellungen und Verfeinerungen gelten. Mit der genannten Formulierung sind aber sämtliche denkbaren Änderungen – bis hin zu gravierenden inhaltlichen Abweichungen – abgedeckt, einschränkende Wirkung in irgendeine Richtung entfaltet sie nicht.

544. Anders als in der ersten Verfahrensphase erlaubt Artikel 18 Abs. 2 Satz 2 der genannten Verordnung eine Verlängerung der Frist für die Entgegennahme von Zusagen in der zweiten Verfahrensphase. Die Europäische Kommission kann die Zusagefrist verlängern, wenn dies ihrer Ansicht nach durch „außergewöhnliche Umstände“ gerechtfertigt ist. Auch insoweit nutzt die Europäische Kommission ihre Mitteilung nicht, um klärende Auslegungskriterien zur Verfügung zu stellen.⁷⁸ Vielmehr geht sie davon aus, dass die Entgegennahme von Änderungen auch ohne das Vorliegen außergewöhnlicher Umstände noch nach der Drei-Monats-Frist zulässig ist.⁷⁹ Die Kommission

⁷⁴ Bekanntmachung, Rz. 37.

⁷⁵ Vergleiche beispielsweise die Entscheidungen der Europäischen Kommission IV M. 1751 „Shell/BASF“ vom 29. März 2000 und IV M. 1990 „Unilever/Bestfoods“ vom 28. September 2000.

⁷⁶ Bekanntmachung, Rz. 37.

⁷⁷ Verordnung Nr. 447/98 der Kommission über die Anmeldungen, über die Fristen sowie über die Anhörung nach der Verordnung Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Zusammenschlüssen.

⁷⁸ Bekanntmachung, Rz. 39.

⁷⁹ Bekanntmachung, Rz. 43.

behält sich also vor, die Zusagefristen nach ihrem eigenen Belieben auszudehnen oder eine solche Fristverlängerung abzulehnen. Dementsprechend hat die Europäische Kommission beispielsweise in dem Verfahren Schneider Electric/Legrand verspätet vorgeschlagene Abhilfemaßnahmen entgegengenommen und geprüft.⁸⁰ Hingegen wurde in dem Verfahren Volvo/Scania die Entgegennahme neuer Zusagen nach Ablauf der Drei-Monats-Frist wegen des Fehlens außergewöhnlicher Umstände abgelehnt. Ein solches Vorgehen führt nicht nur zu einer ungerechtfertigten Ungleichbehandlung von betroffenen Unternehmen, sondern schwächt auch die Vorhersehbarkeit von Entscheidungen der Europäischen Kommission. Die grundlose Fristverlängerung geht außerdem unweigerlich mit einer Beschränkung der Beteiligungsrechte von Dritten und Mitgliedstaaten einher, widerspricht dem Wortlaut der Verordnung über die Fristen und ist daher rechtlich fragwürdig.

545. Darüber hinaus unterlässt es die Europäische Kommission, eine Lösung für drängende Fristenprobleme bereitzustellen. Nach Artikel 19 Abs. 5 Satz 2 FKVO steht den Mitgliedstaaten in Fällen, die im Beratenden Ausschuss diskutiert werden, eine Stellungsfrist von 14 Tagen zur Verfügung. In der Praxis gibt es hingegen kaum einen Zweite-Phase-Fall, in dem diese Frist auch nur annähernd eingehalten wird. Vielmehr verbleiben den Mitgliedstaaten in der Praxis regelmäßig nur wenige Tage zur Beurteilung von Entscheidungsentwürfen und vorgelegten Zusagen. So wurde während des Berichtszeitraums etwa in den Fällen Linde/AGA und Pirelli/BICC die Frist zur Stellungnahme auf vier, in den Fällen Alcan/Alusuisse und Alcan/Pechiney auf acht Tage beschnitten.

Die Europäische Kommission ist gemäß Artikel 19 Abs. 5 Satz 4 FKVO zwar berechtigt, die vierzehntägige Frist in angemessener Weise zu verkürzen, um schweren Schaden von den Zusammenschlussparteien abzuwenden. Bei der genannten Bestimmung handelt es sich aber erkennbar um eine Ausnahmevorschrift, die nicht generell auf sämtliche Fälle ausgedehnt werden darf. Ansonsten würde die Zielsetzung des Gesetzes, die auf nationaler Ebene bestehenden Erfahrungen und Kenntnisse auch bei der Bewertung von Zusammenschlüssen mit gemeinschaftsweiter Bedeutung einzusetzen, verfehlt. Eine fundierte Beurteilung von Entscheidungsentwürfen nebst Zusagen ist den innerstaatlichen Wettbewerbsbehörden innerhalb weniger Tage nicht möglich. Dies gilt um so mehr angesichts des erheblichen Umfangs von Entscheidungsentwürfen in der zweiten Verfahrensphase, die leicht an die 200 Seiten und mehr umfassen können.

546. Die Europäische Kommission hat inzwischen auf die dargestellten Missstände reagiert und im Grünbuch über die Reform der Fusionskontrollverordnung entsprechende Verbesserungsvorschläge unterbreitet. Wie unten näher ausgeführt,⁸¹ gehen diese Vorschläge zwar in die

richtige Richtung, bleiben aber noch ergänzungsbedürftig. Die Monopolkommission spricht sich dafür aus, in Zusagefällen der zweiten Phase eine automatische Fristverlängerung um 14 Tage einzuführen, die in erster Linie dafür genutzt werden muss, die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben hinsichtlich der mitgliedstaatlichen Beteiligungsrechte sicherzustellen.

547. Die Bekanntmachung lässt außerdem jeden Hinweis darauf vermissen, ob und in welcher Weise die Europäische Kommission beabsichtigt, die Mitgliedstaaten über die Erfüllung von Zusagen und deren Auswirkungen im betroffenen Markt zu informieren. Die Monopolkommission spricht sich für eine kontinuierliche Informationspflicht aus, denn sie erhöht die Transparenz des fusionskontrollrechtlichen Verfahrens und bildet eine wichtige Grundlage für die Beurteilung künftiger Zusagen und ihrer Erfolgsaussichten. Die Mitgliedstaaten könnten ihre Stellungnahmen auf einer erweiterten Informationsbasis abgeben und damit dem Schutz des Wettbewerbs insgesamt besser dienen.⁸²

3.4.2 „Veräußerungszusagen“ und „andere Abhilfemaßnahmen“ in der Entscheidungspraxis

548. Im Einklang mit ihrer Feststellung, Veräußerungszusagen seien zur Beseitigung wettbewerbllicher Bedenken am ehesten geeignet, hat die Europäische Kommission während des Berichtszeitraums eine ganze Reihe von Veräußerungszusagen entgegengenommen. Auf diesem Weg konnten unter anderem die Fälle Monsanto/Pharmacia Upjohn, France Telecom/Orange, Siemens/Dematic, Unilever/Bestfoods sowie Allianz/Dresdner Bank noch in der ersten Verfahrensphase abgeschlossen werden. Erhebliche Bedenken der Europäischen Kommission, die zur Einleitung der zweiten Verfahrensphase geführt hatten, wurden beispielsweise in den Fällen Pfizer/Warner-Lambert, Alcoa/Reynolds Metals, Astra Zeneca/Novartis sowie Bosch/Rexroth und Usinor/Arbed/Aceralia durch Veräußerungszusagen ausgeräumt.

549. In aller Regel werden abgegebene Veräußerungszusagen erst zu einem Zeitpunkt erfüllt, in dem der Zusammenschluss bereits vollzogen ist. Die Europäische Kommission räumt den am Zusammenschluss beteiligten Parteien eine gewisse Frist ein, um einen Erwerber ausfindig zu machen und den entsprechenden Kaufvertrag abzuschließen. In dem Verfahren The Post Office/TNT Post Groep/Singapore Post Private ging die Kommission einen anderen Weg. Die Parteien verpflichteten sich zu einer sog. „up-front-buyer-solution“, d. h. dazu, den Zusammenschluss erst dann zu vollziehen, wenn mit einem von der Kommission genehmigten Käufer ein verbindlicher Kaufvertrag zustande gekommen ist.

550. Die „up-front-buyer-solution“ stellt eine neue Entwicklung in der Praxis der Europäischen Kommission dar. Aus der deutschen Entscheidungspraxis ist dieses Instru-

⁸⁰ Die Europäische Kommission hat diese Zusagenvorschläge nach der Überprüfung für unzureichend erklärt und den Zusammenschluss untersagt.

⁸¹ Vergleiche Tz. 624 ff.

⁸² Vergleiche näher Tz. 622 ff.

ment als sog. „Vorfristzusage“ bekannt. Es birgt den Vorteil, dass der Zusammenschluss erst durchgeführt werden darf, wenn die Erfüllung der Änderungsverpflichtung sichergestellt ist. Kommen die Parteien ihrer Verpflichtung nicht nach, etwa weil sie keinen Käufer finden, findet ein Vollzug des Zusammenschlusses erst gar nicht statt. Anderes gilt im Falle einer sog. „Nachfristzusage“, wo der bereits vollzogene Zusammenschluss bei Nichterfüllung der Verpflichtung wieder rückgängig gemacht werden muss. Die dann notwendige Entflechtung ist nach aller Erfahrung mit erheblichen Schwierigkeiten belastet. Insofern ist die dargestellte Entwicklung auf europäischer Ebene zu begrüßen. Die „up-front-buyer-solution“ kam bereits Anfang 2002 in dem Verfahren Masterfoods/Royal Canin ein zweites Mal zum Einsatz. Möglicherweise wollte sich die Europäische Kommission in diesem Erste-Phase-Fall besonders absichern, weil die Freigabe auf der Grundlage einer umfangreichen Zusageanregung erfolgte.

551. Während des Berichtszeitraums nahm die Europäische Kommission auch „andere Abhilfemaßnahmen“ im Sinne ihrer oben beschriebenen Bekanntmachung entgegen. Zur Beendigung von Ausschließlichkeitsvereinbarungen verpflichteten sich die Parteien z. B. in dem Verfahren New Holland/Case. Der Abschluss von Lizenzvereinbarungen spielte unter anderem in den Fällen Air Liquide/BOC und BASF/American Cyanamid eine wichtige Rolle. Auch in dem Verfahren Dow Chemical/Union Carbide sollte die Verpflichtung zur Lizenzerteilung dazu beitragen, durch den Zusammenschluss entstehende Marktzutrittsbarrieren zu beseitigen.

3.4.3 Abhilfemaßnahmen ohne strukturellen Charakter

552. Obwohl die Europäische Kommission mit ihrer Bekanntmachung die Vorzugswürdigkeit von Veräußerungszusagen betont und sonstige Abhilfemaßnahmen nur für geeignet erachtet, wenn diese jedenfalls auch Auswirkungen auf Marktstrukturen entfalten, hat die Kommission in Einzelfällen weiterhin reine Verhaltenszusagen akzeptiert. Dies geschah unter anderem in den Verfahren Bombardier/Adtranz und Carrefour/Promodès. In dem Fall Bombardier/Adtranz bezogen sich die wettbewerblichen Bedenken der Kommission auf die deutschen Märkte für Regionalverkehrszüge und für Straßen- und Stadtbahnen. Sie nahm neben Zusagen mit struktureller Ausrichtung auch Verhaltenszusagen entgegen. Diese sehen sowohl Abnahmeverpflichtungen als auch die Verpflichtung zur Aufrechterhaltung von gewissen Kooperationen vor und sollen dazu dienen, die Unabhängigkeit und Überlebensfähigkeit von Wettbewerbern sicherzustellen. Den Zusammenschluss zwischen den Einzelhandelsketten Carrefour und Promodès hat die Kommission ebenfalls gegen Zusagen freigegeben. Auf der Beschaffungsseite hat die Kommission eine Reihe von Verhaltenszusagen der Parteien „zur Kenntnis genommen“, die dem Schutz kleinerer und mittlerer Lieferanten dienen sollten. So hat Carrefour sich verpflichtet, diese Lieferanten nicht zu einer Veränderung von bestehenden Lieferverträgen zu bewegen und bestimmte Lieferanten nicht auszulisten.

553. Auch in dem Verfahren Südzucker/Saint Louis Sucre nahm die Europäische Kommission Zusagen ohne strukturellen Charakter entgegen. Der vor allem in Deutschland, Belgien, Österreich und Osteuropa tätige Südzucker-Konzern beabsichtigte den Erwerb der alleinigen Kontrolle über den zweitgrößten französischen Zuckerproduzenten Saint Louis Sucre. Dieser Erwerb stellt die erste große grenzüberschreitende Fusion im europäischen Zuckermarkt dar, der im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik durch Produktionsquoten und Interventionspreise geregelt ist. Nach Auffassung der Kommission wirkte sich der Zusammenschluss auf sämtliche Marktsegmente des Zuckermarktes aus. Wettbewerbliche Bedenken bestanden insbesondere hinsichtlich der belgischen und süddeutschen Märkte für Industrie- und Haushaltszucker. Auf den belgischen Märkten war nur Südzucker tätig und hielt einen Marktanteil von über 60 %, in Süddeutschland erreichten die Parteien gemeinsame Marktanteile von über 80 %. Die Kommission erwartete die Verstärkung der bereits bestehenden marktbeherrschenden Stellung von Südzucker im Wesentlichen aus drei Gründen. Zum einen würde mit Saint Louis Sucre ein wichtiger unabhängiger und schlagkräftiger potentieller Wettbewerber aus dem Markt austreten. Zum zweiten würde Südzucker durch den Zusammenschluss ein Standbein in Frankreich erwerben, das für Vergeltungsmaßnahmen gegen andere französische Hersteller eingesetzt werden könnte, die Wettbewerbsvorstöße in den süddeutschen und belgischen Raum unternähmen. Zudem wäre es Südzucker mit starken Stellungen in Deutschland, Belgien, Österreich und dann auch in Frankreich möglich, ihren Großkunden „europaweite Geschäfte“ anzubieten und sie dadurch noch besser an sich zu binden.

554. Die Bedenken hinsichtlich des belgischen Marktes ließen sich durch eine Veräußerungszusage beseitigen. Eine derartige Zusage war laut Kommission hinsichtlich des süddeutschen Marktes nicht möglich, weil das Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft die notwendige Genehmigung zu einem Verkauf von Produktionsanlagen nicht erteilt hätte. Statt dessen verpflichtete sich Südzucker, einem unabhängigen Handelsunternehmen bzw. Zuckerhersteller bis zu 90 000 t Quoten Zucker pro Jahr aus süddeutschen Zuckerfabriken für die Belieferung von Industriekunden zur Verfügung zu stellen. Dies entspricht rund 10 % des in Süddeutschland jährlich verbrauchten Industriezuckers. Die Verpflichtung ist zunächst bis zum Juni 2006, dem möglichen Ende der Zuckermarktverordnung, wirksam und kann danach für die etwaige weitere Laufzeit der Zuckermarktverordnung von der Kommission verlängert werden. Südzucker sagte weiter zu, als Lieferpreis den in der Zuckermarktverordnung festgelegten Interventionspreis unter Berücksichtigung von gewissen Kosten z. B. für Sichtung, allgemeine Verwaltung, produktbezogene Spezifikationen und Verpackungstypen zu verlangen. Nach Auffassung der Kommission wird der Erwerber dadurch in die Lage versetzt, den Wettbewerb auf dem süddeutschen Zuckermarkt aufzunehmen. Da dem Erwerber lediglich der Interventionspreis zuzüglich gewisser Kosten von Südzucker berechnet werde, könne er Zucker zu einem günstigen Preis anbieten und den derzeitigen Marktpreis in Süddeutschland unterbieten.

555. Diese Zusage stößt auf erhebliche Bedenken. Sie widerspricht den von der Europäischen Kommission in ihrer eigenen Mitteilung gemachten Vorgaben, denn es handelt sich weder um eine Maßnahme struktureller Natur noch um eine Verpflichtung, die kurzfristig durchführbar ist und keiner weiteren Kontrolle durch die Kommission bedarf. Vielmehr verbleibt die Zuckerquote während der gesamten Laufzeit des Liefervertrages unverändert bei Südzucker. Dies würde sich insbesondere bei Ablauf der Zuckermarktverordnung negativ auswirken, weil Südzucker dann wieder mit seiner gesamten derzeitigen Zuckerquote auf dem süddeutschen Raum auftreten könnte. Zum anderen besteht die genannte Verpflichtung über einen langen Zeitraum hinweg, so dass die Europäische Kommission die ordnungsgemäße Umsetzung der Zusage über viele Jahre hinweg kontrollieren müsste. Beim Verkauf einer Produktionsstätte oder der Übertragung von Zuckerquoten wären diese Bedenken nicht aufgetreten.

Daneben muss bezweifelt werden, ob die Abhilfemaßnahme geeignet und hinreichend ist, um die von der Europäischen Kommission festgestellten Wettbewerbsprobleme zu beseitigen. Zunächst bestehen begründete Zweifel, ob der vorübergehende Verkauf von Zuckerkapazitäten den Wegfall des zweitgrößten französischen Zuckerherstellers als wichtigen potentiellen Wettbewerber auszugleichen vermag. Abzuwarten bleibt auch, ob die prognostizierten Preissenkungen eintreten werden. Das erscheint insbesondere deshalb fraglich, weil Südzucker durch die Möglichkeit der Berücksichtigung von eigenen Kosten bei der Berechnung des Verkaufspreises ein weiter Spielraum bei dessen Festsetzung verbleibt. Damit ist die Gefahr verbunden, dass ein künftiger Erwerber aufgrund überhöhter Einkaufspreise keinen wirksamen Preiswettbewerb liefern kann. Daneben ist die Zusage ungeeignet, das von der Europäischen Kommission prognostizierte Vergeltungspotential gegenüber anderen französischen Zuckerproduzenten auszuschalten. Da Südzucker die zum Verkauf stehenden Zuckermengen aus Überkapazitäten speisen kann, bleibt das Unternehmen in der Lage, auf Wettbewerbsvorstöße französischer Konkurrenten in den süddeutschen Markt mit entsprechenden Gegenmaßnahmen zu reagieren. Ebenso wenig lassen sich die Bedenken der Kommission ausräumen, die sie hinsichtlich der Möglichkeit Südzuckers zu pan-europäischen Geschäften geäußert hat. Vielmehr bleibt es bei dem Eintritt von Südzucker im französischen Markt, so dass das Unternehmen auch bei Erfüllung der auferlegten Verpflichtung imstande ist, seine bisherigen Großkunden durch das Angebot grenzübergreifender oder gar europaweiter Belieferung noch stärker an sich zu binden.

556. Ähnliche Bedenken ergeben sich gegen die Zusage in dem Fall EdF/EnBW. Im Februar 2001 gab die Europäische Kommission den Erwerb der gemeinsamen Kontrolle durch die Electricité de France (EdF) und den Zweckverband Oberschwäbische Elektrizitätswerke an der Energie Baden Württemberg (EnBW) unter Zusage frei. Nach Ansicht der Kommission war der französische Markt für die Stromversorgung sog. zugelassener Kunden in Frankreich betroffen. Dabei handelt es sich um

Abnehmer mit einem Verbrauch von mehr als 16 GWh/Jahr, die ihren Versorger sowohl nach französischem als auch nach europäischem Recht frei wählen können. Die Europäische Kommission stellte trotz der begonnenen Liberalisierung der Energiemärkte eine beherrschende Stellung der EdF fest, wofür unter anderem der Marktanteil von EdF in Höhe von rund 90 % sprach. Die Konkurrenten des EdF-Konzerns hingegen hielten nur einen geringen Teil des Marktes für Stromerzeugung. Nach Auffassung der Kommission entfällt mit dem Erwerb von EnBW eines der Unternehmen, das EdF auf dem französischen Markt am ehesten Konkurrenz machen könne und über die besten strategischen Voraussetzungen verfüge, um in das Großkundengeschäft einzutreten. Daneben verstärke der geplante Zusammenschluss die Möglichkeiten von EdF, auf dem deutschen Markt Gegenmaßnahmen zur Abwehr von Konkurrenten in Frankreich zu ergreifen. EdF könnte nämlich seine neu erworbene Position in Deutschland nutzen, um bestehende Wettbewerber wie RWE, E.ON und HEW von aggressiven Versuchen zur Gewinnung gewerblicher Großkunden in Frankreich abzuhalten. Der Zusammenschluss würde darüber hinaus die herausragende Stellung von EdF als europaweitem Anbieter erheblich verstärken. Der schon bislang in mehreren Mitgliedstaaten tätige Konzern würde sich zusätzlich in Deutschland etablieren und wäre in der einzigartigen Lage, gewerblichen Kunden europaweite Stromversorgung anbieten zu können.

Neben zwei Veräußerungszusagen gab EdF auch eine Maßnahme ohne strukturellen Charakter ab. Hiernach überlässt EdF konkurrierenden Unternehmen Stromerzeugungskapazitäten im Umfang von 6 GWh, davon 5 GWh in Form sog. virtueller Kraftwerke, die restlichen 1 GWh aufgrund von Verträgen. Die Strommenge von 6 GWh entspricht etwa 30 % des Großkundengeschäfts auf dem relevanten Markt. Der Zugang zu diesen Erzeugungskapazitäten soll mittels Versteigerungen gewährt werden, die EdF unter der Aufsicht eines Treuhänders vorbereitet und durchführt. Die Zusage gilt zunächst für die Dauer von fünf Jahren, wobei die Parteien bereits früher das Recht haben, die Überprüfung der Zusage durch die Kommission zu beantragen. Nach Ablauf der Fünfjahresfrist wird die Europäische Kommission die Zusage je nach erfolgter Marktentwicklung aufheben, beibehalten oder ausdehnen.

557. Die Zusage erscheint zunächst deshalb problematisch, weil eine zeitlich begrenzte Versteigerung von Strommengen die Strukturen auf dem französischen Markt nicht dauerhaft zu ändern vermag. Nach Beendigung der Zusage geht die Grundlage für eine Tätigkeit des Ersteigers auf dem französischen Markt verloren. Ein dauerhafter Marktzutritt kann auf diese Weise nicht stattfinden. Wie in dem oben geschilderten Fall wäre auch hier eine Veräußerung von bestehenden Produktionsstätten vorzugswürdig gewesen. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund des französischen Rechts, wonach für ausländische Wettbewerber auch kleine Produktionskapazitäten in Frankreich genügen, um 20 % ihrer gesamt-europäischen Produktion in den französischen Markt liefern zu dürfen. Mit dem Erwerb einer kleinen Strom-

erzeugungsanlage wie einem Wasserkraftwerk, Wind- oder Sonnenkraftwerk von EdF wäre somit für ausländische Wettbewerber ein dauerhafter Marktzutritt in Frankreich sichergestellt gewesen.

558. Zudem bedarf die Verpflichtung zur Versteigerung von Stromkapazitäten der ständigen Kontrolle durch die Europäische Kommission. Der erforderliche Kontrollaufwand ist in dem vorliegenden Fall als besonders hoch einzuschätzen. Dies wird anhand der Ausführungen in der Entscheidungsbegründung deutlich, die sich detailliert mit der Ausgestaltung des Auktionsverfahrens befassen. Unter anderem wird bestimmt, dass Versteigerungen alle drei Monate stattfinden und diskriminierungsfrei erfolgen müssen. Dies zwingt die Europäische Kommission zu einer kontinuierlichen Beobachtung und schließt ein wiederholtes behördliches Eingreifen nicht aus. Das Gleiche gilt hinsichtlich der Selbstverpflichtung der Europäischen Kommission, bei einem begründeten Antrag von EdF oder dem einzusetzenden Treuhänder bindende Mindestpreise für die Versteigerung festzusetzen. Ein entsprechender Antrag darf erfolgen, wenn die Auktionspreise erheblich unterhalb der Kosten von EdF oder der Marktpreise liegen. Hieraus können umfangreiche Prüfungspflichten der Kommission in Bezug auf Unternehmenskosten und angemessene Preise resultieren. Daneben sind die behördlichen Schwierigkeiten, die zur Leistungsbereitstellung angemessenen Kosten korrekt zu beziffern, aus der deutschen Regulierungspraxis hinreichend bekannt. Nach fünf Jahren steht eine erneute Überprüfung der Zusagen an, was ebenfalls einen erheblichem Mehraufwand bedeutet, weil die Funktionsweise und die Strukturen der betroffenen Märkte erneut untersucht werden müssen. Es ist nicht ersichtlich, wie die Europäische Kommission angesichts ihrer sonstigen Arbeitsbelastung eine derartig umfassende Kontrolltätigkeit bewältigen will. Im Übrigen ist es nur ein kleiner Schritt von einer solchen Kontrolle zu einer laufenden Regulierung der Geschäfte, die einzuführen nicht Aufgabe des Wettbewerbsrechts ist.

3.5 Auflösung vollzogener Zusammenschlüsse

559. Ist ein untersagter Zusammenschluss bereits vollzogen, kann die Europäische Kommission gemäß Artikel 8 Abs. 4 FKVO die Trennung der zusammengefassten Unternehmen oder Vermögenswerte, die Beendigung der gemeinsamen Kontrolle oder andere Maßnahmen anordnen, die geeignet sind, wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen. Gemäß Artikel 7 Abs. 1 FKVO ist der Vollzug eines Zusammenschlussvorhabens zwar prinzipiell verboten, solange das fusionskontrollrechtliche Verfahren noch nicht abgeschlossen ist. Eine Ausnahme davon macht aber die Bestimmung des Artikel 7 Abs. 3 FKVO für den Fall, dass der Zusammenschluss im Wege eines öffentlichen Übernahmeangebots erfolgt. Im Einklang mit dieser Vorschrift waren die Zusammenschlüsse Schneider Electric/Legrand und Tetra Laval/Sidel bereits vor Abschluss der behördlichen Prüfung vollzogen worden. Schneider Electric hatte im Wege eines öffentlichen Übernahmeangebots rund 98 % der Anteile an Legrand erworben, Tetra Laval hielt auf der Basis eines öffentlichen Übernahmeangebots

und anschließender Anteilskäufe etwa 95 % der Aktien von Sidel. Nachdem die Europäische Kommission im Oktober 2001 beide Fälle untersagt hatte, wurden Entflechtungsmaßnahmen erforderlich.

560. Am 10. Oktober 2001 hat die Kommission den Zusammenschluss Schneider Electric/Legrand verboten. Der Zusammenschluss wirkte sich im Wesentlichen auf die fünf Marktsegmente Niederspannungs-Schalttafeln, Stromkreisunterbrecher, Kabelkanalsysteme und -träger, Elektroteile sowie bestimmte Industrieprodukte aus. Insgesamt erhob die Kommission auf 33 nationalen Märkten wettbewerbliche Bedenken. Diese beruhten auf den sehr hohen gemeinsamen Marktanteilen von bis zu 90 % sowie einer extrem breiten Produktpalette der Parteien. Daneben berücksichtigte die Kommission die weite räumliche Marktabdeckung und die Markenstärke der Parteien. Aktuelle oder potentielle Wettbewerber, die den Verhaltensspielraum der entstandenen Unternehmenseinheit hätten einschränken können, erkannte die Kommission ebenso wenig wie das Vorliegen gegengewichtiger Marktmacht. Die Kommission untersagte den Zusammenschluss, weil er teilweise zur Entstehung von beherrschenden Stellungen, teilweise zur Verstärkung bestehender Marktbeherrschung geführt hätte.

Der Zusammenschluss Tetra Laval/Sidel wurde am 30. Oktober 2001 untersagt. Tetra Laval ist im Bereich der Karton- und Plastikverpackungen tätig, Sidel stellt Verpackungsmaschinen her. Die Europäische Kommission maß den konglomeraten Effekten des Zusammenschlusses besondere Bedeutung bei. Ihrer Auffassung nach hätte der Zusammenschluss die marktbeherrschende Position von Tetra Laval im Bereich der aseptischen Kartonverpackungen verstärkt und eine beherrschende Stellung der neuen Unternehmenseinheit auf dem Markt für SBM-Maschinen entstehen lassen.⁸³ Die von den Parteien vorgelegten Verpflichtungszusagen räumten die Bedenken der Kommission nicht aus.

561. Am 30. Januar 2002 erließ die Europäische Kommission in beiden genannten Fällen Entflechtungsentscheidungen auf der Grundlage von Artikel 8 Abs. 4 FKVO. In dem Verfahren Tetra Laval/Sidel ordnete sie die völlige Trennung der beteiligten Unternehmen an. Ihrer Ansicht nach würde sich jegliche Kapitalbeteiligung von Tetra Laval an Sidel schädlich auf die Wettbewerbsstruktur und die eigenständige Entwicklung von Sidel auswirken. Tetra Laval wird daher verpflichtet, innerhalb einer geheimgehaltenen Frist, sämtliche von ihr gehaltenen Anteile an Sidel endgültig zu veräußern, um so alle Verflechtungen dauerhaft zu beseitigen. Ein Rückkaufsrecht bezüglich der zu veräußernden Anteile darf sich Tetra Laval nicht vorbehalten, weil damit erhebliche Unsicherheiten für die Unabhängigkeit und die weitere Entwicklung von Sidel verbunden wären. Auch in dem Verfahren Schneider Electric/Legrand erachtete die Kommission die Trennung der beiden Parteien für notwendig. Im Vergleich zu Tetra Laval darf

⁸³ Mit SBM-Maschinen werden Kunststoffflaschen aus Kunststoff-Vorformen oder aus Harzen gefertigt.

Schneider Legrand eine Beteiligung von bis zu 5 % an dem erworbenen Unternehmen behalten, muss im Übrigen allerdings ebenfalls alle Anteile abgeben.

562. Ein wesentlicher Kritikpunkt gegen die Entflechtungsentscheidungen bezog sich auf die mangelnde Beachtung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes. Nach Ansicht von Tetra Laval und Schneider Legrand hätte die Kommission weniger belastende Maßnahmen treffen müssen. Die völlige bzw. fast völlige Trennung der zusammengeschlossenen Parteien sei nicht erforderlich gewesen, um wirksamen Wettbewerb im Sinne des Artikel 8 Abs. 4 FKVO wiederherzustellen. Es hätte vielmehr ausgereicht, wenn die Veräußerungsanordnung sich lediglich auf einen Teil der Aktien bezogen und den Erwerberunternehmen größere Minderheitsbeteiligungen belassen hätte. Eine solche Minderheitsbeteiligung hätte den Erwerberunternehmen keinen wettbewerblich erheblichen Einfluss über die Zielunternehmen verschafft und nicht zu einer Koordination des wettbewerblichen Verhaltens geführt. Die Entflechtungsanordnungen seien auch deshalb unverhältnismäßig, weil der Erwerb von Minderheitsbeteiligungen jedenfalls bis zu einer gewissen Höhe keine Anmeldepflicht bei der Europäischen Kommission auslöse. Eine Minderheitsbeteiligung, die keinen Kontrollserwerb vermittele, unterfalle nicht der behördlichen Prüfung im Rahmen der Fusionskontrollverordnung. Von diesem Umstand leiten die betroffenen Unternehmen eine Beschränkung der Entflechtungsbefugnis im Rahmen des Artikel 8 Abs. 4 FKVO ab. Ihrer Ansicht nach ist die Anordnung einer Anteilsveräußerung nur bis zur Grenze des Kontrollserwerbs im Sinne des Artikel 3 FKVO erlaubt.

Die Europäische Kommission weist dieses Vorbringen mit ausführlicher Begründung zurück. Sie vertritt die Auffassung, dass etwa die Beibehaltung einer Minderheitsbeteiligung im Fall Tetra Laval/Sidel die Wiederherstellung wirksamen Wettbewerbs erheblich behindern würde. Zum einen sei die erfolgreiche Veräußerung von Sidel gefährdet, wenn Tetra Laval weiterhin Anteilseigner bleibe, zum anderen schaffe eine Minderheitsbeteiligung Anreize für Tetra Laval, Sidel nur noch eingeschränkt Wettbewerb zu liefern.

Die Kommission führt aus, dass eine Minderheitsbeteiligung von Tetra Laval an Sidel mit besonderen gesellschaftsrechtlichen Befugnissen gekoppelt wäre. Nach französischem Recht verleihe jede Beteiligung über 33 % direkte Einflussmöglichkeiten auf das Teilnehmungsunternehmen. Auch eine Beteiligung über 5 % gebe dem Anteilseigner gewisse gesetzliche Rechte, die den Unternehmensstatus betreffen. Selbst eine noch geringere Beteiligung komme mit Blick auf eine Besonderheit des französischen Rechts nicht in Betracht, wonach der Inhaber von 95 % der Anteile die restlichen 5 % der Aktien zwangsweise erwerben könne. Diese Möglichkeit stehe einem potentiellen Erwerber indes nur offen, wenn Tetra Laval seine Beteiligung vollständig aufgebe.

Weitere Einflussmöglichkeiten können sich nach Auffassung der Kommission angesichts der Unsicherheit über die künftige Eigentümerstruktur bei Sidel ergeben. Halte künftig kein Anteilseigner die Aktienmehrheit, könne Tetra Laval sich mit einer Minderheitsbeteiligung unverhältnismäßig großen Einfluss auf Sidel sichern. Das gelte

auch für den Fall, dass die restlichen Anteilseigner lediglich eine finanzielle Beteiligung eingehen, weil Tetra Laval dann als einziger Anteilseigner über vertiefte Marktkenntnisse verfüge. Eine Minderheitsbeteiligung führe außerdem dazu, dass Tetra Laval an guten Unternehmensergebnissen von Sidel besonders interessiert sei und sich insoweit nur noch eingeschränkt wettbewerblich verhalte. Außerdem erhöhe sich die Gefahr, dass Tetra Laval Vorprodukte ausschließlich von Sidel beziehe, was zu einer Marktabstottung in Bezug auf sonstige potentielle Lieferanten führen könne.

563. Schon in früheren Fällen stand die Frage der Verhältnismäßigkeit der angeordneten Entflechtung im Mittelpunkt der Auseinandersetzungen zwischen der Europäischen Kommission und den Parteien.⁸⁴ Die Europäische Kommission hatte bislang erst in zwei Fällen – Kesko/Tuko und Blokker/Toys „R“ Us – von ihrer Befugnis zur Auflösung eines Zusammenschlusses Gebrauch gemacht. Daneben wurden in dem Verfahren Anglo American Corporation/Lonrho entsprechende Überlegungen angestellt, die allerdings nicht in eine förmliche Entflechtungsentscheidung mündeten. In dem Verfahren Kesko/Tuko verpflichtete die Kommission Kesko im Prinzip zur Aufgabe sämtlicher Vermögenswerte von Tuko. Auch Anglo American Corporation musste seine Beteiligung erheblich reduzieren und durfte lediglich 9,99 % der Anteile behalten, weil das Unternehmen bei einer höheren Beteiligung Einfluss auf die Geschäftstätigkeit von Lonrho hätte nehmen können und damit Dritte vom Erwerb der restlichen Anteile abgeschreckt hätte. Nur in dem Verfahren Blokker/Toys „R“ Us erlaubte die Kommission den Verbleib einer Minderheitsbeteiligung in Höhe von bis zu 20 % für einen begrenzten Zeitraum. Diese Lösung war nach Ansicht der Kommission aufgrund der schlechten Unternehmenslage von Toys „R“ Us einer vollständigen und sofortigen Entflechtung vorzuziehen. Durch die Beteiligung von Blokker erhöhe sich die Chance, einen Käufer für das gesamte verbleibende Aktienpaket zu finden und damit wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen.

Die Entscheidungen Tetra Laval/Sidel sowie Schneider Electric/Legrand führen die bisherige Praxis der Kommission konsequent fort und erläutern in nachvollziehbarer Weise, warum Minderheitsbeteiligungen in diesen speziellen Fällen nicht bzw. nur bis zu einer Höhe von 5 % der Anteile erlaubt wurden. Grundsätzlich ist es nicht die Aufgabe der Kommission, Verträge über einen Zusammenschluss, der mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und deshalb wieder aufzulösen ist, für die beteiligten Unternehmen neu zu schreiben, wenn diese Verträge nach der Untersagung durch die Kommission ihre Wirkung verlieren. Es ist dann Sache der Parteien, neue Regelungen an die Stelle der unwirksamen Verträge zu setzen. Die Entscheidung der Kommission über die Entflechtung muss sich an anderen Kriterien als den Erwartungen der Vertragsparteien orientieren, nämlich an dem in Artikel 8 Abs. 4 FKVO benannten Ziel, wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen. Dabei sind, wie die Kommission zu

⁸⁴ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a. a. O., Tz. 442 ff.

Recht betont, im Rahmen der Prüfung der Verhältnismäßigkeit auch die Interessen der erworbenen Unternehmen zu berücksichtigen. Höhere Beteiligungen hätten die Unabhängigkeit und Veräußerungsfähigkeit der betroffenen Unternehmen erheblich beeinträchtigt und somit die Wiederherstellung wirksamen Wettbewerbs behindert. Um dieses Ziel zu erreichen, kann es daher erforderlich sein, Beteiligungen erheblich zu senken bzw. auf Null zu reduzieren. Demgegenüber ist es bei der Entscheidung über angemessene Entflechtungsmaßnahmen nachrangig, dass gemäß Artikel 3 FKVO eine Minderheitsbeteiligung ohne Kontrollerwerb nicht in die Prüfungskompetenz der Kommission fällt. Diesen Vorteil haben die Parteien bei Vereinbarung des Zusammenschlusses bewusst ausgeschlagen, indem sie sich auf einen höheren Anteilserwerb einigten. Das Risiko einer vollständigen Auflösung liegt insofern bei den Unternehmen, die trotz grundsätzlichen Vollzugsverbots eine Mehrheitsbeteiligung erwerben, bevor das fusionskontrollrechtliche Verfahren beendet ist. Dem Verhältnismäßigkeitsgrundsatz wird dann etwa dadurch Genüge getan, dass die Kommission den Erwerberunternehmen freistellt, an wen und in welcher Form sie die betroffenen Aktien veräußern.

564. Die Kommission wies darüber hinaus richtigerweise den Einwand Tetra Laval zurück, eine Veräußerungsanordnung könne erst dann getroffen werden, wenn die Rechtmäßigkeit der Untersagungsentscheidung endgültig gerichtlich bestätigt worden sei. Zum einen widerspricht diese Auffassung der Bestimmung des Artikel 242 EGV, wonach Klagen beim Gerichtshof keine aufschiebende Wirkung haben. Statt dessen steht es dem beschwerten Unternehmen frei, sowohl die Aufhebung als auch die aufschiebende Wirkung der Entflechtungsanordnung zu beantragen. Zum anderen würde die Auffassung von Tetra Laval zu einer Diskriminierung von Unternehmen führen, die das grundsätzliche Vollzugsverbot des Artikel 7 Abs. 1 FKVO beachten und bis zur gerichtlichen Entscheidung über ihre Klage getrennt bleiben. Nicht zuletzt würden auch die Interessen der Zielunternehmen geschädigt, die über einen langen Zeitraum bis zum Abschluss der Klage mit Unsicherheiten konfrontiert wären.

565. Die Europäische Kommission betont daneben richtigerweise, dass finanzielle Risiken eines unbedingten öffentlichen Übernahmeangebots – wie es das französische Recht vorschreibt – zulasten der betroffenen Unternehmen gehen. Die Unternehmen wissen von vornherein, dass die von ihnen geplante und durchgeführte Transaktion unter dem Vorbehalt der behördlichen Prüfung steht und die Möglichkeit einer Untersagung besteht. Sie genießen daher keinen Vertrauensschutz, der die Europäische Kommission bei der Wahl ihrer Entflechtungsmaßnahmen beeinträchtigen würde.

3.6 Verweisungspraxis nach Artikel 9 FKVO

3.6.1 Überblick

566. Im Berichtszeitraum hatte die Europäische Kommission wiederum über eine Reihe von Verweisungsanträgen zu entscheiden. Die Mitgliedstaaten stellten in den Jahren 2000 und 2001 insgesamt 17 Anträge gemäß Artikel 9

FKVO. Im Vergleich zu den beiden vorangegangenen Berichtszeiträumen mit je 14 und 16 Mitteilungen stieg die Zahl der Verweisungsersuchen demnach leicht an. Die Mehrheit der Anträge kam aus Großbritannien und Deutschland. Die britischen Wettbewerbsbehörden reichten sechs Verweisungsersuchen in Brüssel ein, das Bundeskartellamt berief sich in fünf Fällen auf Artikel 9 FKVO. Jeweils eine Mitteilung legten Italien, Spanien, Frankreich, Dänemark, Finnland und Norwegen vor. Die drei letztgenannten Mitgliedstaaten machten zum ersten Mal von ihrem Antragsrecht Gebrauch. Bis Ende 2001 erhöhte sich die Gesamtzahl der Verweisungsersuchen auf 57.

Die Europäische Kommission erließ 13 Verweisungsentscheidungen nach Artikel 9 FKVO, die zwölf Verfahren betrafen.⁸⁵ In drei Fällen – Anglo American/Tarmac, Hanson/Pioneer und Govia/Connex South Central – übertrug sie die Prüfung des Zusammenschlusses vollständig an die betroffenen Mitgliedstaaten. In neun Fällen gab sie das Verfahren lediglich partiell ab und behielt sich die Entscheidung im Übrigen selbst vor. Ihre eigene Prüfungstätigkeit schloss die Europäische Kommission fünfmal mit einer Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO ab. So sah sie in den Fällen Carrefour/Promodès, Interbrew/Bass, C3D/Rhone/Go-Ahead, Enel/Wind/ Infostrada und Metsäliito/Vapo bezüglich der bei ihr verbleibenden Verfahrensteile keine wettbewerblichen Probleme. In den verbleibenden vier Fällen – Shell/DEA, BP/E.ON, Haniel/Fels und Haniel/Ytong eröffnete sie hingegen das Hauptverfahren gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO aufgrund ernsthafter wettbewerblicher Bedenken. Soweit ersichtlich lehnte die Kommission drei Verweisungsanträge ab.⁸⁶ In den Verfahren Veba/Viag und Grupo Villar Mir/EnBW/Hidroeléctrica del Cantábrico kam Brüssel dem deutschen bzw. spanischen Antrag auf Verweisung nicht nach, sondern trat selbst in die Prüfung des Verfahrens ein. Nach der Durchführung des Hauptverfahrens gab die Kommission die Zusammenschlüsse gemäß Artikel 8 Abs. 2 FKVO unter Auflagen frei.⁸⁷ Auch das britische Verweisungsersuchen in dem Fall Nabisco/United Biscuits blieb erfolglos, die Kommission genehmigte den Zusammenschluss in der ersten Phase unter Auflagen.

567. Seit der Reform der Fusionskontrollverordnung im Jahre 1998 lässt sich ein Verweisungsantrag auf zwei unterschiedliche Bestimmungen stützen. Nach wie vor kann gemäß Artikel 9 Abs. 2 lit. a FKVO eine Verfahrensabgabe erfolgen, wenn die Gefahr besteht, dass eine marktbeherrschende Position auf einem gesonderten Markt entsteht oder verstärkt wird, die wirksamen Wettbewerb erheblich

⁸⁵ Mit zwei Entscheidungen verwies die Europäische Kommission in dem Verfahren Carrefour/Promodès Teile des Zusammenschlusses sowohl an Frankreich als auch an Spanien. Beide Mitgliedstaaten hatten Ende 1999 die partielle Übertragung des Verfahrens beantragt.

⁸⁶ Die Europäische Kommission gibt das Vorliegen von Verweisungsanträgen nicht bekannt. Bei einer Ablehnung ergeht keine gesonderte Entscheidung nach Artikel 9 FKVO. Die Monopolkommission kann daher nur solche Anträge berücksichtigen, die in einer Entscheidung nach Artikel 6 oder 8 FKVO erwähnt werden.

⁸⁷ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 601 ff., 113 ff.; vgl. oben Tz. 433 ff.

behindern würde. Bei Erfüllung dieser Tatbestandsmerkmale ist die Europäische Kommission allerdings nicht verpflichtet, den Fall an den antragstellenden Mitgliedstaat abzugeben. Ihr steht vielmehr ein Ermessensspielraum zu, den sie auch dahingehend nutzen kann, das Zusammenschlussvorhaben selbst zu prüfen. Ein solches Ermessen fehlt nach dem Gesetzeswortlaut hingegen im Falle des später eingeführten Artikel 9 Abs. 2 lit. b, Abs. 3 lit. b FKVO, der eine Verweisung immer dann vorsieht, wenn ein Zusammenschluss den Wettbewerb auf einem gesonderten Markt beeinträchtigt, der keinen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes darstellt. Mit dem Verzicht auf den Nachweis einer marktbeherrschenden Stellung sollte der Arbeits- und Begründungsaufwand seitens der Mitgliedstaaten verringert sowie die Verfahrensabgabe an die nationalen Wettbewerbsbehörden erleichtert werden. Wie schon für den letzten Berichtszeitraum muss allerdings auch für die Jahre 2000 und 2001 festgestellt werden, dass dieses Ziel nicht erreicht wurde.

Im vorliegenden Berichtszeitraum wurde der Großteil der Verweisungsanträge wiederum auf Artikel 9 Abs. 2 lit. a FKVO gestützt. Nur ein einziger Verweisungsantrag – Govia/Connex South Central – basierte auf Artikel 9 Abs. 2 lit. b FKVO. Die britische Wettbewerbsbehörde begründete ihr Ersuchen mit einer Beeinträchtigung der Wettbewerbsverhältnisse auf verschiedenen lokalen Märkten für die Personenbeförderung per Eisenbahn. Die Europäische Kommission folgte den vorgetragenen Argumenten und verwies den Fall vollständig nach Großbritannien.

3.6.2 Verweisung trotz nationaler Marktabgrenzung

568. Bereits in der Vergangenheit war zu beobachten, dass die Europäische Kommission insbesondere Zusammenschlussvorhaben an die Mitgliedstaaten abgibt, denen lokale oder regionale Märkte zugrunde liegen. Auch in den letzten zwei Jahren basiert die Mehrzahl der Verweisungsentscheidungen auf Märkten, die kleiner als national abgegrenzt werden. Etwa in dem Verfahren Carrefour/Promodès sind verschiedene lokale Märkte des Einzelhandels in Frankreich und in Spanien betroffen. Die Zusammenschlussvorhaben Anglo American/Tarmac und Hanson/Pioneer berühren lokale Märkte für Betonzuschlagstoffe wie Sand und Kies, für Fertigbeton und für Asphalt innerhalb Großbritanniens. Der Fall C3D/Rhone/Go-Ahead wirkt sich auf den Markt der Personenbeförderung per Bus im südlichen und südwestlichen Teil Londons aus.

Daneben hat die Kommission allerdings im Berichtszeitraum eine Reihe von Verfahren an die Mitgliedstaaten abgegeben, in denen nationale Märkte betroffen waren oder eine nationale Marktabgrenzung zumindest nicht ausgeschlossen werden konnte. Hierzu zählen die Fälle Metsäliitto/Vapo (finnischer Markt für Holzbrennstoffe und Torf), Interbrew/Bass (britischer Biermarkt) sowie Shell/DEA und BP/E.ON. In den beiden letztgenannten Verfahren übertrug die Kommission die Kontrolle der Zusammenschlussauswirkungen im Mineralölbereich an das Bundeskartellamt. Während sie den räumlichen Markt für

das Tankstellengeschäft mit Kraftstoffen lokal abgrenzte, bewertete sie weitere betroffene Märkte wie jene für Flugbenzin und schweres Heizöl als mindestens regional, möglicherweise auch national. Eine genaue Definition konnte die Kommission offen lassen, weil bei jeder denkbaren Abgrenzung eine beherrschende Stellung zu entstehen oder verstärkt zu werden drohte. Besonders hervorzuheben ist die Tatsache, dass die Kommission auch die Überprüfung des Schmierstoffmarktes an die nationale Behörde übertragen hat, obwohl ihre ersten Ermittlungen insoweit eine gewisse Tendenz zu EWR-weiten Märkten bestätigten. Allerdings wird die Verweisung von Verfahrensteilen, welche gemeinschaftsweite Märkte betreffen, wohl auch in Zukunft die Ausnahme bilden. Im vorliegenden Fall dürfte sie auf der Besonderheit beruhen, dass vier der fünf betroffenen Märkte höchstens bundesweit abgegrenzt wurden und die wettbewerblichen Auswirkungen auf dem Schmierstoffmarkt eher von nachrangiger Bedeutung waren. Unter diesen Umständen hielt es die Kommission zutreffenderweise für sachgerecht, den Mineralölbereich in seiner Gesamtheit an das Bundeskartellamt abzugeben, anstatt kleinere Teilaspekte herauszulösen und in Brüssel zu belassen.

569. Begrüßenswert ist die Vorgehensweise Brüssels, Verweisungsentscheidungen auch dann zu erlassen, wenn die sachliche und räumliche Marktabgrenzung noch nicht abschließend feststeht. In zwei parallel gelagerten Fällen – Haniel/Fels und Haniel/Ytong – erließ die Kommission Teilverweisungsentscheidungen, weil das Bundeskartellamt die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung auf verschiedenen regionalen Märkten für Mauerwerksbaustoffe befürchtete. Trotz des Widerspruchs der beteiligten Unternehmen hielt die Kommission nach eigenen ersten Ermittlungen die vom Bundeskartellamt vorgenommenen Marktdefinitionen für sachgerecht. Die genaue sachliche Abgrenzung überließ sie aber ebenso wie die endgültige Festlegung der regionalen Grenzen dem Bundeskartellamt im Rahmen des nationalen Verfahrens.

Die Europäische Kommission berücksichtigt insoweit richtigerweise, dass den nationalen Behörden nur drei Wochen für die Antragstellung nach Artikel 9 FKVO zur Verfügung stehen. Dieser Zeitraum erlaubt es jedenfalls in problematischen Fällen nicht, eine abschließende Definition der sachlich und räumlich betroffenen Märkte vorzulegen. Es muss in derartigen Fällen genügen, dass die nationale Behörde ihre Auffassung ausführlich und nachvollziehbar begründet und die Kommission diesem Vortrag nach ihren eigenen ersten Ermittlungen folgen kann. Verbleibende Zweifel lassen sich dann im nationalen Verfahren ausräumen. Dabei ist auch zu beachten, dass der Verweisungsantrag die Kontrolle des Zusammenschlusses nicht ersetzen kann, sondern eine eingehende Prüfung erst ermöglichen soll. Daher ist die nationale Wettbewerbsbehörde an die Marktabgrenzung im Rahmen des Verweisungsantrags ebenso wenig gebunden wie an ihre vorläufige Einschätzung der Wettbewerbsfolgen. Nur bei diesem Vorgehen bleibt die Regelung des Artikel 9 FKVO praktikabel und vermag, die Kompetenzverteilung abhängig vom Einzelfall sachgerecht zu steuern.

3.6.3 Verfahrensabgabe bei kollektiver Marktbeherrschung

570. Im Rahmen eines Antrags nach Artikel 9 Abs. 2 lit. a FKVO müssen die Mitgliedstaaten neben der Marktabgrenzung auch darlegen, dass der Zusammenschluss eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken würde. Unerheblich ist hierbei, ob die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen den betreffenden Markt alleine beherrschen oder ob mit der Entstehung bzw. Verstärkung kollektiver Marktbeherrschung zu rechnen ist. In dem Verfahren Interbrew/Bass begründete die britische Wettbewerbsbehörde ihren Verweisungsantrag mit der Gefahr kollektiver Marktbeherrschung durch die neue Unternehmensseinheit und Scottish & Newcastle (S&N). Dieser Umstand dürfte dazu beigetragen haben, dass die Kommission ihre Entscheidung außerordentlich ausführlich begründet hat.

Im Zuge der sachlichen Marktdefinition grenzt die Kommission zunächst einen gesonderten Markt für Bier ab, hält demnach andere alkoholische und nicht-alkoholische Getränke nicht für substituierbar. Sie unterscheidet dann zwischen dem Vertrieb von Bier an Verkaufsstellen, wo dieses sofort konsumiert werden kann – also Bars, Restaurants, Hotels etc. – und anderen Verkaufsstellen wie z. B. Supermärkten. Offen bleiben kann ihrer Ansicht nach, ob zwischen verschiedenen Biersorten und Vertriebswegen differenziert werden muss. Den räumlich relevanten Markt erachtet die Kommission jedenfalls für nicht größer als das Vereinigte Königreich, wobei offen bleibt, ob Nordirland oder andere Regionen gesonderte Märkte bilden.

Die Kommission folgt der Annahme Großbritanniens, durch den Zusammenschluss werde es zu einer beherrschenden Stellung von Interbrew/Bass und S&N auf dem Markt der Bierlieferungen für den Direktkonsum kommen. Bei der Prüfung der Marktbeherrschung untersucht sie zunächst den Außenwettbewerb und ermittelt in einem zweiten Schritt möglichen Innenwettbewerb zwischen den Dyopolisten. Hierbei greift sie auf Beurteilungskriterien zurück, die schon in früheren Entscheidungen bei der Prüfung oligopolistischer Marktbeherrschung eine wichtige Rolle gespielt haben.

Ihrer Ansicht nach ist nach dem Zusammenschluss nicht mehr mit wirksamem Außenwettbewerb zu rechnen. Hierfür sprächen unter anderem die gemeinsamen Marktanteile in Höhe von etwa 60%, die Verfügungsgewalt über eine Reihe der Top-Marken sowie über landesweite Distributionsnetze. Letztere begründeten eine gewisse Abhängigkeit kleinerer Brauereien von der neuen Unternehmensseinheit und S&N. Der Aufbau eigener Distributionsnetze lohne sich erst ab bestimmten Marktanteilen, so dass Marktzutritte unabhängiger Brauereien eher unwahrscheinlich erschienen. Vertriebsvereinbarungen zwischen Interbrew und den Pub-Ketten von Bass und Whitbread reduzierten die Zahl der unabhängigen Abnehmer erheblich. Ausgleichende Nachfragemacht seitens der verbleibenden Abnehmer bestehe nicht.

Die Kommission schloss sich außerdem der Argumentation der britischen Wettbewerbsbehörde hinsichtlich des

fehlenden Innenwettbewerbs an. Der Verweisungsantrag stützt sich unter anderem auf die Homogenität der Produkte, die hohen und stabilen Marktanteile, die stabile und unelastische Nachfrage sowie das mangelnde Marktwachstum. Daneben werden die weitgehend symmetrischen Marktanteile, ähnliche Produktsortimente und jeweilige Überkapazitäten als Anreiz für kollusives Verhalten angeführt. Die Einwände der Parteien hingegen hält die Kommission für nicht überzeugend. Sie weist insbesondere die vorgelegten Informationen zu denselben Produktmärkten in anderen Mitgliedstaaten als nicht vergleichbar zurück, weil dort andere Marktstrukturen und abweichende historische Entwicklungen bestünden.

571. Auch in den Verfahren Shell/DEA und BP/E.ON wurde eine gemeinsame beherrschende Stellung der Zusammenschlussbeteiligten sowie weiterer großer Mineralölgesellschaften – insbesondere auf dem deutschen Tankstellenmarkt – erwartet. Die Kommission nennt in ihrer Verweisungsentscheidung mehrere Merkmale des betroffenen Marktes, die eine gemeinsame Marktbeherrschung seitens BP/E.ON (Veba), Shell/DEA, Totalfina-Elf und Exxon erwarten lassen. Sie verweist zum einen auf die Homogenität des Produktes Kraftstoff, zum anderen auf die hoch transparente Preissetzung sowohl auf der Endverkaufsstufe als auch auf allen Handelsstufen. Daneben betont sie die weitgehende Sättigung des deutschen Kraftstoffmarktes und die preisunelastische Nachfrage im Tankstellengeschäft. Die Zusammenschlüsse würden den bereits heute erheblichen Konzentrationsgrad auf dem deutschen Tankstellenmarkt weiter erhöhen und die interne Struktur der vier führenden Marktteilnehmer harmonisieren. Außerdem bestünden mehrere gegenseitige Verflechtungen zwischen den Oligopolisten im Bereich Raffinerien und Infrastruktur. Ferner führten die großen Raffineriebetreiber in hohem Maße untereinander Tauschgeschäfte durch, um Transportkosten zu vermeiden, was die Transparenz weiter erhöhe. Nach Auffassung der Europäischen Kommission ist auch nicht zu erwarten, dass die vier Oligopolisten ausreichendem Wettbewerbsdruck von außen ausgesetzt sein werden. Das Potential von Konkurrenten mit Beteiligungen an Raffinerien in Deutschland sei schon angesichts ihrer geringen Anteile an der Gesamtkapazität begrenzt. Kleinere unabhängige Tankstellenbetreiber und Supermärkte erschienen unter anderem aufgrund ihrer Abhängigkeit von der Belieferung durch die integrierten Mineralölunternehmen nicht in der Lage, den wettbewerblichen Verhaltensspielraum der neuen Unternehmensseinheiten zu beschränken. Die Kommission folgte daher dem Antrag Deutschlands und verwies den Mineralölbereich der Zusammenschlussvorhaben an das Bundeskartellamt. Dieses hat inzwischen beide Fälle unter Auflagen freigegeben.

3.6.4 Teilverweisung und Eröffnung des Hauptverfahrens

572. In den genannten Fällen Shell/DEA und BP/E.ON erließ die Europäische Kommission – ebenso wie in den Verfahren Haniel/Fels und Haniel/Ytong – nicht nur Teilverweisungsentscheidungen, sondern eröffnete darüber hinaus auch das Hauptverfahren gemäß Artikel 6 Abs. 1

lit. c FKVO. Durch die Zusammenschlüsse BP/E.ON und Shell/DEA drohte nach Auffassung der Kommission eine gemeinsame beherrschende Stellung insbesondere im Hinblick auf die Ethylen-Versorgung über das Pipeline-Netz „ARG“. Über dieses Netz und seine Erweiterungen sind verschiedene Produktionsstätten, Import-Terminals und Ethylen-Verbraucher in Belgien, den Niederlanden und im Westen Deutschlands miteinander verbunden. Die Kommission ging davon aus, dass die beiden fusionierten Unternehmen den größten Teil des Marktes und der zugehörigen Infrastruktur kontrollieren würden. Außerdem würden durch die Zusammenschlüsse die beiden letzten nicht auf nachgelagerten Märkten tätigen Ethylen-Erzeuger DEA und Veba in vertikal voll integrierte internationale Unternehmen eingegliedert. Die Europäische Kommission hat die Zusammenschlüsse inzwischen unter Auflagen freigegeben.

Auch in den Fällen Haniel/Fels und Haniel/Ytong eröffnete die Europäische Kommission gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO das Hauptverfahren. Wettbewerbliche Bedenken ergaben sich ihrer Ansicht nach jeweils auf dem niederländischen Markt für Wandbaustoffe. Erste Untersuchungen hatten ergeben, dass Haniel insoweit eventuell bereits vor den Zusammenschlüssen eine marktbeherrschende Stellung einnahm, die durch den Erwerb von Fels und Ytong noch verstärkt würde. Während des Hauptverfahrens im Fall Haniel/Fels bestätigte sich zwar die beherrschende Stellung von Haniel auf dem Markt der Baustoffe für tragende Wände. Nach Ansicht der Kommission würde diese aber aufgrund des nur sehr geringen Marktanteilszuwachses durch den Zusammenschluss nicht weiter verstärkt. Im Februar 2002 hat die Europäische Kommission daher den Zusammenschluss Haniel/Fels ohne Auflagen freigegeben. Die Prüfung im Verfahren Haniel/Ytong endete hingegen im April 2002 mit einer Freigabe unter Zusagen.

Mit der Eröffnung des Hauptverfahrens in vier Verweisungsfällen wird eine neue Entwicklung der Kommissionspraxis sichtbar. Zwar war es bereits seither üblich, Verfahren nur teilweise zu verweisen. Seit der Reform der FKVO im Jahre 1998 ist die partielle Übertragung von Verfahren auch ausdrücklich vom Gesetz gedeckt. In aller Regel blieben Wettbewerbsprobleme in diesen Fällen aber auf das nationale Fusionskontrollverfahren beschränkt, während die Europäische Kommission die sonstigen Aspekte des Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO für unbedenklich erklärte. Dagegen hatte die Kommission erst ein Mal – während des letzten Berichtszeitraums in dem Verfahren Totalfina/Elf – neben einer Teilverweisung die Eröffnung des Hauptverfahrens verfügt.

573. Laut Grünbuch zur Reform der Fusionskontrollverordnung wurde das Instrument der Teilverweisung in der Vergangenheit von Wirtschaftskreisen kritisiert. Die Beschwerden betroffener Unternehmen bezogen sich im Wesentlichen auf die Durchbrechung des „one-stop-shop“-Prinzips. Mit der Aufteilung des Verfahrens auf mehrere Wettbewerbsbehörden seien Nachteile für die Parteien eines Zusammenschlusses verbunden. Differierende verfahrensrechtliche Vorgaben etwa bezüglich Informationspflichten,

Verfahrensfristen und Verfahrensschritten könnten einen gewissen Mehraufwand für die Zusammenschlussbeteiligten bedeuten. Außerdem stünden den Parteien mehrere Behörden als Ansprechpartner gegenüber. Dies habe zur Folge, dass das Zusammenschlussvorhaben nicht in seiner Gesamtheit vorgestellt und besprochen werden könne, sondern Verhandlungen über behördliche Bedenken und deren Ausräumung getrennt erfolgen müssten.

574. Für den Fall, dass die Kommission selbst eine Entscheidung nach Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO trifft, dürften die genannten negativen Aspekte zu vernachlässigen sein. Gibt Brüssel das Zusammenschlussvorhaben in der ersten Phase frei, profitieren die beteiligten Unternehmen insoweit von der kurzen Verfahrensfrist und müssen für den entschiedenen Verfahrensteil keine behördlichen Bedenken mehr befürchten. Mit dem Abschluss des europäischen Verfahrens ist das Prinzip des „one stop shop“ wiederhergestellt, denn es verbleibt allein die nationale Behörde als Ansprechpartner. Deren Marktnähe erleichtert eine möglichst unbürokratische und zügige Abwicklung des Verfahrens im Übrigen, was auch den Zusammenschlussparteien zugute kommt.

Nach Auffassung der Monopolkommission überwiegen die Vorteile der Verfahrensteilung die erwähnten Nachteile auch dann, wenn die Europäische Kommission das Hauptverfahren gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO einleitet. Zwar bleiben bei dieser Vorgehensweise über längere Zeit zwei Verfahren bei verschiedenen Behörden anhängig, so dass das „one-stop-shop“-Prinzip im Einzelfall durchbrochen wird. Das Argument, wonach eine Verfahrensteilung mit der Gefahr abweichender Entscheidungen und Zusagen einhergeht, geht jedoch fehl. Ein derartiges Risiko besteht in teilverwiesenen Fällen gerade nicht. Voraussetzung jeder Verweisung ist nämlich das Vorliegen eines gesonderten Marktes. Auch bei einer Gesamtprüfung des Zusammenschlussvorhabens durch eine Wettbewerbsbehörde würde die Untersuchung gesonderter Märkte unabhängig voneinander erfolgen und gegebenenfalls zu unterschiedlichen Ergebnissen gelangen. So wäre es beispielsweise denkbar, dass die Europäische Kommission auf dem ersten vom Zusammenschluss betroffenen Markt keine Wettbewerbsbedenken erhebt, auf einem zweiten Markt Zusagen für notwendig erachtet und auf einem dritten Markt Zusagen nicht für ausreichend hält, um das Vorhaben zu genehmigen. An diesem Ergebnis ändert sich nichts, wenn man die Prüfung verschiedener Märkte auf zwei Wettbewerbsbehörden verteilt. Damit dürfte sich auch das Problem unterschiedlicher Verfahrensfristen reduzieren. In Bezug auf Deutschland besteht schon deshalb kein gewichtiges Problem, weil die Entscheidungsfrist des § 40 Abs. 2 GWB mit der Vier-Monats-Frist des Artikel 10 Abs. 3 FKVO übereinstimmt.

575. Unter dem Gesichtspunkt des effizienten Wettbewerbschutzes bieten Teilverweisungen weitere Vorteile. Die besonderen Erfahrungen und Kenntnisse der nationalen Wettbewerbsbehörde, welche in der Regel die Voraussetzung für eine Verfahrensabgabe bilden, erleichtern eine stringente Zusammenschlusskontrolle bezüglich des verwiesenen Verfahrensteils. Das Know-how aus früheren Marktuntersuchungen oder parallel gelagerten Fällen

kommt dabei sowohl den beteiligten Unternehmen als auch Wettbewerbern und sonstigen Marktteilnehmern zugute. Letztere profitieren konkret davon, dass der Ermittlungsaufwand auf ein Minimum reduziert bleibt, wenn die jeweils marktnähere Behörde die Prüfung übernimmt. Im Ergebnis wird somit jede Behörde – die Europäische Kommission wie die nationalen Wettbewerbsbehörden – dort tätig, wo sie komparative Vorteile bei den Ermittlungen und der Bewertung eines Zusammenschlussvorhabens hat. Zu berücksichtigen ist daneben die stetig ansteigende Zahl von Anmeldungen in Brüssel. Die Europäische Kommission hat zwar seither Wege gefunden, der steigenden Arbeitsbelastung gerecht zu werden. Hier sei nur auf die Anwendung des vereinfachten Verfahrens hingewiesen, für die Zukunft denkt die Kommission an die Einführung einer Gruppenfreistellung und einer De-minimis-Schwelle. Damit effizienter Wettbewerbsschutz im Bereich der Fusionskontrolle auch für die Zukunft gewährleistet ist, erscheint es aber erfolversprechender, die Kapazitäten der nationalen Wettbewerbsbehörden möglichst weitgehend einzubinden. Eine entsprechende Entwicklung zeichnet sich derzeit auch im Bereich des Kartellverfahrens bei der Reform der VO 17 ab.

3.6.5 Verweisung als Ermessensentscheidung der Europäischen Kommission?

576. Die Kommission ist nicht verpflichtet, einem Verweisungsantrag nach Artikel 9 Abs. 2 lit. a FKVO Folge zu leisten. In den Verfahren Haniel/Fels und Haniel/Ytong betont die Kommission ausdrücklich das ihr zustehende Ermessen bei der Entscheidung darüber, ob eine Verweisung erfolgt oder die Zusammenschlusskontrolle in Brüssel stattfindet. Dies stellt jedoch nur äußerlich eine Neuerung dar, eine Änderung der bisherigen Entscheidungspraxis ist damit nicht verbunden. Bereits in früheren Fällen hat die Kommission verdeutlicht, dass die Erfüllung der Tatbestandsmerkmale des Artikel 9 Abs. 2 lit. a FKVO allein nicht ausreicht, um die beantragte Verweisung sicherzustellen. Vielmehr führte die Kommission in der Regel besondere Umstände dafür an, dass die nationale Wettbewerbsbehörde im betreffenden Fall besser zur Durchführung des Verfahrens geeignet sei als Brüssel.

Laut Verweisungsentscheidung in den Verfahren Haniel/Fels und Haniel/Ytong erfordern die eingehende Untersuchung der Fälle und die Beurteilung möglicher Zusagen eine ausführliche Ermittlung lokaler Gegebenheiten. Hierzu zählt die Kommission zum Beispiel die Gewohnheiten hinsichtlich der Verwendung unterschiedlicher Baustoffe, die Wettbewerbsbeziehungen zwischen verschiedenen Teilen des Bundesgebietes oder das Preisverhalten der verschiedenen bundesweit und regional tätigen Anbieter. Außerdem verfüge das Bundeskartellamt aus mehreren neueren Verfahren über erhebliche Erfahrung in dem betroffenen Sektor. Im Fall Haniel/Ytong kam hinzu, dass die Kommission bereits den parallel gelagerten Fall Haniel/Fels an die deutsche Wettbewerbsbehörde verwiesen hatte. Auch in dem Verfahren Interbrew/Bass begründete die Kommission die Verweisung mit einer laufenden Untersuchung der britischen Wettbewerbsbehörde, die den Erwerb der Whitbread-Brauereianteile durch Inter-

brew betraf. Eine parallele Prüfung der beiden Vorhaben sollte ihrer Ansicht nach möglichst vermieden werden. Zum anderen betonte sie die besonderen Kenntnisse der britischen Behörden in dem betroffenen Produktmarkt, weil diese erst kurz zuvor eine Reihe von Ermittlungen im Bereich der britischen Bierindustrie vorgenommen hatten. Ebenfalls auf die besonderen Erfahrungen der nationalen Institutionen stellte die Kommission in dem Verfahren C3D/Rhone/Go-Ahead ab. Ihrer Ansicht nach war die britische Behörde aufgrund ihrer bei der Privatisierung der staatlichen Busunternehmen gesammelten Erfahrungen besser als die Kommission in der Lage, das Vorhaben zu beurteilen.

577. Unklar bleibt, ob die Kommission im Umkehrschluss davon ausgeht, dass sie einem Verweisungsantrag nach Artikel 9 Abs. 2 lit. b FKVO bei Vorliegen der Tatbestandsvoraussetzungen entsprechen muss. Sowohl der Wortlaut des Artikel 9 Abs. 3 lit. b FKVO wie auch die Begründung der oben dargestellten Fälle sprechen für eine solche Interpretation. Die Kommission stützt ihr Ermessen hier nämlich ausdrücklich auf die Betroffenheit von Märkten, die einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes ausmachen. Voraussetzung des Artikel 9 Abs. 2 lit. b FKVO ist aber gerade, dass kein wesentlicher Teil des Marktes betroffen ist. Dagegen lässt sich allerdings die Entscheidung in dem Fall C3D/Rhone/Go-Ahead anführen, in dem die Kommission eine – wenn auch kurze – zusätzliche Begründung für die Verweisung beifügte. Hiernach war die Entscheidung gerechtfertigt, weil die britischen Behörden seit der Restrukturierung des Schienennetzes im Jahr 1994 über beträchtliche Erfahrungen auf den betroffenen Märkten verfügen. In der Praxis dürfte diese Frage allerdings keine große Bedeutung erlangen. Wie bereits erwähnt, wendeten die nationalen Wettbewerbsbehörden die Bestimmung des Artikel 9 Abs. 2 lit. b FKVO im Berichtszeitraum nur ausnahmsweise an. Eine wesentliche Verbesserung der Feinabstimmung bei der Kompetenzverteilung aufgrund der genannten Vorschrift ist demnach selbst dann nicht zu erwarten, wenn die Kommission von ihrer Verpflichtung zur Verfahrensabgabe ausginge.

3.7 Verfahrensabgabe gemäß Artikel 22 FKVO

3.7.1 Praktische Bedeutung und Defizite der Bestimmung

578. Im Rahmen der Fusionskontrollverordnung haben die Mitgliedstaaten nicht nur die Möglichkeit, gemäß Artikel 9 FKVO die Verweisung eines in Brüssel angemeldeten Verfahrens an die nationale Wettbewerbsbehörde zu beantragen. Es steht ihnen laut Artikel 22 FKVO vielmehr auch die umgekehrte Befugnis zu, die Überprüfung eines Zusammenschlussvorhabens, das die Umsatzschwellen des Artikel 1 FKVO nicht erreicht und daher an sich in den innerstaatlichen Kompetenzbereich fällt, in Brüssel zu beantragen. Gemäß Artikel 22 Abs. 3 FKVO kann die Kommission in die Prüfung des Zusammenschlusses eintreten und eine Entscheidung nach Artikel 8 Abs. 2 Unterabs. 2 sowie nach Artikel 8 Abs. 3 und 4 FKVO erlassen, sofern der Zusammenschluss die Gefahr von Marktbeherrschung

birgt, durch welche wirksamer Wettbewerb im Gebiet des betreffenden Mitgliedstaates erheblich behindert würde.

Ursprünglich war die Vorschrift zugunsten solcher Mitgliedstaaten in die Fusionskontrollverordnung aufgenommen worden, die über kein eigenes nationales Fusionskontrollrecht verfügten. Die Regelung des Artikel 22 FKVO versetzte sie in die Lage, eine Überprüfung von bedenklich erscheinenden Zusammenschlussvorhaben auf europäischer Ebene zu initiieren. In der Vergangenheit haben die Mitgliedstaaten mehrmals von ihrem Antragsrecht Gebrauch gemacht. Belgien ersuchte die Kommission in dem Fall British Airways/Dan Air um Einleitung eines Verfahrens, Finnland stütze sich in dem Verfahren Kesko/Tuko auf Artikel 22 Abs. 3 FKVO. Auf Antrag der Niederlande wurde die Kommission in den Fällen RTL/Veronica/Endemol sowie Blocker/Toys „R“ Us tätig.

579. Inzwischen verfügen sämtliche Mitgliedstaaten über innerstaatliche Fusionskontrollregeln, womit die ursprüngliche Zielsetzung der Bestimmung hinfällig geworden ist. An ihre Stelle ist die Absicht getreten, Artikel 22 Abs. 3 FKVO – ebenso wie Artikel 9 FKVO – verstärkt als Instrument zur Feinsteuerung der Kompetenzverteilung zwischen Europäischer Kommission und nationalen Wettbewerbsbehörden zu nutzen. In diesem Sinne dehnte die Reform der Fusionskontrollverordnung im März 1998 die Möglichkeit der Verweisung auf Fälle aus, in denen mehrere Mitgliedstaaten gemeinsam die Übernahme eines Verfahrens durch die Europäische Kommission wünschen. Gedacht war in erster Linie an Fälle, die zwar die Umsatzschwellen des Artikel 1 FKVO nicht erreichten, aber dennoch von gemeinschaftsweiter Bedeutung waren, weil sie in mehreren Mitgliedstaaten erhebliche wettbewerbliche Auswirkungen zeigten.

Bis vor kurzem blieb die neu eingeführte Regelung allerdings bedeutungslos. Über drei Jahre hinweg wurde die Befugnis zur gemeinsamen Verweisung nicht ausgeübt. Als Ursache hierfür sind in erster Linie begriffliche Ungereimtheiten im Gesetzeswortlaut verantwortlich, die insbesondere das Fristenregime betreffen. Unter anderem bleibt unklar, ob die im Gesetz vorgesehene Antragsfrist erst mit der vollständigen Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens in Gang gesetzt wird oder eine anders geartete Kenntnisnahme ausreicht. Ein gemeinsame Antragstellung kann sich ferner als schwierig erweisen, wenn die beteiligten Unternehmen die Anmeldung bei verschiedenen nationalen Wettbewerbsbehörden nicht gleichzeitig, sondern sukzessive vornehmen. Als problematisch stellt sich in diesem Zusammenhang auch der Umstand dar, dass die im Rahmen einer Verweisung ebenfalls einzuhaltenden innerstaatlichen Fristen voneinander abweichen. Dadurch besteht die Gefahr, dass nationale Fristen in einem beteiligten Mitgliedstaat bereits auslaufen, während die Antrags- oder Entscheidungsfristen in einem anderen erst beginnen. Abschreckend dürfte sich daneben der Umstand auswirken, dass die Europäische Kommission nicht verpflichtet ist, einem nach Artikel 22 FKVO gestellten Antrag nachzukommen. Es liegt vielmehr in ihrem Ermessen, das gemeinsame Ersuchen der Mitgliedstaaten positiv oder negativ zu bescheiden. Insgesamt er-

fordert ein Vorgehen nach Artikel 22 FKVO daher eine umfassende Koordinierung zwischen den Mitgliedstaaten einerseits sowie zwischen ihnen und der Kommission andererseits, die unter großem Zeitdruck erfolgen muss.

580. Diese Koordinierung wurde im Dezember 2001 zum ersten Mal erfolgreich durchgeführt. Im Fall Promatech/Sulzer Textil beantragten sieben Mitgliedstaaten – Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien sowie Frankreich, Portugal und Österreich – gemeinsam die Prüfung des Falles in Brüssel. Ende November war die Anmeldung der Parteien im Bundeskartellamt eingegangen. Nach ersten Ermittlungen ist der sachliche Markt für Webmaschinen betroffen. Der räumliche Markt ist zumindest europaweit abzugrenzen. Nach Einschätzung des Amtes handelt es sich um einen Auslandszusammenschluss mit großer wettbewerblicher Wirkung in Deutschland. Hier kommt es durch das Vorhaben zu einer Kumulation von Marktanteilen, welche die Vermutung der Einzelmarktherrschaft bzw. den Oligopolverdacht nahe legen.⁸⁸

Das Bundeskartellamt schloss sich im Einvernehmen mit dem Bundeswirtschaftsministerium dem Verweisungsantrag an, weil das Zusammenschlussvorhaben seiner Ansicht nach gemeinschaftsweite Bedeutung hat. Im Interesse einer einheitlichen Entscheidung und aus verfahrenswirtschaftlichen Gründen sollte eine Vielzahl von Anmeldungen vermieden werden. Die Gefahr beherrschender Positionen betraf nicht etwa getrennte nationale, sondern gemeinschaftsweite Märkte. Ferner wurden die Ermittlungsbefugnisse der nationalen Wettbewerbsbehörden angesichts des europaweit abzugrenzenden Marktes und der zumindest europaweit tätigen Anbieter als nicht ausreichend erachtet, um die erforderlichen Untersuchungen durchzuführen und eine sachgerechte Entscheidung zu fällen.

581. Im Rahmen ihrer Kooperation gingen die beteiligten nationalen Wettbewerbsbehörden davon aus, dass die Ein-Monats-Frist des Artikel 22 Abs. 4 FKVO mit dem Datum der vollständigen Anmeldung beginnt. Die Kommission teilte diese Auffassung zu Recht. Erst mit der Anmeldung erhält die mitgliedstaatliche Behörde die Informationen, die für eine Entscheidung darüber notwendig sind, ob sich ein Vorhaben für eine Verweisung eignet. Die Parteien liefern wichtige Marktdaten, die für eine erste Definition der sachlichen und räumlichen Märkte sowie für eine vorläufige Beurteilung der wettbewerblichen Gefahren unerlässlich sind. Daneben erhalten die betroffenen Wettbewerbsbehörden durch die Anmeldungen ein sicheres Indiz dafür, dass der geplante Zusammenschluss in mehreren Ländern relevant wird. Nicht zuletzt sprechen Gründe der Rechtssicherheit und Vorhersehbarkeit dafür, die Antragsfrist mit der vollständigen Anmeldung beginnen zu lassen. Für die Zukunft sollte allerdings nicht ausgeschlossen werden, dass ein gemeinsamer Verweisungsantrag auch ohne formelle Anmeldungen in den Mitgliedstaaten möglich ist. Regen etwa zusammenschlusswillige Unternehmen schon vor einer Anmeldung eine gemeinsame Verweisung an und versorgen sie die natio-

⁸⁸ Die Europäische Kommission hat mit Entscheidung vom 16. April 2002 das Hauptverfahren eröffnet.

nalen Wettbewerbsbehörden mit den maßgebenden Informationen, dürfte nichts gegen ein unbürokratisches Vorgehen seitens der Behörden sprechen.

Weitere Detailfragen lösten die Mitgliedstaaten in pragmatischer Weise. Ein gemeinsames Ersuchen mit den Unterschriften aller Verantwortlichen hätte zu viel Zeit erfordert, weshalb jedes Land eine eigene Mitteilung einreichte. Auch aufgrund der unterschiedlichen nationalen Entscheidungsfristen war das gemeinsame Vorlegen eines Antrags ausgeschlossen. Die Anträge wurden daher in kurzer zeitlicher Abfolge gestellt und verwiesen aufeinander. Parallel zu der Koordinierung der zeitlichen und inhaltlichen Gestaltung des Verweisungsantrags ermittelten die nationalen Wettbewerbsbehörden, ob die Europäische Kommission überhaupt zur Übernahme des Verfahrens bereit war.

3.7.2 Abhilfemaßnahmen

582. Der dargestellte Fall zeigt, dass das Verfahren des Artikel 22 Abs. 4 FKVO zwar mit einigen praktischen Problemen behaftet ist. Er macht aber auch deutlich, dass diese Schwierigkeiten überwindbar sind, wenn Mitgliedstaaten und Europäische Kommission eng kooperieren und die Bestimmungen der Fusionskontrollverordnung ihrem Zweck entsprechend ausgelegt werden. Angesichts dieser positiven Erfahrungen erfolgte bereits Anfang 2002 in dem Fall GEES/Unison die zweite gemeinsame Verweisung nach Brüssel.⁸⁹ Diese Entwicklung gilt es auch im Rahmen der geplanten Reform der Fusionskontrollverordnung zu berücksichtigen. Laut Grünbuch beabsichtigt die Europäische Kommission, die Möglichkeit der gemeinsamen Verweisung wegen der Schwächen der gegenwärtigen gesetzlichen Regelung abzuschaffen. Vor dem Hintergrund der ersten erfolgreich abgewickelten Verweisungsfälle erscheint es allerdings zielführender, diese Befugnis beizubehalten und die mittelfristige Entwicklung in diesem Bereich abzuwarten. Mit Hilfe einer Gesetzesänderung, die für größere Klarheit und Rechtssicherheit sorgt, könnte sich die Bestimmung des Artikel 22 Abs. 4 FKVO nach ersten Anlaufschwierigkeiten zu einem sachgerechten und praktikablen Instrument der Kompetenzverteilung zwischen Mitgliedstaaten und Europäischer Kommission entwickeln.

583. In diesem Zusammenhang wäre es zum einen hilfreich, den in Artikel 22 Abs. 4 FKVO genannten Fristbeginn klarer zu definieren. Wie oben ausgeführt, besteht die einzig sinnvolle Alternative darin, die Ein-Monats-Frist erst mit der vollständigen Anmeldung anlaufen zu lassen. Übermitteln die beteiligten Unternehmen die notwendigen Informationen bereits zu einem früheren Zeitpunkt auf informelle Weise, spricht nichts dagegen, eine gemeinsame Verweisung auch schon vor Ablauf der Ein-Monats-Frist zu beantragen. Zum anderen wäre daran zu denken, nationale Entscheidungsfristen auszusetzen, so-

bald die Antragstellung nach Artikel 22 FKVO erfolgt. Die Europäische Kommission ist bislang nicht verpflichtet, einem Antrag nach Artikel 22 Abs. 3 FKVO zu entsprechen. Es besteht deshalb die Gefahr, dass die Kommission ein derartiges Ersuchen ablehnt und das Zusammenschlussvorhaben wegen Fristablaufs in den Mitgliedstaaten keinerlei Kontrolle unterliegt. Dieses Risiko kann ausgeschlossen werden, wenn die nationalen Fristen mit der Antragstellung z. B. für eine Woche aussetzen, welche die Kommission dann für die Annahme oder Ablehnung nutzen kann. Dem steht selbstverständlich nicht entgegen, dass sich die nationalen Behörden wie im Fall Promatech/Sulzer bereits in der Vorbereitungsphase des Verweisungsersuchens mit der Kommission in Verbindung setzen, um eine Ablehnung des Ersuchens auszuschließen. Dies bedeutet aber weiteren Koordinationsaufwand, der neben den erforderlichen Ermittlungen sowie der Kooperation mit den anderen Mitgliedstaaten in den oftmals knappen nationalen Fristen kaum bewältigt werden kann.

584. Schwierigkeiten können sich auch dann ergeben, wenn die Unternehmen den Zusammenschluss nicht gleichzeitig bei allen zuständigen Mitgliedstaaten anmelden. Sukzessive Anmeldungen sind zum Teil in der Unternehmensstrategie selbst begründet, können aber auch aus unterschiedlichen nationalen Regelungen resultieren. So werden Anmeldungen in den Mitgliedstaaten teilweise unter abweichenden Voraussetzungen notwendig. Dies bedingt, dass die Ein-Monats-Frist des Artikel 22 Abs. 4 FKVO in den beteiligten Mitgliedstaaten zu unterschiedlichen Zeitpunkten beginnt und endet, was das gemeinsame Einbringen eines Verweisungsantrags erheblich erschweren kann. Da der uneinheitliche Fristbeginn jedenfalls teilweise auf differierenden nationalen Bestimmungen beruht, sollte die Möglichkeit einer Harmonisierung dieser Regelungen geprüft werden. Ist der unterschiedliche Fristbeginn jedoch in der Strategie der beteiligten Unternehmen begründet, bietet es sich an, den zuletzt informierten Mitgliedstaaten die Möglichkeit einzuräumen, sich einem gemeinsamen Verweisungsantrag später anzuschließen.

585. Als problematisch könnte sich eine gemeinsame Verweisung dann erweisen, wenn sie nicht von sämtlichen betroffenen Mitgliedstaaten befürwortet wird. Schließen sich nicht alle zuständigen Wettbewerbsbehörden einem Antrag nach Artikel 22 Abs. 3 FKVO an, kommt es möglicherweise zu Parallelverfahren auf europäischer und nationaler Ebene, was mit unterschiedlichen Verfahrenserfordernissen und abweichenden Kontrollergebnissen verbunden sein kann. Darüber hinausgehende Schwierigkeiten ergeben sich nach Ansicht der Europäischen Kommission aus der Regelung des Artikel 22 Abs. 5 FKVO, wonach die Kommission in Folge eines Antrages nach Artikel 22 Abs. 3 FKVO nur die Maßnahmen treffen darf, die unbedingt erforderlich sind, um wirksamen Wettbewerb im Gebiet der antragstellenden Mitgliedstaaten zu wahren oder wiederherzustellen.

Zwar kann die Regelung des Artikel 22 Abs. 5 FKVO – richtig interpretiert – auch bei Durchführung von nationalen Parallelverfahren effiziente Maßnahmen der Europäischen Kommission nicht verhindern. Sind bestimmte Maßnahmen zur Sicherstellung wirksamen Wettbewerbs

⁸⁹ Antragsteller waren Deutschland, Italien, Frankreich, Großbritannien, Griechenland, Österreich und Spanien. Die Europäische Kommission hat den Fall am 17. April 2002 in der ersten Verfahrensphase gemäß Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO freigegeben.

auf dem Gebiet der antragstellenden Mitgliedstaaten erforderlich, bleiben diese nämlich auch dann rechtmäßig, wenn sie mittelbar den Wettbewerb in anderen Mitgliedstaaten betreffen. Um Rechtsunsicherheiten aber von vornherein zu vermeiden, bietet es sich an, bei Vorliegen eines gemeinsamen Verweisungsantrags automatisch den gesamten Zusammenschluss in die Kompetenz der Europäischen Kommission zu übertragen. Sobald zumindest zwei Mitgliedstaaten eine gemeinsame Verweisung in Betracht ziehen, liegen starke Indizien für eine gemeinschaftsweite Bedeutung des Zusammenschlussverfahrens vor. Es entspricht der Zielsetzung der Fusionskontrollverordnung, dass derartige Fälle zentral in Brüssel überprüft werden. Eine automatische Kompetenzzuweisung an die Europäische Kommission würde daneben die Praktikabilität der Vorschrift erhöhen, weil mit dem Prüfungsvorgang zügig begonnen werden könnte und eine zeitlich versetzte Anmeldung des Zusammenschlusses bei verschiedenen nationalen Wettbewerbsbehörden den Verfahrensgang nicht stören würde.

3.8 Reformüberlegungen

586. Die Europäische Kommission hat am 11. Dezember 2001 ein Grünbuch über die Revision der Fusionskontrollverordnung vorgelegt. Sie greift hierin zum Teil aus eigener Initiative, zum Teil als Reaktion auf kritische Stimmen in Wissenschaft und Praxis eine Reihe von Themen auf. Das Grünbuch behandelt Fragen der Zuständigkeit, materiellrechtliche sowie verfahrensrechtliche Probleme. Die von der Europäischen Kommission unterbreiteten Vorschläge sollen als Grundlage für eine umfassende Diskussion dienen. Im Anschluss an die öffentliche Auseinandersetzung ist die Änderung der Verordnung für Sommer 2002 geplant.

3.8.1 Die Zuständigkeitsverteilung

587. Im Mittelpunkt des Grünbuchs steht die angestrebte Neuordnung der Kompetenzverteilung zwischen der Europäischen Kommission und den nationalen Wettbewerbsbehörden. Die Kompetenzverteilung ergibt sich in erster Linie aus dem Kriterium der gemeinschaftsweiten Bedeutung im Sinne des Artikel 1 FKVO, der Verfahrensverweisung an Mitgliedstaaten gemäß Artikel 9 FKVO sowie der in Artikel 22 Abs. 3, 4 FKVO festgelegten Verfahrensübertragung an die Europäische Kommission.

3.8.1.1 Gemeinschaftsweite Bedeutung

588. Die Europäische Kommission zeigt sich sowohl mit den Schwellenwerten als auch mit der Zwei-Drittel-Regel des Artikel 1 Abs. 2 FKVO zufrieden. Damit gibt sie vorerst ihr Vorhaben auf, die Umsatzschwellen in Höhe von 5 Mrd. € bzw. 250 Mio. € abzusenken. Wie schon im Vorfeld der 1998 in Kraft getretenen Fusionskontrollreform war auch jetzt abzusehen, dass die Mitgliedstaaten eine Absenkung nicht mittragen würden. Die Monopolkommission begrüßt die Entscheidung der Europäischen Kommission. Die geltenden Umsatzgrenzen haben in der Vergangenheit eine im Großen und Ganzen angemessene und sachgerechte Kompetenzverteilung zwischen Brüssel

einerseits und den mitgliedstaatlichen Wettbewerbsbehörden andererseits gewährleistet. Auch angesichts der inflationsbedingten, faktischen Absenkung der Umsatzschwellen seit In-Kraft-Treten der Fusionskontrollverordnung im Jahr 1990 besteht für eine weitere Reduzierung der Umsatzgrenzen kein Anlass.

Anders als die Umsatzschwellen sollte die Zwei-Drittel-Regelung des Artikel 1 Abs. 2 FKVO neu überdacht werden. Sie kann, wie in dem jüngst vom Bundeskartellamt entschiedenen Fall E.ON/Ruhrgas dazu führen, dass Zusammenschlüsse trotz gemeinschaftsweiter Dimension in den Zuständigkeitsbereich der nationalen Wettbewerbsbehörden fallen. Indem die Zwei-Drittel-Regelung an die in der Vergangenheit erzielten Umsätze anknüpft, folgt sie einer rein statischen Betrachtungsweise, ohne die absehbare europäische Dimension eines Zusammenschlusses zu berücksichtigen. Dies ist insbesondere in Fällen problematisch, in denen bislang abgeschottete nationale Märkte betroffen sind und die Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit noch nicht oder gerade erst begonnen hat.

589. Unzufrieden ist die Europäische Kommission mit der Bestimmung des Artikel 1 Abs. 3 FKVO, die 1998 in die Fusionskontrollverordnung aufgenommen wurde, um die Notwendigkeit von Mehrfachanmeldungen bei verschiedenen nationalen Wettbewerbsbehörden zu verringern. Unter den Voraussetzungen des Artikel 1 Abs. 3 FKVO ergibt sich die Zuständigkeit Brüssels auch in Fällen, in denen die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen die 5 Mrd.- bzw. 250 Mio. €-Grenze des Artikel 1 Abs. 2 FKVO nicht erreichen. Stattdessen müssen laut Absatz 3 kumulativ vier andere Umsatzschwellenwerte sowie die Zwei-Drittel-Regel erfüllt sein. Die Europäische Kommission beklagt, dass Zusammenschlüsse nach wie vor in mehreren Mitgliedstaaten angemeldet und untersucht werden, obwohl sie für die Gemeinschaft von Bedeutung sind bzw. grenzüberschreitende Interessen betreffen. Besondere Sorge bereitet ihr in diesem Zusammenhang die tendenzielle Zunahme der Mehrfachanmeldungen, die sich nach der Erweiterung der Gemeinschaft voraussichtlich noch verstärken werde. Eine Lösung des Problems soll daher noch vor dem Beitritt der neuen Mitgliedstaaten gefunden werden.

Die Europäische Kommission verneint zunächst die Möglichkeit, die Wirksamkeit des Artikel 1 Abs. 3 FKVO durch die Änderung eines oder mehrerer der fünf gegenwärtig geltenden Kriterien zu erhöhen. Ihrer Ansicht nach vermag die Änderung einzelner Kriterien nicht zu gewährleisten, dass sämtliche Fälle von gemeinschaftsweiter Bedeutung in den Zuständigkeitsbereich der Kommission und alle sonstigen Verfahren in die Kompetenz der Mitgliedstaaten gelangen. Dies liege in erster Linie daran, dass die Unternehmen aufgrund der Komplexität der Vorschrift die bestehenden Kriterien aus sehr unterschiedlichen Gründen nicht erfüllten. Nach Auffassung der Europäischen Kommission führt auch die Umgestaltung des Artikel 22 Abs. 3 FKVO, der die gemeinsame Verweisung eines Verfahrens durch mehrere Mitgliedstaaten in die Zuständigkeit Brüssels ermöglicht, nicht zu dem gewünschten Ziel. Die zunehmende Kooperation der nationalen

Wettbewerbsbehörden in diesem und anderen Bereichen bewertet die Kommission zwar grundsätzlich positiv, sieht in ihr aber keinen gleichwertigen Ersatz für eine zentrale Fusionskontrolle in Brüssel.

Sie vertritt daher eine dritte Lösung, wonach Brüssel automatisch in den Fällen zuständig sein soll, die in mindestens drei Mitgliedstaaten angemeldet werden müssten. Verfahrenstechnisch sollen die Unternehmen spätestens zum Zeitpunkt der offiziellen Anmeldung bei der Kommission nachweisen, dass ihr Vorhaben in mindestens drei Mitgliedstaaten anmeldepflichtig ist. Diese Einschätzung müsste innerhalb relativ kurzer Zeit von den Mitgliedstaaten bestätigt werden, eventuell durch einfachen Zeitablauf. Die Kommission greift damit auf ihren Vorschlag im Zuge der ersten Reform der Fusionskontrollverordnung zurück. Schon damals hatte sie die Zuständigkeit für Zusammenschlüsse beansprucht, die an sich in den Zuständigkeitsbereich von drei oder mehr Mitgliedstaaten fielen. Hierbei hatte sie allerdings noch Umsatzschwellen vorgesehen, welche sie nunmehr für verzichtbar hält. Nach Auffassung der Kommission haben sich die wesentlichen Kritikpunkte gegen ihren damaligen Vorschlag – fehlende nationale Fusionskontrollvorschriften in einigen Mitgliedstaaten sowie Unterschiede der mitgliedstaatlichen Fusionskontrollregeln bei der Definition des Zusammenschlusses und bei der zwingenden/freiwilligen Anmeldung – weitgehend erledigt. Sie verweist insofern auf die Einführung entsprechender nationaler Regelungen und die zwischenzeitlich erfolgte Angleichung der nationalen Fusionskontrollvorschriften.

590. Unabhängig von dem Aspekt der Mehrfachanmeldungen hält es die Europäische Kommission längerfristig gesehen für denkbar, die Umsatzschwellen des Artikel 1 FKVO generell entfallen zu lassen. Die Zuständigkeit Brüssels würde schon dadurch ausgelöst, dass ein Zusammenschlussvorhaben in der EU mehrfach angemeldet werden müsste. Für die Funktionsfähigkeit eines solchen Systems erachtet die Kommission allerdings eine weitergehende Harmonisierung der in den Mitgliedstaaten geltenden Aufgreifkriterien, des Zusammenschlussbegriffs und wichtiger Verfahrensvorschriften für notwendig.

591. Soweit die Europäische Kommission die Vermeidung von Mehrfachnotifizierungen bezweckt, weist sie die Notwendigkeit und Vorzüge der vorgeschlagenen Gesetzesänderung nur unzureichend nach. Zum einen bleibt das quantitative Ausmaß von Mehrfachanmeldungen und damit die Bedeutung des aufgeworfenen Problems im Unklaren. Zum anderen vermögen die von der Europäischen Kommission zur Begründung ihres Vorschlages vorgebrachten Argumente nicht zu überzeugen.

592. Die Europäische Kommission hat einen Annex zum Grünbuch vorgelegt, der ihrer Auffassung nach die tendenzielle Zunahme von Mehrfachanmeldungen in der jüngsten Vergangenheit belegt. Diese Erhebung wurde allerdings von Seiten der Mitgliedstaaten wegen erheblicher methodologischer Mängel stark kritisiert. Die empirische Erhebung, auf welche die Kommission ihre Aussagen über die tendenzielle Zunahme von Anmeldungen in mindestens drei Mitgliedstaaten stützt, erfasst wesentlich weniger

Unternehmensantworten als die im Vergleich dazu herangezogene Befragung von Unternehmen und Wettbewerbsbehörden aus den beiden Vorjahren. Während erstere lediglich 97 Fälle berücksichtigt, basierte der im Jahre 2000 vorgelegte Bericht der Kommission auf 364 Fällen und kam zu wesentlich anderen Ergebnissen. Diese Abweichung erklärt sich zum Teil dadurch, dass in der jüngsten Erhebung lediglich die Antworten der befragten Unternehmen, nicht aber die Erkenntnisse aus der Befragung der nationalen Wettbewerbsbehörden ausgewertet wurden. Außerdem war die Erhebung für Unternehmen, die an Mehrfachnotifizierungen in drei oder mehr Mitgliedstaaten beteiligt waren, möglicherweise von größerem Interesse als für Unternehmen, die lediglich bilaterale Anmeldungen vornehmen mussten und deshalb nicht auf den Fragebogen der Kommission reagierten.

593. Das von Unternehmensseite vielfach angeführte Argument der Mehrkosten bei Anmeldungen in drei und mehr Mitgliedstaaten – eine Anmeldung in zwei Mitgliedstaaten wird weitgehend als problemlos angesehen – ist empirisch nicht fundiert. Die Kommission macht sich dieses Argument zwar pauschal zu Eigen, verzichtet indes auf einen konkreten Nachweis. Mehrkosten können jedoch nicht nur aufgrund von parallel in mehreren Mitgliedstaaten geführten Verfahren entstehen. Vielmehr können auch administrative Erfordernisse und Gegebenheiten bei einer Anmeldung in Brüssel Mehrkosten verursachen.

Zum einen müssen die Parteien auf der Grundlage des Kommissionsvorschlags weiterhin selbst prüfen, ob ihr Vorhaben in drei oder mehr Mitgliedstaaten anmeldebedürftig ist. Entsprechende Kenntnisse der nationalen Verfahrensvorschriften auf Unternehmensseite bleiben daher ebenso unerlässlich wie die Beschaffung der notwendigen Marktdaten. Eine Kostenreduzierung im Vergleich zu dem bisherigen Verfahren tritt insoweit nicht ein. Zum anderen ist die Möglichkeit einer kürzeren Verfahrensdauer in den Mitgliedstaaten jedenfalls bei unproblematischen Fällen nicht von der Hand zu weisen. Das Bundeskartellamt kann einen unbedenklichen Fall ohne weiteres innerhalb einiger Tage freigeben, während die Verfahrensdauer in Brüssel aufgrund vielfältiger Abstimmungsprozesse kaum jemals spürbar unter einen Monat sinken dürfte. Im Gegenteil, die Dauer eines europäischen Fusionskontrollverfahrens würde sich künftig durch das nach dem Kommissionsvorschlag notwendige Zwischenverfahren, in dem die mehrfache Anmeldepflicht dargelegt und überprüft werden muss, noch verlängern. Darüber hinaus verfügen nationale Wettbewerbsbehörden unzweifelhaft über Vorteile bei der Ermittlung und Beurteilung von Wettbewerbsstrukturen auf lokalen, regionalen und nationalen Märkten gegenüber einer zentralen Instanz, wodurch Kostenersparnisse auf Behörden- und Unternehmensseite entstehen. Daneben dürfen auch die derzeitigen Überlegungen zur Einführung einer Anmeldegebühr im europäischen Fusionskontrollverfahren nicht außer Acht gelassen werden.

594. Mit dem gegenwärtig geltenden System sind nur geringfügige Rechtsunsicherheiten für die betroffenen Unternehmen verbunden. Bei Beibehaltung der quantitativen Umsatzschwellen in Artikel 1 Abs. 2 und 3 FKVO

ergibt sich zunächst ein hohes Maß an Vorhersehbarkeit. Die Unternehmen sind relativ leicht in der Lage zu erkennen, ob die Zuständigkeit der Kommission gegeben ist oder nationale Instanzen über das Zusammenschlussverfahren entscheiden. Bejahen mehrere Mitgliedstaaten ihre Zuständigkeit, können sich allerdings im Fortgang des Verfahrens gewisse Unsicherheiten ergeben – etwa hinsichtlich unterschiedlicher Verfahrensfristen oder Verfahrensergebnisse. In einer Erhebung der Europäischen Kommission haben sich indes nur relativ wenige Unternehmen auf mangelnde Rechtssicherheit im derzeitigen System berufen. Dies dürfte mit dem Umstand zu erklären sein, dass mehr als 90 % der mehrfach angemeldeten Fälle von den nationalen Wettbewerbsbehörden ohne Bedingungen und Auflagen freigegeben wurden. Gerade in Bezug auf abweichende Verfahrensergebnisse oder Auflagen ist zu berücksichtigen, dass diese auch aus unterschiedlichen Marktverhältnissen resultieren können. Allerdings sind laut Bundeskartellamt abweichende Ergebnisse in keinem der Fälle mit einer Untersagung verbunden gewesen. Verbleibende Reibungsverluste aufgrund der Beteiligung mehrerer nationaler Wettbewerbsbehörden lassen sich in Zukunft durch eine verstärkte Kooperation vermindern.

Folgt man dem Vorschlag der Kommission, lassen sich gewisse Unsicherheiten auf Unternehmens- und Behördenseite nicht vermeiden. An erster Stelle müssen die betroffenen Unternehmen selbst einschätzen, ob ein Zusammenschluss in mehreren Mitgliedstaaten anzumelden ist. Diese Frage wird nicht immer leicht zu beantworten sein, vor allem wenn die nationale Anmeldepflicht nicht auf Umsatzschwellen, sondern auf qualitativen Kriterien beruht. Es besteht dann die nicht unerhebliche Gefahr, dass ein in Brüssel angemeldetes Vorhaben tatsächlich in weniger als drei Mitgliedstaaten anmeldebedürftig ist oder umgekehrt ein lediglich in zwei Mitgliedstaaten angemeldeter Zusammenschluss der Anmeldung bei mindestens einer weiteren nationalen Wettbewerbsbehörde bedürfte und somit in die Zuständigkeit Brüssels fiele. Die Parteien haben bis zur abschließenden Klärung der Kompetenzfrage keine Gewissheit, ihr Vorhaben ordnungsgemäß angemeldet zu haben. In komplizierten Fällen dürfte die vorgeschlagene Zwei-Wochen-Frist für die Feststellung der zuständigen Wettbewerbsbehörde bzw. -behörden zu kurz sein, was die Unsicherheit seitens der Unternehmen zusätzlich verlängert. Problematisch erscheint in diesem Zusammenhang ferner der Umstand, dass mit der Einführung einer relativ komplizierten Kompetenzregelung die gerichtliche Angreifbarkeit von fusionskontrollrechtlichen Entscheidungen erheblich steigt. Zusammenschlussbeteiligte und Dritte dürften sich künftig auch nach Abschluss des Verfahrens vermehrt auf die fehlende Zuständigkeit der entscheidenden Behörde berufen und damit die Rechtssicherheit hinauszögern. Daneben gilt zu berücksichtigen, dass nach wie vor nicht in allen Mitgliedstaaten eine Anmeldepflicht vorgesehen ist, sondern – etwa in Großbritannien und jedenfalls derzeit noch in Frankreich – Anmeldungen auf freiwilliger Basis erfolgen. Damit ist das Risiko verbunden, dass Unternehmen „forum shopping“ betreiben, indem sie eine Anmeldung freiwillig vornehmen, wenn sie die Zuständigkeit Brüssels anstreben und andernfalls einfach auf diese Anmeldung verzichten.

595. Zusätzlich gilt zu bedenken, dass die Kommission mit ihrem Vorschlag zur Behandlung von Mehrfachanmeldungen zwar einerseits weitere Fälle an sich zu ziehen versucht, andererseits aber seit einigen Jahren eine gegenläufige Entwicklung sichtbar wird. So wurden wiederholt Klagen über eine Arbeitsüberlastung der Merger Task Force laut und entsprechende Maßnahmen ergriffen. Im Jahr 2000 führte die Kommission per Bekanntmachung ein vereinfachtes Verfahren ein, das in etwa 39 % der zwischen September 2000 und April 2001 angemeldeten Zusammenschlüsse Anwendung fand. Kennzeichen dieses Verfahrens sind unter anderem die verminderte Informationspflicht der Unternehmen bei der Anmeldung und der Wegfall einer ausführlichen Entscheidungsbegründung durch die Kommission. Wie unten ausgeführt, erwägt die Kommission eine Übernahme dieses Verfahrens in die Fusionskontrollverordnung oder noch weiter gehend die Einführung einer entsprechenden Gruppenfreistellungsverordnung. Des Weiteren wird im Grünbuch über die Einführung einer De-minimis-Schwelle nachgedacht. Abgesehen von Informations- und Transparenzverlusten besteht vor diesem Hintergrund die Gefahr, dass mit der automatischen Zuweisung von Mehrfachanmeldungen an die Kommission zwar deren Zuständigkeit begründet wird, eine ganze Reihe von Zusammenschlussvorhaben dann aber doch keiner oder nur einer oberflächlichen behördlichen Prüfung unterzogen wird.

596. In diesem Zusammenhang ist auf die Parallelen zu der anstehenden Reform der VO 17 hinzuweisen. Im Rahmen des Artikel 81 EGV ist der Kompetenzbereich der Kommission aufgrund der extensiven Auslegung des Anwendungsbereichs von Artikel 81 EGV (Zwischenstaatlichkeitsklausel) weit ausgedehnt. Jedenfalls aus Sicht der Kommission kann der damit verbundene Arbeitsaufwand künftig auf Dauer nicht mehr bewältigt werden. Aus diesem Grund befürwortet sie nun eine stärkere Einbindung der nationalen Behörden im Rahmen einer dezentralisierten Anwendung der Artikel 81 und 82 EGV. Tatsächlich bildet die Dezentralisierung des europäischen Wettbewerbsrechts eines der Hauptziele der gegenwärtigen Reformüberlegungen. Vor diesem Hintergrund erscheint es widersprüchlich, den Mitgliedstaaten im Bereich der Fusionskontrolle eine angemessene Mitarbeit vorzuenthalten. Wenn die Kommission sich bei Artikel 81 EGV für eine Konzentration ihrer Kräfte auf die wichtigen Fälle ausspricht, kann sie nicht bei der Fusionskontrolle eine zentrale Kompetenz der Merger Task Force unabhängig von der Bedeutung des Einzelfalles befürworten. Nur bei sinnvoller Einbindung der nationalen Wettbewerbsbehörden können die zur Verfügung stehenden Ressourcen auf europäischer und nationaler Ebene auch in Zukunft effizient eingesetzt werden. Gleichzeitig ist eine stärkere Harmonisierung der nationalen Wettbewerbsrechte anzustreben, welche den Zusammenschlussbegriff, die Eingriffskriterien sowie die wesentlichen Verfahrensvorschriften umfassen könnte. Dies würde die noch verbleibenden Reibungsverluste bei mehrfacher Anmeldung von Zusammenschlüssen verringern und die Kosten sowohl auf Unternehmens- als auch auf Behördenseite minimieren.

597. Die weiter gehenden Pläne der Europäischen Kommission, im Rahmen der Zuständigkeitsverteilung künftig

generell auf Umsatzschwellen zu verzichten, stoßen ebenfalls auf erhebliche Bedenken. Es besteht Einigkeit darüber, dass sich die Umsatzschwellen und die Zwei-Drittel-Regelung in den letzten zehn Jahren im Prinzip bewährt haben. Sie spiegeln den Grundsatz wider, dass nur Fälle von gemeinschaftsweiter Bedeutung in die Zuständigkeit der Kommission gelangen und sonstige Zusammenschlüsse weiterhin im Kompetenzbereich der Mitgliedstaaten verbleiben sollten. Letzteres ist Ausfluss des in Artikel 5 EGV niedergelegten Subsidiaritätsprinzips. Es erscheint zweifelhaft, ob das Kriterium der Anmeldepflicht in mehreren Mitgliedstaaten unabhängig von den jeweils erzielten Umsätzen in gleicher Weise geeignet ist, Fälle von gemeinschaftsweiter Bedeutung von Zusammenschlüssen mit hauptsächlich nationalem Charakter zu unterscheiden. Es ist vielmehr davon auszugehen, dass vermehrt Zusammenschlüsse in den Kompetenzbereich der Europäischen Kommission gelangen würden, die kein gemeinschaftsweites Interesse aufweisen. So könnte Brüssel etwa mit wettbewerblich unbedeutenden Zusammenschlüssen kleinerer Unternehmen befasst werden, die allein wegen ihres grenznahen Sitzes in mehreren Staaten aktiv und daher anmeldepflichtig wären. Daneben dürfte die ausschließliche Ausrichtung an Mehrfachnotifizierungen ohne Berücksichtigung bestimmter Umsatzkriterien zu einer erheblichen Zunahme von Fällen in Brüssel führen, die dort angesichts des schon jetzt beklagten Personalmangels nicht mehr bewältigt werden könnten. Eine Absenkung des wettbewerblichen Schutzniveaus wäre die unvermeidbare Folge. Für eine Beibehaltung der bestehenden Kriterien spricht zudem die langjährige Entscheidungs- und Rechtsprechungspraxis, die allen Betroffenen ein hohes Maß an Rechtssicherheit vermittelt.

3.8.1.2 Verweisung an die Mitgliedstaaten (Artikel 9 FKVO)

598. Unter den Voraussetzungen des Artikel 9 FKVO können Fälle, die die Schwellenwerte des Artikel 1 FKVO erreichen und damit an sich in die Zuständigkeit der Europäischen Kommission fallen, an die nationalen Wettbewerbsbehörden zur Prüfung abgegeben werden. Das Grünbuch spricht in diesem Zusammenhang insbesondere zwei verbesserungsbedürftige Aspekte an, nämlich die Verweiskriterien und die entsprechenden Fristen.

599. Im Einzelnen schlägt die Europäische Kommission vor, nur die Bestimmung des Artikel 9 Abs. 2 lit. b FKVO beizubehalten. Mit der Antragstellung soll künftig nicht mehr der Nachweis erbracht werden müssen, dass die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung droht. Es reicht vielmehr aus, wenn glaubhaft dargelegt wird, dass der Wettbewerb auf einem gesonderten Markt innerhalb des Mitgliedstaates beeinträchtigt wird. Dabei würde es nicht mehr darauf ankommen, dass der betroffene Markt keinen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes ausmacht. Es soll stattdessen genügen, wenn in dem Verweisungsantrag festgestellt wird, dass die vermuteten Auswirkungen auf den Wettbewerb nicht über die Grenzen des jeweiligen Mitgliedstaates hinaus spürbar werden.

Die Kommission schlägt außerdem vor, dass sie die Möglichkeit einer Verweisung von Amts wegen nach vorheriger Absprache mit der zuständigen einzelstaatlichen Behörde erhält. Zur Erhöhung der Transparenz erwägt die Kommission die Herausgabe besonderer Leitlinien für das Vorgehen bei Verweisungen.

Aufgrund der vereinfachten Antragsvoraussetzungen könnte nach Ansicht der Europäischen Kommission auch die bestehende Drei-Wochen-Frist für die Antragstellung durch die nationalen Wettbewerbsbehörden auf zwei Wochen verkürzt werden. Weitergehend wird vorgeschlagen, die für den Erlass der abschließenden nationalen Entscheidung geltenden Fristen zu harmonisieren, um eine Schlechterstellung von betroffenen Unternehmen im Vergleich zu den in Brüssel geltenden Fristen zu vermeiden. Darüber hinaus erwägt die Kommission eine Vorschrift, wonach die Prüfung verwiesener Fälle in den Mitgliedstaaten nach den Vorschriften der Fusionskontrollverordnung erfolgen muss.

600. Bezüglich Artikel 9 FKVO hat die Monopolkommission schon in der Vergangenheit vorgeschlagen, die Voraussetzungen von Verweisungen an die Mitgliedstaaten zu erleichtern, damit die Vorschrift ihre Bestimmung als Feinsteuerungsinstrument im Rahmen der Kompetenzverteilung erfüllen kann.⁹⁰ Die dahin gehenden Vorschläge im Grünbuch sind daher als wichtiger Schritt in die richtige Richtung zu bewerten. Die Formulierung, wonach ein Verweisungsantrag nur dann gerechtfertigt ist, wenn seine Auswirkungen nicht über die Grenzen des jeweiligen Mitgliedstaates hinaus spürbar sind, könnte sich allerdings als zu eng erweisen, um eine sachgerechte Zuständigkeitsverteilung zwischen Brüssel einerseits und den Mitgliedstaaten andererseits zu erreichen. Es sollte daher genügen, wenn der antragstellende Mitgliedstaat glaubhaft darlegt, dass der Zusammenschluss den Wettbewerb auf einem nationalen oder regionalen bzw. lokalen Markt beeinträchtigen wird, wo auch der wettbewerbliche Schwerpunkt des Falles liegt. Konflikte mit anderen nationalen Wettbewerbsbehörden, die den Zusammenschluss ebenfalls als problematisch einschätzen, ließen sich relativ einfach vermeiden. Hierzu müsste jeder Antrag nach Artikel 9 FKVO auch an die übrigen Mitgliedstaaten weitergeleitet werden, denen ein Recht zur Stellungnahme einzuräumen wäre. Für den Fall, dass andere Mitgliedstaaten ebenfalls begründete wettbewerbliche Bedenken bezüglich ihres Hoheitsgebietes äußern, bietet es sich an, die Zuständigkeit bei der Europäischen Kommission zu belassen. Tragen die anderen Mitgliedstaaten hingegen keine derartige Bedenken vor, steht einer Abgabe des Verfahrens an die antragstellende nationale Wettbewerbsbehörde nichts entgegen. Werden die Anforderungen an einen Verweisungsantrag in der dargestellten Weise erleichtert, erscheint im Interesse der betroffenen Unternehmen auch die vorgeschlagene Fristverkürzung für die nationalen Behörden zumutbar.

⁹⁰ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1996/1997, a. a. O., Tz. 457; dies., Hauptgutachten 1994/1995, a. a. O., Tz. 712.

601. Es erscheint zweifelhaft, ob eine weiter gehende Anpassung an das europäische Fristenregime sachgerecht und durchführbar ist. Das Fristenregime der Fusionskontrollverordnung ist auf die besonderen Verfahrensschritte in Brüssel zugeschnitten. In den Mitgliedstaaten bestehen zum Teil ganz andere Verfahrenserfordernisse, die einen abweichenden Verfahrensablauf bedingen. So sind etwa der Beratende Ausschuss und die entsprechenden fristgebundenen Informationspflichten gegenüber den Mitgliedstaaten europaspezifisch. Es könnten mithin nur Teile des Fristenregimes übernommen werden, die wiederum jeweils an die spezifischen nationalen Verfahrensbesonderheiten angepasst werden müssten. Angesichts der erheblichen nationalen Unterschiede in Verfahrensablauf und -dauer dürften die Probleme einer solchen Anpassung die Vorteile überwiegen. Überdies dient Artikel 9 FKVO gerade dazu, gemeinschaftsweit bedeutende Fälle von solchen rein nationaler Bedeutung zu trennen. Wird trotz Erreichens der Schwellen in Artikel 1 FKVO ein gemeinschaftsweites Interesse abgelehnt, ist es deshalb durchaus gerechtfertigt, das betroffene Zusammenschlussvorhaben – wie vergleichbare inländische Fälle – dem nationalen Fristenregime zu unterwerfen. Diese Überlegungen sind auf die Anwendbarkeit des materiellen Fusionskontrollrechts übertragbar.

602. Der Vorschlag der Europäischen Kommission, ihr ein Verweisungsrecht von Amts wegen einzuräumen, erscheint jedenfalls auf den ersten Blick begrüßenswert. Eine sachgerechte Verteilung von Fällen würde dann nicht nur auf der Initiative der Mitgliedstaaten basieren, sondern auch seitens der Kommission gefördert. Es ist davon auszugehen, dass Brüssel ein Verfahren nur unter den in Artikel 9 FKVO genannten Voraussetzungen in die nationale Zuständigkeit abgeben würde. Eine Verweisung von Amts wegen könnte unter denselben besonderen Umständen in Betracht gezogen werden wie eine Verweisung auf Antrag, beispielsweise wenn die Entscheidung über den Zusammenschluss die Ermittlung lokaler Gegebenheiten erfordert oder die nationale Wettbewerbsbehörde aufgrund allgemeiner Untersuchungen über vertiefte Kenntnisse der betroffenen Märkte verfügt. Daneben erscheint eine Verweisung von Amts wegen auch dann sachgerecht, wenn ein enger wirtschaftlicher Zusammenhang mit Zusammenschlüssen besteht, die bereits Gegenstand der nationalen Fusionskontrolle sind oder waren. Das gilt z. B. für den Fall, dass ein Mehrheitserwerb im Wege mehrerer selbständiger Zusammenschlüsse durchgeführt wird. Unklar bleibt im Grünbuch allerdings, wie sich die Kommission die vorgeschlagene Absprache mit den nationalen Wettbewerbsbehörden vorstellt und welche Einflussmöglichkeit Letzteren tatsächlich verbliebe. Die Bereitstellung einer Verweisungsbefugnis für die Kommission darf nicht darauf hinauslaufen, dass sie die endgültige Entscheidung über die Fallverteilung alleine trifft. Ein solches Vorgehen könnte sich immer dann als problematisch erweisen, wenn die mitgliedstaatliche Behörde die Verweisung nicht selbst beantragt oder einer Abgabe von Amts wegen sogar widersprochen hat. Unter diesen Umständen ist sie an der eigenständigen Bearbeitung des Verfahrens offenbar wenig interessiert. Dies könnte im schlimmsten Fall dazu führen, dass eine stringente Kontrolle des Zusammenschlusses auf nationaler Ebene – sei es aufgrund mangelnder personeller

oder finanzieller Ressourcen, sei es aus anderen Gründen – nicht stattfindet.

603. Kritisch beurteilt die Monopolkommission den weiten Ermessensspielraum, welcher der Kommission im Rahmen des Artikel 9 FKVO zukommt. Selbst wenn sämtliche Voraussetzungen eines Verweisungsantrags erfüllt sind, ist die Europäische Kommission nicht zur Verweisung verpflichtet, sondern kann den Fall selbst behandeln. Dabei steht es ihr frei, den Fall in der ersten oder zweiten Verfahrensphase abzuschließen. Bislang hat die Kommission Verweisungen nur restriktiv ausgesprochen, nämlich in aller Regel nur dann, wenn lokale oder regionale Märkte betroffen waren. Soll Artikel 9 FKVO zu einem echten Dezentralisierungsinstrument weiterentwickelt werden, müsste das Ermessen der Europäischen Kommission eingeschränkt werden und eine Verfahrensabgabe zwingend erfolgen, sofern die Verweisungsvoraussetzungen vorliegen. Eine Ausnahme wäre nur bei Vorliegen außergewöhnlicher Umstände gerechtfertigt, beispielsweise wenn in Brüssel bereits ein parallel gelagerter Fall anhängig ist oder mehr als ein Mitgliedstaat wettbewerbliche Bedenken hinsichtlich seines Hoheitsgebietes äußert. Verbleibt die Zuständigkeit aufgrund derartiger Umstände bei der Kommission, sollte sie zumindest zur Eröffnung des Hauptverfahrens verpflichtet sein.⁹¹ Die von der Kommission in Aussicht gestellten Leitlinien für das Vorgehen bei Verweisungen könnten Ausnahmekriterien festlegen und damit einen ersten Schritt in Richtung größerer Vorhersehbarkeit machen.

3.8.1.3 Gemeinsame Verweisungen an die Kommission (Artikel 22 Abs. 3 FKVO)

604. Seit der Reform der Fusionskontrollverordnung im Jahre 1998 können laut Artikel 22 Abs. 3 FKVO mehrere Mitgliedstaaten gemeinsam einen Fall an die Europäische Kommission verweisen, wenn sie der Ansicht sind, dass das Verfahren besser zentral geführt wird.⁹² Der Vorschrift liegt der Gedanke zugrunde, die Zuständigkeit der Kommission in Fällen mit gemeinschaftsweiter Auswirkung zu stärken und Parallelverfahren zu vermeiden. Nach Auffassung der Kommission hat sich die Bestimmung nicht bewährt. Bis zur Veröffentlichung des Grünbuchs lag kein gemeinsamer Verweisungsantrag der Mitgliedstaaten vor.

Die Kommission begründet dies mit verfahrensrechtlichen und systeminhärenten Schwächen des Artikel 22 Abs. 3 FKVO. Ihrer Ansicht nach stellen die geringen Kontakte zwischen den nationalen Wettbewerbsbehörden ein maßgebliches Problem dar, daneben werden unterschiedliche Anmeldeerfordernisse in den Mitgliedstaaten sowie begriffliche Unklarheiten der Vorschrift für ihre weitgehende Bedeutungslosigkeit verantwortlich gemacht. Mit einer erfolgreichen Verweisung würde ferner die Verfahrensdauer insgesamt verlängert und die Rechtssicherheit für alle Beteiligten geschmälert. Außerdem sei es mit dem Grundsatz der einmaligen Anmeldung unvereinbar, dass die

⁹¹ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1994/1995, a. a. O., Tz. 712.

⁹² Vergleiche oben Tz. 578.

Kommission Maßnahmen zur Aufrechterhaltung oder Wiederherstellung wirksamen Wettbewerbs nur in den antragstellenden Mitgliedstaaten ergreifen dürfe.

605. Wie oben näher ausgeführt, ist erst kürzlich der erste Fall einer gemeinsamen Verweisung im Sinne des Artikel 22 Abs. 3 FKVO aufgetreten.⁹³ Nach Auskunft des Bundeskartellamtes hat sich die Kooperationsbereitschaft der Mitgliedstaaten in jüngster Zeit erheblich erhöht. Insbesondere der kontinuierliche Erfahrungsaustausch und die vermehrten persönlichen Kontakte zwischen den Mitarbeitern der nationalen Wettbewerbsbehörden haben sich in diesem Zusammenhang als hilfreich erwiesen. Ein zweiter Anwendungsfall steht unmittelbar bevor. Angesichts dieser Fortschritte sollte die Möglichkeit der gemeinsamen Verweisung zunächst beibehalten und die weitere Entwicklung bei der Anwendung des Artikel 22 FKVO abgewartet werden. Eine positive Entwicklung in diesem Bereich ließe sich durch die Präzisierung der Verweisungsfristen und -folgen unterstützen.⁹⁴ Zum einen ist der in Artikel 22 Abs. 3 FKVO genannte Fristanfang klarer zu definieren. Die maßgebliche Frist sollte mit der vollständigen Anmeldung des Zusammenschlusses beginnen. Zum anderen sollten die Mitgliedstaaten die ausdrückliche Befugnis erhalten, sich einem gemeinsamen Verweisungsantrag nachträglich anzuschließen. Hilfreich wäre außerdem die Möglichkeit, nationale Entscheidungsfristen mit der Antragstellung nach Artikel 22 Abs. 3 FKVO auszusetzen, da die Europäische Kommission jedenfalls bislang nicht zur Verfahrensabgabe verpflichtet ist. Zusätzlich sind Vorkehrungen zu treffen, damit die Europäische Kommission in den von ihr geführten fusionskontrollrechtlichen Verfahren sämtliche für erforderlich gehaltenen Maßnahmen ergreifen kann. Zu diesem Zweck wäre festzulegen, dass bei Vorliegen eines gemeinsamen Antrags auf Verweisung automatisch der gesamte Zusammenschluss in die Zuständigkeit der Europäischen Kommission gelangt. Dies hätte den weiteren Vorteil, dass Parallelverfahren in Mitgliedstaaten, die sich einem Antrag nach Artikel 22 Abs. 3 FKVO nicht angeschlossen haben, vermieden werden.

3.8.2 Der materiell-rechtliche Prüfungsmaßstab

606. Einen weiteren Schwerpunkt des Grünbuchs bilden Überlegungen zu dem materiell-rechtlichen Maßstab für die Beurteilung von Zusammenschlussvorhaben. Die Europäische Kommission stellt das Kriterium der Marktbeherrschung zur Diskussion und erörtert die Aufnahme einer expliziten „efficiency defense“ in die europäische Fusionskontrolle.

3.8.2.1 Marktbeherrschungstest versus „substantial lessening of competition“

607. Die Kommission eröffnet mit dem Grünbuch eine Diskussion über Vor- und Nachteile des Marktbeherrschungstests im Vergleich zu dem Kriterium einer we-

sentlichen Wettbewerbsverminderung („substantial lessening of competition“, SLC). Ihrer Ansicht nach wird es wegen der grundsätzlichen Bedeutung dieser Diskussion möglicherweise nicht gelingen, innerhalb des Zeitrahmens für die Revision der Fusionskontrollverordnung zu definitiven Ergebnissen zu gelangen. Aus verfahrensrechtlicher Sicht wird eine kritische Überprüfung des Marktbeherrschungstests in erster Linie damit begründet, dass unter anderem in den USA, Kanada und in Australien das Kriterium einer wesentlichen Wettbewerbsverminderung angewendet wird. Die Revision der Fusionskontrollverordnung könnte zum Anlass genommen werden, deren Beurteilungskriterien den wettbewerbsrechtlichen Konzepten anderer bedeutender Rechtssysteme anzunähern. Eine solche Annäherung würde es den Unternehmen erleichtern, die wettbewerbsrechtlichen Folgen geplanter Zusammenschlüsse abzuschätzen, ohne dass sie ihre Zusammenschlussvorhaben je nach anwendbarem Recht unterschiedlich begründen müssten. Gleichzeitig würde die Zusammenarbeit der Kommission mit anderen Wettbewerbsbehörden, die den SLC-Test anwenden, vereinfacht. Aus materiell-rechtlicher Sicht bestehen nach Auffassung der Kommission zahlreiche Gemeinsamkeiten zwischen dem Marktbeherrschungstest und dem SLC-Test. Die Kommission weist darauf hin, dass bei den weitaus meisten Fällen, die anhand beider Kriterien geprüft worden sind, ein hoher Grad an Übereinstimmung bei der wettbewerbsrechtlichen Analyse festzustellen war.

608. Nach Auffassung der Monopolkommission bestehen derzeit keine überzeugenden Gründe für eine Aufgabe des Marktbeherrschungskriteriums zugunsten des SLC-Tests. Sie teilt vielmehr die Einschätzung der Europäischen Kommission in Bezug auf die materiell-rechtlichen Übereinstimmungen der beiden Konzepte. Diese Einschätzung deckt sich im Wesentlichen mit den Ergebnissen des Arbeitskreises Kartellrecht, der im Oktober 2001 vom Bundeskartellamt veranstaltet wurde. Bei näherer Betrachtung weisen beide Konzepte starke Parallelen auf. Dies gilt insbesondere für die Kriterien zur Feststellung von Marktmacht. So spielen etwa die Marktanteile der Beteiligten, der Konzentrationsgrad und die Struktur der betroffenen Märkte sowie die Existenz von Marktzutrittsschranken und von Gegenmacht in beiden Konzepten eine wichtige Rolle. Der Arbeitskreis Kartellrecht kam darüber hinaus zu dem Ergebnis, dass die Entscheidungspraxis der verschiedenen Wettbewerbsbehörden in Bezug auf oligopolistische Marktbeherrschung, vertikale Integration und konglomerate Zusammenschlüsse kaum grundsätzliche Unterschiede aufweist. Der Begriff der Marktbeherrschung hat sich insoweit demnach auch als hinreichend flexibel und anpassungsfähig erwiesen. Die von Kritikern des Marktbeherrschungstests vorgebrachten wirtschaftstheoretischen Defizite des Konzepts lassen sich vor diesem Hintergrund nicht bestätigen. Divergierende Entscheidungen bei der Beurteilung eines Zusammenschlusses dürften eher auf anderen Faktoren beruhen, z. B. auf unterschiedlichen wettbewerbspolitischen Leitbildern sowie divergierenden politischen oder personellen Einflüssen.

Die Einführung des SLC-Tests würde darüber hinaus mit erheblichen Nachteilen für die Rechtssicherheit einhergehen. Der SLC-Test ist im Vergleich zum Markt-

⁹³ Vergleiche Tz. 580.

⁹⁴ Vergleiche eingehend Tz. 582 ff.

beherrschungskriterium aufgrund seiner überaus flexiblen Handhabbarkeit mit einem hohen Maß an Rechtsunsicherheit verbunden. Diese Unsicherheit wird noch dadurch verstärkt, dass mit Aufnahme des SLC-Tests in das europäische Fusionskontrollrecht der politische Druck aus den USA wachsen würde, sich der amerikanischen Rechtsauslegung anzupassen. Dies erscheint besonders bedenklich unter dem Gesichtspunkt, dass im amerikanischen politischen und rechtlichen System Auslegungsgrundsätze und Entscheidungen von der wechselnden Sicht der jeweiligen Administration und Gerichte abhängen. Der zu erwartende politische Druck würde zudem die Eigenständigkeit der europäischen Rechtsentwicklung behindern. Darüber hinaus basieren sowohl die bisherige Entscheidungspraxis der Europäischen Kommission als auch die bislang ergangene Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs auf dem Marktbeherrschungskriterium. Bei einem Übergang zum SLC-Test verlören alle diese Präzedenzentscheidungen ihre Bedeutung. Die Wettbewerbsinstitutionen müssten die neuen Kriterien ausfüllen. Damit würde sich die Vorhersehbarkeit von behördlichen und gerichtlichen Entscheidungen kurz- und mittelfristig beträchtlich vermindern, ohne dass in der Sache eine neue Orientierung beabsichtigt ist. Erschwerend kommt hinzu, dass die meisten Mitgliedstaaten und Beitrittskandidaten ihr Fusionskontrollrecht an dem Marktbeherrschungstest ausgerichtet haben. Eine Änderung der Beurteilungskriterien in der Fusionskontrollverordnung würde daher zu erheblichen innergemeinschaftlichen Divergenzen beitragen bzw. einen Druck zur Angleichung der nationalen Regeln an die europäischen Vorgaben herbeiführen. Die mit einer Gesetzesänderung verbundene erhebliche Absorption von Entscheidungs- und Gesetzgebungskapazitäten ist durch die zu erwartenden Verbesserungen in der Sache nicht gerechtfertigt.

3.8.2.2 Fusionspezifische Effizienzvorteile

609. Die Europäische Kommission eröffnet mit dem Grünbuch auch eine Diskussion darüber, welcher Stellenwert Effizienzerwägungen in der Fusionskontrolle zukommt und in welchem Umfang sie berücksichtigt werden sollten. Sie verweist in diesem Zusammenhang insbesondere auf die US-amerikanischen Fusionskontrollrichtlinien, wonach ein Zusammenschluss erlaubnisfähig ist, wenn die aus den Effizienzgewinnen resultierenden Vorteile für die Wirtschaft größer seien als der aus der Wettbewerbsbeschränkung resultierende Schaden. Allerdings dürften solche Einreden in der Regel nur in außergewöhnlichen Fällen geltend gemacht werden, und zwar unter der Prämisse, dass die Effizienzvorteile an die Verbraucher weitergegeben werden. In jedem Fall liege die Beweislast bei der Partei, die diese Effizienzgewinne geltend mache. Die Europäische Kommission sieht insoweit weiteren Klärungsbedarf hinsichtlich der Frage, ob eine entsprechende „efficiency defense“ in das europäische Fusionskontrollrecht aufgenommen werden soll.

610. Die Europäische Kommission kann bereits bislang im Rahmen des Artikel 2 Abs. 1 lit. b FKVO fusionspezifische Effizienzgewinne bei der Bewertung von Zusammenschlussvorhaben berücksichtigen. Die vom Grünbuch

angestoßene Diskussion dreht sich daher nicht darum, ob in der europäischen Fusionskontrollpraxis künftig Effizienzvorteile berücksichtigt werden sollen. Vielmehr geht es um die Frage, in welcher Art und Weise Effizienzüberlegungen in die Zusammenschlussprüfung zu integrieren sind. Dies kann entweder explizit auf der Grundlage einer Fall-zu-Fall-Betrachtung oder implizit auf der Basis von generellen Vermutungen geschehen. Bei der erstgenannten Vorgehensweise werden in jedem Einzelfall ausdrücklich die negativen Effekte des Zusammenschlusses mit den durch ihn entstehenden Effizienzgewinnen verglichen. Im zweiten Fall wird für sämtliche Zusammenschlüsse bis zu einer gewissen Grenze, die durch bestimmte strukturelle Indikatoren definiert ist, das Überwiegen von Effizienzgewinnen vermutet. Oberhalb dieser Grenze besteht dagegen die generelle Vermutung, dass die negativen Effekte der betroffenen Zusammenschlüsse etwaige Effizienzvorteile überwiegen. Nach Auffassung der Monopolkommission ist diese Vorgehensweise zwar sehr verallgemeinernd und verzichtet auf eine Detailprüfung von Effizienzvorteilen. Sie ist aber robust gegenüber Manipulationen des Verfahrens durch eine verzerrte Darstellung von Effizienzvorteilen. Dies erweist sich insbesondere in Situationen als vorteilhaft, in denen es schwierig ist, die für eine Detailprüfung erforderlichen Informationen zu erlangen.

611. Gegen die explizite Berücksichtigung von Effizienzvorteilen auf der Basis einer Fall-zu-Fall-Betrachtung sprechen vor allem die enormen Informationskosten, die bei einem solchen Vorgehen entstehen. Die Europäische Kommission müsste für jeden Einzelfall einschätzen, welche Effizienzvorteile mit einem Zusammenschluss verbunden sind und welche negativen Effekte mit ihm einhergehen. Sie müsste also eingehend über Markt- und Unternehmensstrukturen, wettbewerbliche Beziehungen und branchenspezifische Besonderheiten informiert sein. Angesichts der Fülle der notwendigen Daten erscheint es äußerst fraglich, ob die erforderlichen Informationen in jedem Einzelfall vollständig erlangt werden können. Eine zutreffende Bewertung wird jedoch nur bei umfassenden Kenntnissen über die Funktionsweise der betroffenen Märkte möglich sein. Eine unzureichende Datenbasis stellt hingegen eine erhebliche Fehlerquelle dar. Als problematisch erweist sich in diesem Zusammenhang auch, dass in der Regel die Parteien des Zusammenschlusses über eine bessere Informationsgrundlage verfügen als die Wettbewerbsbehörden. Selbst wenn die Parteien im fusionskontrollrechtlichen Verfahren die Beweislast für das Vorliegen von Effizienzgewinnen tragen, bleibt die Wettbewerbsbehörde in großem Umfang auf ihre Expertise angewiesen. Dies erscheint insbesondere vor dem Hintergrund bedenklich, dass in der Vergangenheit die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen von ihnen prognostizierte Effizienzvorteile häufig nicht realisieren konnten. Es darf in diesem Zusammenhang nicht übersehen werden, dass die Zusammenschlussparteien einen Anreiz haben, der zuständigen Wettbewerbsbehörde die Erwartung möglichst weitreichender Effizienzgewinne zu vermitteln. Somit verbleiben bei der Entscheidung über Zusammenschlüsse eine Fülle von Unsicherheitsfaktoren, welche die Vorhersehbarkeit von Fusionskontrollentscheidungen erheblich vermindern.

612. Daneben hängt die Bewertung der Zusammenschlusswirkungen hier in weitem Umfang von den Annahmen der Wettbewerbsbehörde darüber ab, wie die Marktteilnehmer sich nach dem Zusammenschluss verhalten werden. Zwar sind Prognosen jeder behördlichen Fusionskontrolle immanent, Aussagen über künftige Verhaltensweisen von Marktteilnehmern sind aber als besonders unsicher anzusehen. Empirische Grundlagen über die Auswirkungen von Zusammenschlüssen, auf welche die Europäische Kommission zur Beurteilung von Einzelfällen zurückgreifen könnte, stehen lediglich in beschränktem Ausmaß zur Verfügung. Sie sind außerdem selten verallgemeinerungsfähig und daher von geringerem Nutzen, da jeder Einzelfall anders gelagert ist und spezifische Merkmale aufweist. So lässt sich etwa das Ausmaß, in dem Effizienzgewinne an die Konsumenten weitergegeben werden, kaum aus früheren Zusammenschlüssen ableiten, sondern hängt im Einzelfall von der Entscheidung des betroffenen Unternehmens ab.

613. Darüber hinaus ist die Sammlung und Auswertung der notwendigen Informationen mit einem erheblichen Kosten- und Zeitaufwand verbunden. Dieser belastet sowohl die involvierte Wettbewerbsbehörde als auch die Zusammenschlussparteien und sonstigen Marktteilnehmer, die in die behördlichen Ermittlungen eingebunden werden. Der erforderliche Aufwand erhöht sich noch, wenn mehrere gesonderte Märkte oder Branchen Gegenstand des Zusammenschlusses sind und untersucht werden müssen. Vor diesem Hintergrund erscheint es auch fraglich, ob bei Einführung einer „efficiency defense“ die gegenwärtig geltenden relativ kurzen Fristen des europäischen Fusionskontrollverfahrens beibehalten werden könnten.

614. Die explizite Berücksichtigung von Effizienzvorteilen setzt in jedem Einzelfall eine Abwägung zwischen den prognostizierten positiven und negativen Wirkungen des überprüften Zusammenschlusses voraus. Angesichts der zu erwartenden Informationsdefizite bliebe es letztlich dem Werturteil der Europäischen Kommission überlassen, welchen Auswirkungen sie größeres Gewicht beimisst. Für die erforderliche Gesamtbetrachtung müsste ihr ein weiter Beurteilungsspielraum eingeräumt werden. Daraus ergäbe sich eine Ausdünnung der gerichtlichen Kontrolle, wodurch das Maß der Rechtsunsicherheit ebenfalls beträchtlich erhöht würde.

615. Schon bislang wurde der Europäischen Kommission in Einzelfällen vorgeworfen, nicht ausschließlich wettbewerbliche Erwägungen anzustellen, sondern daneben auch andere Ziele des EG-Vertrags, etwa die Vervollständigung des Binnenmarktes in die fusionskontrollrechtliche Beurteilung aufzunehmen. Erteilt man der Europäischen Kommission nun eine Befugnis zur expliziten Berücksichtigung von Effizienzvorteilen, würde dies das Risiko erhöhen, dass sachfremde Zielsetzungen wie etwa der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen vermehrt in die Fusionskontrolle Eingang finden. Auf der Grundlage einer expliziten „efficiency defense“ wäre die Europäische Kommission zwar gehalten, etwaige Überlegungen in dieser Richtung offen zu legen. Eine mögliche Zunahme an Transparenz in den Entscheidungsbegrün-

dungen wiegt die Gefahr einer verstärkt industriepolitisch beeinflussten Fusionskontrolle aber nicht auf.

In dem Maße, in dem sich die Vorhersehbarkeit und rechtliche Überprüfbarkeit der Kommissionsentscheidungen vermindert, würde jedenfalls das Einfallstor für politische Einflussnahme vergrößert. Mit der Verringerung der rechtlichen Einbindung der Fusionskontrolle würden grundlegende Errungenschaften der europäischen Integration aufs Spiel gesetzt. Das europäische Wettbewerbsrecht verdankt seine zentrale Bedeutung für die europäische Integration gerade dem Umstand, dass es in weitest möglichem Umfang konsistent nach rechtlichen Kriterien und unabhängig von den schwankenden politischen Einflussnahmen gehandhabt wird. Die Repolitisierung seiner Anwendung würde nicht nur das Vertrauen der Unternehmen und Mitgliedstaaten in die Sachkunde der Kommission und die Gleichförmigkeit ihrer Praxis unterminieren. Zugleich wüchse der Argwohn, dass das Entscheidungsverhalten von Kommissionsbeamten von ihrer jeweiligen nationalen Zugehörigkeit und entsprechenden Interessen abhängt. Die Entrechtlichung der Fusionskontrolle hätte insofern eine weitreichende desintegrative Wirkung auf die Gemeinschaft insgesamt.

616. Vorzugswürdig ist daher die Anwendung eines generellen Ansatzes, den die Europäische Kommission auch schon bislang in der ganz überwiegenden Zahl der von ihr geprüften Fusionsfälle verfolgt hat. Diese Vorgehensweise vermeidet zum einen die enormen Informationskosten, die bei einer „efficiency defense“ entstehen. Zum anderen gewährleistet sie die Einhaltung kurzer Entscheidungsfristen, die für die betroffenen Unternehmen von besonderer Bedeutung sind. Sie garantiert darüber hinaus ein hohes Maß an Rechtssicherheit, das ebenfalls in erster Linie der Unternehmensseite zugute kommt.

Zusammenschlüsse werden hierbei anhand von allgemeinen Vermutungen über ihre zu erwartenden Auswirkungen beurteilt, wobei Effizienzgewinne implizit Berücksichtigung finden. Die Beurteilung hängt vom Vorliegen bestimmter relativ einfach zu beobachtender struktureller Indikatoren ab, aus denen sich auf der Grundlage bisheriger Erfahrungen die künftigen Auswirkungen ableiten lassen. Ein Zusammenschluss ist stets dann erlaubnisfähig, wenn eine vorher festgelegte Verbotsschwelle nicht erreicht wird. Im europäischen Fusionskontrollrecht wird diese Verbotsschwelle durch das Kriterium der „Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung“ ausgefüllt. Effizienzvorteile werden implizit und in verallgemeinerter Form berücksichtigt: Bei Unterschreiten der Verbotsgrenze geht man davon aus, dass die Effizienzvorteile des Zusammenschlusses seine nachteiligen Effekte überwiegen. Wird die Grenze erreicht, besteht eine Vermutung dafür, dass die negativen Wirkungen des Zusammenschlusses die Effizienzvorteile dominieren. Auf diese Weise lassen sich Effizienzüberlegungen im Rahmen der europäischen Fusionskontrolle bei der Gesamtentscheidung darüber berücksichtigen, ob Marktbeherrschung besteht oder nicht. Sie können dagegen nicht angeführt werden, um einen Zusammenschluss trotz Erreichens der Verbotsgrenze zu erlauben statt zu verbieten.

617. Zwar birgt auch dieses Verfahren wegen seiner verallgemeinernden Struktur gewisse Fehlerquellen. Jede Branche, jeder Markt weist spezifische Strukturen und besondere Verhaltensweisen auf, jeder Einzelfall weicht von anderen Zusammenschlüssen ab. Ein genereller Ansatz kann diesen Besonderheiten naturgemäß nicht immer gerecht werden. Die Gefahr von Fehlentscheidungen wird allerdings schon wegen des Spannungsverhältnisses zwischen Marktbeherrschung einerseits und möglichen Effizienzgewinnen andererseits gering bleiben. Ein marktbeherrschendes Unternehmen wird in der Regel wenig Anreize haben, Effizienzvorteile zu nutzen und an die Konsumenten weiterzugeben. Unter diesen Umständen dürfte es eher selten vorkommen, dass die positiven Effekte eines Zusammenschlusses seine negativen Auswirkungen überwiegen. Potentielle Fehlerquellen werden daneben dadurch vermindert, dass eine rein schematische Beurteilung von Zusammenschlüssen auch bei Zugrundelegung genereller Vermutungen ausgeschlossen ist. Die Europäische Kommission hat beispielsweise in mehreren Fällen sehr hohe Marktanteile allein nicht für ausreichend erachtet, um Marktbeherrschung zu bejahen. Sie legt ihrer wettbewerbliehen Beurteilung vielmehr eine ganze Reihe von strukturellen Faktoren wie z. B. Marktanteile, finanzielle Ressourcen sowie Marktzutrittsschranken und Nachfragemacht zugrunde, die sie je nach den Gesamtumständen anders gewichtet. Auf diese Weise lässt sich ein hohes Maß an Rechtssicherheit mit der für die Zusammenschlusskontrolle notwendigen Flexibilität verbinden.

3.8.3 Verfahrensrechtliche Aspekte

618. Die Europäische Kommission setzt sich mit einer Reihe von verfahrensrechtlichen Problemen auseinander. Von besonderer Bedeutung sind in diesem Zusammenhang die Überlegungen zu der Weiterentwicklung des vereinfachten Verfahrens und zu den Verpflichtungszusagen im Rahmen der Fusionskontrolle.

3.8.3.1 Vereinfachtes Verfahren

619. Im Jahr 2000 legte die Kommission eine Bekanntmachung über ein vereinfachtes Verfahren für bestimmte Zusammenschlüsse im Sinne der Fusionskontrollverordnung vor. Die Kommission zieht eine positive Bilanz für die Anwendung dieses Verfahrens, das die Effizienz der europäischen Fusionskontrolle deutlich gesteigert habe. Allerdings sieht sie weiteren Verbesserungsbedarf. In erster Linie erwägt die Kommission, das vereinfachte Verfahren entweder in die Verordnung selbst aufzunehmen oder in Form einer „Gruppenfreistellung“ zu kodifizieren, die sich an den Prinzipien der Bekanntmachung orientieren könnte. Dies hätte ihrer Ansicht nach den Vorteil, dass eine Bearbeitung harmloser Fälle entfiel und keine förmlichen Entscheidungen erlassen werden müssten. Andererseits könnte es sich im Interesse der Rechtssicherheit als ratsam erweisen, eine gewisse Informationspflicht gegenüber der Kommission und den Mitgliedstaaten beizubehalten.

Als weiteren Punkt stellt die Kommission die Einführung einer De-minimis-Schwelle zur Diskussion. Auf ihrer

Grundlage müssten künftig etwaige Wettbewerbsprobleme in kleinen Märkten nicht mehr überprüft werden.

620. Bereits im letzten Hauptgutachten hat sich die Monopolkommission ablehnend zu dem Vorhaben einer Gruppenfreistellungsverordnung geäußert, weil diese mit einer Aufgabe der Notifizierungspflicht und des Präventionsprinzips verbunden wäre.⁹⁵ Dies hätte unter anderem den Wegfall wesentlicher Informationen auf Seiten der Wettbewerbsbehörden zur Folge und würde mit den bekannten Schwierigkeiten einer nachträglichen Fusionskontrolle einhergehen. Die Monopolkommission wies im Zusammenhang mit der Einführung des vereinfachten Verfahrens zudem auf die Gefahr der Selbstveranlagung von betroffenen Unternehmen und der Verletzung bestehender Informations- und Mitwirkungsrechte von Dritten und Mitgliedstaaten hin. Die geäußerten Bedenken haben nach wie vor Gültigkeit.

621. Zweifel bestehen darüber hinaus hinsichtlich des Vorschlags, eine De-minimis-Schwelle einzuführen. Zwar ist etwa im deutschen Recht eine entsprechende Umsatzgrenze in § 35 Abs. 2 Nr. 2 GWB vorgesehen, die sich grundsätzlich bewährt hat. Allerdings zeigen flächendeckende Beteiligungsstrategien, mit denen Großunternehmen Einfluss auf eine Vielzahl ähnlicher lokaler Märkte nehmen, auch die Grenzen der Bagatellschwelle.⁹⁶ Das Grünbuch macht aber auch keinerlei Angaben darüber, welches quantitative und qualitative Problem die Überprüfung von sehr kleinen Märkten durch die Merger Task Force darstellt. Vor einer Entscheidung über das weitere Vorgehen sollte die Kommission daher detaillierte Informationen zugänglich machen, die eine fundierte Bewertung erlauben. Bei Einführung einer Bagatellmarkt-Klausel wäre jedenfalls auf eine Formulierung zu achten, die wie die deutsche Regelung in der Entwicklung befindliche Märkte ausnimmt. Eine weitere Ausnahme sollte den geschilderten breit angelegten Strategien von Großunternehmen auf parallelen Kleinmärkten Rechnung tragen. Außerdem müssten bei der Festlegung der De-minimis-Schwelle die Wechselwirkungen mit den Umsatzgrenzen des Artikel 22 Abs. 3 FKVO berücksichtigt werden.

3.8.3.2 Das Fristenregime bei Zusagen

622. Bislang stehen den Parteien in der ersten Verfahrensphase drei Wochen ab Anmeldung zur Verfügung, um Verpflichtungszusagen anzubieten. In der zweiten Verfahrensphase können Zusagen innerhalb von drei Monaten nach Einleitung des Verfahrens vorgeschlagen werden. Unter außergewöhnlichen Umständen kann die Drei-Monats-Frist von der Kommission verlängert werden, die diese Möglichkeit nach eigenem Bekunden eng auslegt.

623. Nach Auffassung der Kommission sollte eine Revision der Fristenregelung dazu beitragen, allen Beteiligten – insbesondere den Zusammenschlussparteien und den

⁹⁵ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 608 ff.

⁹⁶ Vergleiche Tz. 448.

Mitgliedstaaten – mehr Zeit für eine sorgfältige Prüfung möglicher Zusagen zur Verfügung zu stellen. Sie schlägt vor, die Möglichkeit einer Fristaussetzung einzuführen, mit der die „Uhr angehalten“ würde. Eine solche Aussetzung würde nur auf Antrag der Parteien erfolgen, um nicht jene Unternehmen zu benachteiligen, die ihre Abhilfenvorschläge frühzeitig einreichen. Der Antrag müsste innerhalb der ursprünglichen Drei-Monats-Frist eingehen und würde eine begrenzte Fristverlängerung – etwa um 20 bis 30 Arbeitstage – nach sich ziehen, die je zur Hälfte für die Parteien und die Kommission zur Verfügung stünde. Die Anmelder hätten in der Praxis die Wahl zwischen mehreren Optionen. Sie könnten einerseits ihre Zusagen frühzeitig abgeben, so dass die Ergebnisse der Marktuntersuchung vor Ablauf des dritten Monats vorliegen. Fällt diese Untersuchung negativ aus, könnten die Parteien eine Fristaussetzung beantragen, um in der Zwischenzeit zusätzliche Verhandlungen und Analysen zu ermöglichen. Es stünden ihnen etwa zehn bis 15 Tage zusätzlich zur Verfügung, um eine angemessene Lösung zu finden. Die beteiligten Unternehmen können ihre Zusagen aber auch erst kurz vor Ablauf der Drei-Monats-Frist anbieten. Sie nehmen hierbei in Kauf, dass die Marktuntersuchung nicht innerhalb dieser Frist abgeschlossen wird. Die Parteien müssen sich dann unter Umständen für einen Antrag auf Fristaussetzung entscheiden, ohne das vollständige Analyseergebnis zu kennen.

Nach den Erfahrungen der Kommission reicht auch in der ersten Verfahrensphase die geltende Drei-Wochen-Frist teilweise nicht aus, um angemessene Vorschläge zu unterbreiten und diese zu überprüfen. Eine Fristaussetzung um einen kurzen, begrenzten Zeitraum sollte ihrer Ansicht nach daher auch in der ersten Phase auf Antrag der Parteien möglich sein. Anders als in der zweiten Untersuchungsphase bliebe es jedoch der Kommission überlassen, ob sie dem Antrag stattgibt.

Abgesehen von dem Problem der Fristenregelung regt die Kommission eine Diskussion darüber an, ob sie bei der Festlegung von Abhilfemaßnahmen, die sie für notwendig erachtet, eine aktivere Rolle spielen sollte.

624. Für die zweite Verfahrensphase ist die geplante Verfahrensaussetzung als wichtiger Schritt in die richtige Richtung zu begrüßen. Die Monopolkommission hat die unzureichende Gewährleistung der Beteiligungsrechte von Mitgliedstaaten und Dritten bereits früher kritisiert.⁹⁷ In der zweiten Verfahrensphase haben die Mitgliedstaaten grundsätzlich Anspruch darauf, dass ihnen der Vorentwurf der fusionskontrollrechtlichen Entscheidung zwei Wochen vor der Sitzung des Beratenden Ausschusses übermittelt wird. Geben die Parteien ihre Zusagenangebote erst kurz vor Ablauf der ihnen zustehenden Drei-Monats-Frist ab, ist es der Kommission aber faktisch unmöglich, die vorgeschriebenen Fristen zur Beteiligung der Mitgliedstaaten einzuhalten. Dies hatte in der Vergangenheit zur Folge, dass den innerstaatlichen Wettbewerbsbehörden

zum Teil nur wenige Tage für die Kenntnisnahme und Prüfung von Entscheidungsentwürfen verblieben, so dass die auf nationaler Ebene vorhandenen Kenntnisse und Erfahrungen bei der abschließenden Fallbeurteilung nicht berücksichtigt werden konnten.

Unklar bleibt allerdings aufgrund der Formulierung im Grünbuch, ob die Unternehmen nach Auffassung der Kommission auch eine kürzere Aussetzungsfrist als die genannten 20 bis 30 Arbeitstage beantragen können. Würde man dies bejahen und eine Aussetzung etwa nur um zehn Arbeitstage – hälftig auf Unternehmens- und Behördenseite aufgeteilt – erlauben, wäre das angesprochene Problem nicht ausgeräumt. Daraus folgt die Notwendigkeit, die zweite Verfahrensphase bei einem Zusagenangebot immer, also unabhängig von einem Antrag der Parteien, um zwei Wochen zu verlängern. Die zusätzliche Zeit würde ausschließlich dazu genutzt, die gesetzlich vorgesehenen Beteiligungsrechte sicherzustellen. Daneben wäre eine Befugnis für die betroffenen Unternehmen vorzusehen, eine weitere Verlängerung der Verfahrensfrist zu beantragen. Diese könnte ihnen die Nachbesserung unterbreiteter Zusagen oder das Vorlegen weiterer Zusagenangebote ermöglichen und könnte im Regelfall ebenfalls zwei Wochen betragen. Da die Initiative von den betroffenen Unternehmen ausgeht, ist allerdings kein Grund ersichtlich, nicht auch eine längere Fristaussetzung zu erlauben.

625. Gravierende Bedenken bestehen gegenüber dem Vorhaben der Kommission, auch in der ersten Verfahrensphase eine Fristaussetzungsmöglichkeit einzuführen. In dieser Phase des Verfahrens sollten ursprünglich nur Fälle abgeschlossen werden, die keine wettbewerblichen Probleme aufwerfen. Das Gesetz sah zunächst keine Möglichkeit vor, Entscheidungen nach Artikel 6 Abs. 1 lit. b FKVO mit Auflagen und Bedingungen zu verbinden. Nachdem die Europäische Kommission in der Praxis dennoch Zusagen in der ersten Verfahrensphase angenommen hatte, wurde 1998 eine entsprechende Regelung in die Fusionskontrollverordnung aufgenommen und die Verfahrensdauer auf sechs Wochen verlängert. Nach den eigenen Leitlinien der Kommission dürfen Zusagen in der ersten Verfahrensstufe jedoch nur angenommen werden, wenn das wettbewerbliche Problem klar umrissen und eindeutig zu lösen ist. Diesem Grundsatz widerspricht es, eine weitere Verfahrensverlängerung einzuführen, damit die Unternehmen vorgelegte Zusagen nachbessern oder ergänzen können. Der Umstand, dass eine solche Nachbesserung oder Ergänzung notwendig erscheint, spricht vielmehr gerade dafür, dass die wettbewerblichen Bedenken nicht klar erkennbar und einfach auszuräumen sind. In derartigen Fällen muss aber die Hauptprüfphase nach Artikel 6 Abs. 1 lit. c FKVO eingeleitet werden, damit ausreichend Zeit für Ermittlungen und Markttests zur Verfügung steht sowie Anhörungs- und Beteiligungsrechte gewahrt bleiben.

626. Eine aktivere Rolle der Europäischen Kommission bei der Bestimmung geeigneter Auflagen und Bedingungen ist nicht zu befürworten. Bislang sind die betroffenen Unternehmen verpflichtet, konkrete Zusagenangebote zu unterbreiten, die im Anschluss von der Kommission geprüft und einem Markttest unterworfen werden. Eine Änderung

⁹⁷ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 583.

dieses Verfahrens erscheint weder notwendig noch vorteilhaft. Die Kommission gibt häufig schon in einem frühen Verfahrensstadium, spätestens aber in den Beschwerdepunkten bekannt, welche wettbewerblichen Probleme ein Zusammenschlussvorhaben ihrer Ansicht nach aufweist. Darauf können sich die Parteien bei ihrem Zusageangebot einstellen. In aller Regel sind sie am besten in der Lage zu erkennen, welche Zugeständnisse aus unternehmerischer Sicht erforderlich und durchführbar sind, etwa welche Unternehmensteile problemlos abgetrennt und verkauft werden können. Nicht zu unterschätzen ist daneben die Gefahr, dass mit einer aktiveren Beteiligung der Europäischen Kommission an der Zusagengestaltung auch aktive Strukturpolitik betrieben wird.

627. Nach Auffassung der Monopolkommission würde es sich positiv auf den Schutz des Wettbewerbs auswirken, wenn die Europäische Kommission die Mitglied-

staaten fortlaufend über die Umsetzung von Zusagen und ihre Auswirkungen auf die betroffenen Märkte unterrichten würde. Derzeit sind die Mitgliedstaaten nur bis zum Abschluss des Zusammenschlussverfahrens systematisch in die Beurteilung von Abhilfemaßnahmen eingebunden. Nach Abschluss eines Zusammenschlussverfahrens erlangen die Mitgliedstaaten hingegen keine regelmäßigen Informationen mehr darüber, ob abgegebene Zusagen erfüllt wurden und die prognostizierten Wirkungen eingetreten sind. Kenntnisse darüber, ob sich bestimmte Maßnahmen als undurchführbar erweisen oder die vorausgesagten Wirkungen ausbleiben, sind indes unerlässlich, um in künftigen Fällen sachgerechte Einschätzungen vornehmen zu können. Abhilfe würde eine Verpflichtung der Europäischen Kommission schaffen, wonach die Mitgliedstaaten jährlich – etwa im Rahmen eines Beratenden Ausschusses – über die aktuelle Entwicklung der Zusagenerfüllung zu informieren sind.

Kapitel V

Das Internet als wettbewerbspolitische Herausforderung

1. Einleitung

628. Das Internet stellt eine globale Informations-, Kommunikations- und Vertriebsinfrastruktur dar, deren Nutzung durch Unternehmen und Verbraucher geeignet ist, wirtschaftliche Abläufe grundlegend zu verändern. Auch wenn die anfängliche Euphorie über die Möglichkeiten der Internetwirtschaft abgeklungen ist, so ist doch zu erwarten, dass der zunehmende Gebrauch des Internet nachhaltige Auswirkungen auf das Wirtschaften haben wird. Insbesondere führen Transaktionen über das Internet zu sinkenden Transaktions- und Organisationskosten, horizontale und vertikale Preistransparenz sind leichter herzustellen als bisher. Auf diese Aspekte wird noch näher einzugehen sein. Gleichzeitig zeigen aber auch die Erfahrungen, dass nicht alle Wirtschaftszweige gleichermaßen und umgehend betroffen sein werden.

Die Entwicklung der Internetökonomie stellt durch ihre spezifischen Charakteristika und das Tempo der Veränderung die Wirtschaftspolitik und insbesondere die Wettbewerbspolitik vor neue Herausforderungen. Eine Fülle wettbewerbspolitischer Fragestellungen besonders zu den Folgen der Netzstruktur des Internet (Netzexternalitäten) wird aufgeworfen.¹ In der öffentlichen Diskussion ist mitunter von einer grundlegenden Infragestellung wettbewerblcher Leitbilder die Rede, die ein radikales Umdenken auch in der Regulierung erforderlich mache. Die Monopolkommission vertritt demgegenüber die Ansicht, dass das allgemeine Wettbewerbsrecht durch seinen hohen Abstraktionsgrad grundsätzlich auch für die Regulierung der Internetökonomie geeignet ist. Die Besonderheiten der „new economy“ sind gleichwohl zu benennen und müssen in geeigneter Art in die wettbewerbliche Analyse einfließen. Die Wettbewerbswirkung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien können nicht pauschal als für den Wettbewerb positiv oder negativ verstanden, sondern müssen als ambivalent bezeichnet werden. Die folgenden Ausführungen beschäftigen sich mit der Frage, welche Aspekte der Internetökonomie wettbewerbsfördernd bzw. -mindernd wirken können und in welcher Weise sachgerechte Regulierung Wettbewerbsverzerrungen zu verhindern vermag. Dabei soll ausgehend von den Besonderheiten der Internetwirtschaft auf spezifische Regulierungsdefizite hingewiesen und geeignete Vorschläge zur Abhilfe gemacht werden.

¹ Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen, Hauptgutachten 1998/1999, Baden-Baden 2000, Tz. 72 ff.

2. Wirtschaftliche Bedeutung und Charakteristika des Internet

2.1 Die Struktur des Internet

629. Das Internet ist ein virtuelles Netz. Dennoch erfolgt die Kommunikation über physische Transportwege, die verschiedenen Trägern gehören und mittels verschiedener Kommunikationstechniken genutzt werden können. Daten werden bei der Übermittlung in kleine Datenpakete aufgeteilt und suchen sich bei „Verkehrsüberlastung“ oder sonstigen Störungen im Netz alternative Wege.² Dies ermöglicht eine annähernd gleichbleibend gute Übertragungsqualität.

Das Internet kann als globales Netzwerk verbundener Computernetze beschrieben werden. Die Interaktion der verschiedenen Netze wird durch die Verwendung einheitlicher Kommunikationskonventionen ermöglicht. Diese Interaktion der Netze bewirkt, dass jeder Nutzer des Internet mit jedem anderen Teilnehmer in Kontakt treten kann. Endgeräte der Internetnutzung sind in der Regel Computer. Der Zugang zum Internet wird durch spezielle Dienstleister (Internet Access Provider bzw. Internet Service Provider – ISP) ermöglicht. Diese stellen die Hardware, Software sowie Beratungs- und sonstige Dienstleistungen zur Verfügung, welche es dem Teilnehmer erlauben, seinen Internetzugang zu nutzen.

630. Die eigentliche Datenübertragung kann über Kupferkabel (Telefonleitung), Glasfaserkabel, Koaxialkabel (Fernsehkabel) oder durch Funk- und Satellitenübertragung erfolgen. Der physische Zugang zum Internet, d. h. der Zugang zum Netz ihres jeweiligen Diensteanbieters (Provider), erfolgt für die meisten Internetnutzer in der Bundesrepublik Deutschland bisher über die Telefonleitungen der Deutschen Telekom AG (DTAG).

631. Die Weichenstellung für die Datenpakete innerhalb des Netzes erfolgt durch sog. Router (Switches). Technisch wäre es denkbar, bestimmte Datenpakete bevorzugt zu transportieren, wenn die Router Informationen über Priorität verarbeiten. Neben den Routern spielen die Server (Hosts) eine zentrale Rolle in der Infrastruktur des Internet. Sie dienen dazu, Programme und Daten zu speichern und abrufbereit zu halten. Eigentümer der Router und Server sind eine Vielzahl öffentlicher Einrichtungen und privater Unternehmen. Backbone Provider bieten den

² Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Wettbewerbspolitik für den Cyberspace, Gutachten vom 6./7. Juli 2001, Tz. 7; abrufbar unter http://www.bmwi.de/Homepage/DasProzent20Ministerium/BeirProzente4te/Wissbeirat_Publikationen.jsp.

Transport von Daten zu anderen Internet Service Providern an. Oft sind sie gleichzeitig selbst auch als Internet Provider tätig. Sie sind nach Ebenen organisiert und bieten regionalen, nationalen oder internationalen Verkehr an, wobei die internationale Ebene hoch konzentriert ist.

Die Internetnutzer zahlen ihrem Internet Service Provider ein Entgelt für den Internetzugang. Zwischen Internet Service Providern und Backbone Providern wurde ursprünglich der Verkehr einfach durchgeleitet, in der Erwartung dass jede Seite etwa gleich viele Verknüpfungen von der anderen nachfragt und sich die Kosten somit aufrechnen („Peering“). Mittlerweile ist man zu einem anderen System übergegangen, das bei asymmetrischen Verkehr auch Zahlungen vorsieht.

632. Gegenüber traditionellen Informations- und Kommunikationstechnologien zeichnet sich das Internet durch ein breites Funktionalitätsspektrum und eine landesweit flächendeckende Versorgung aus. Durch offene Standards der Datenstrukturierung (Extensible Markup Language, XML) und der Datenübertragung (TCP/IP) lassen sich die Angebote des Internet weitgehend unabhängig von dem genutzten Betriebssystem und der zur Verfügung stehenden Hardware und den Anwendungsprogrammen sowie ohne aufwendige Datenkonvertierung nutzen. Der Austausch komplexer Daten und großer Datenmengen zwischen Nutzern wird erleichtert. Anders als z. B. bei der derzeit verbreiteten Form des Datenaustauschs, dem Electronic Data Interchange (EDI), lassen sich Kommunikationsbeziehungen zwischen Unternehmen künftig mit wesentlich geringerem Anpassungsaufwand realisieren. Außerdem stellt das Internet ein kostengünstiges Transportmedium für digitalisierbare Güter dar. Eine zunehmende Rolle dieser Transportfunktion ist durch die Entwicklung verbesserter Möglichkeiten zur Dateienkompression und einer Erhöhung der Übertragungsraten über Breitbandkabel zu erwarten.

2.2 Internetdienste

633. Das Internet bietet verschiedenartige Möglichkeiten zur Kommunikation und zum Datenaustausch, darunter sowohl kommerzielle als auch nicht-kommerzielle. Hiervon ist das World Wide Web neben Electronic Mail der meistgenutzte Dienst, dessen Angebote in der Regel sämtlichen Internetnutzern zugänglich sind. Dies führt häufig dazu, dass das Internet mit dem World Wide Web gleichgesetzt wird. Diese Betrachtung fasst jedoch zu kurz und sollte durch eine Berücksichtigung der wichtigsten weltweit verfügbaren Funktionalitäten des Internet ersetzt werden. Hierbei handelt es sich um:

- World Wide Web: Der Nutzer kann sich Informationen am Bildschirm anzeigen lassen, die auf einem in der Regel räumlich entfernten Server als Datenpool bereitgehalten werden.
- Electronic Mail: elektronisches Postsystem, das den asynchronen Austausch digitaler Nachrichten ermöglicht.
- File Transfer Protocol: Dienst zur Übertragung von Dateien von bzw. zu entfernten Rechnern.

- Usenet: stellt Diskussionsforen zur Verfügung.
- Telnet: ermöglicht den interaktiven Zugriff auf entfernte Rechner. Nach Eingabe eines Passwortes können Applikationsprogramme auf einem fremden Rechner gestartet werden.

2.3 Nutzung des Internet

2.3.1 Umfang und Art der Nutzung

634. Nach Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft hat sich die Zahl der Internetnutzer über 14 Jahre zwischen 1988 und 2001 auf 30,8 Mio. verdoppelt. Bis zum Jahr 2005 soll die Quote der Internetnutzung auf 70 % der Bevölkerung anwachsen.³ Verglichen mit anderen westeuropäischen Ländern und den USA und unter Berücksichtigung der infrastrukturellen Voraussetzungen, des Bildungsniveaus der Bevölkerung sowie weiterer Faktoren, die das Nutzungspotential des Internet bestimmen, wird das Internet in Deutschland durch Privatpersonen und Unternehmen noch immer wenig genutzt.

635. Gemessen an den erzielten Umsatzerlösen kommt den internetgestützten Transaktionen zwischen Unternehmen (Business to Business – B2B) eine wesentlich höhere Bedeutung zu, als dem Geschäft mit dem Endverbraucher (Business to Consumer – B2C). Von den gesamten im E-Commerce erzielten Umsätzen wird der auf B2B entfallende Anteil im Durchschnitt unterschiedlicher Erhebungen auf 80 % geschätzt.⁴ Als Ursachen der relativen Zurückhaltung der Endverbraucher wurde genannt, dass der Netzzugang für diese häufig eine Diffusionsbarriere darstellt. Für die Unternehmen sind vor allem Rentabilitätskalküle und Wettbewerbsdruck entscheidend, während für Endverbraucher eher subjektive Befindlichkeiten z. B. über die Vor- und Nachteile des elektronischen Einkaufs gegenüber dem Einkaufserlebnis herkömmlicher Art von Bedeutung sind.

Die Art der Nutzung des Internet durch Unternehmen wurde durch den Deutschen Industrie- und Handelstag (DIHT) mit einer Befragung von 22 000 Unternehmen untersucht. Hiernach nutzen derzeit ca. 49 % der Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland das Internet zur Präsentation von Gütern und Dienstleistungen. Transaktionen mit Geschäftskunden via Internet betreiben dagegen lediglich 16 % der befragten Unternehmen. Ebenfalls nur von einem kleinen Anteil der Unternehmen wird das Internet für das Endverbrauchergeschäft (11 %) und die Kundenpflege (15 %) instrumentalisiert. Hinsichtlich der Internetnutzung durch Unternehmen bestehen jedoch erhebliche branchen- und größenabhängige Unterschiede. Insbesondere gehen große Unternehmen am stärksten über die reine Internetpräsentation auf einer Homepage hinaus und wenden sich

³ Fortschrittsbericht Informationsgesellschaft des Bundesministeriums für Wirtschaft, vorgestellt am 6. März 2002.

⁴ Vergleiche OECD, The Economic and Social Impacts of Electronic Commerce: Preliminary Findings and Research Agenda, Paris 1999, S. 36.

komplexeren Formen der Netzwirtschaft wie dem B2B-Geschäft zu.⁵

2.3.2 Prognosen zur Internetnutzung

636. Die Boston Consulting Group prognostiziert in einer Studie, dass der internetbasierende Handel zwischen Unternehmen in Deutschland von 58 Mrd. € in 2000 auf 273 Mrd. € in 2003 ansteigen und seinen Anteil am gesamten Transaktionsvolumen zwischen Unternehmen im selben Zeitraum von sechs auf 14 % erhöhen wird.⁶ Gleichzeitig werde der elektronische Handel zwischen Unternehmen und Endverbrauchern maximal 28 Mrd. € erreichen. Insgesamt ist zu erwarten, dass Deutschland sein im internationalen Vergleich relativ schwaches Niveau der Internetnutzung mittelfristig verbessern wird.

Hinsichtlich der Art der Internetnutzung durch Unternehmen wird eine weitaus stärkere Automatisierung an den Schnittstellen zu Lieferanten und Abnehmern vorhergesagt, als sie derzeit vorhanden ist. Diese Tendenz soll einzelnen Einschätzungen zufolge dazu führen, dass zukünftig Unternehmen ihre Geschäfte weitgehend automatisch abwickeln.

2.4 Wettbewerbliche Situation auf der Ebene der Netzinfrastruktur

2.4.1 Internet Service Provider

637. Der Markt der Internet Service Provider wird in Deutschland – gemessen an der Zahl ihrer Nutzer – zwar durch die T-Online International AG, eine Tochtergesellschaft der Deutschen Telekom AG dominiert. Es existiert jedoch eine Vielzahl weiterer Anbieter mit z. T. erheblichen Marktanteilen.⁷ Auch unterliegt die T-Online International AG durch europaweit tätige Anbieter wie AOL Europe einem internationalen Konkurrenzdruck.

2.4.2 Physikalischer Zugang

638. Private Nutzer des Internet sowie die Mehrzahl der kleinen und mittleren Unternehmen erhalten den Zugang zum Internet in der Regel über die Teilnehmeranschlussleitung der DTAG. Angebote zur Schaffung alternativer Zugangsmöglichkeiten durch die Wettbewerber der DTAG richten sich bisher nahezu ausschließlich an Geschäftskunden in Ballungszentren, wie etwa Netcologne und Hansenet.

Die auf einer EG-Verordnung⁸ basierende Verpflichtung der DTAG, den Wettbewerbern einen Teil der Telefonleitung als reine Datenleitung anzubieten, wurde in einer Beschlusskammer-Entscheidung der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) konkretisiert.⁹ Die Regulierungsbehörde verpflichtete darin die DTAG, ihren Konkurrenten spätestens mit 1. September 2001 auf Wunsch nur das obere Frequenzband der Teilnehmeranschlussleitung für Datendienste zur Verfügung zu stellen. Dies ist zu begrüßen, da diese Entscheidung erwarten lässt, dass künftig auch die privaten Nutzer des Internet sowie kleine und mittlere Unternehmen mit Sitz außerhalb der Ballungszentren zwischen verschiedenen Zugangsanbietern wählen können.

639. Ebenfalls vorteilhafte Auswirkungen hinsichtlich einer wettbewerblichen Gestaltung der Netzinfrastruktur sind von dem angekündigten bzw. teilweise schon vollzogenen Verkauf der Mehrheitsanteile der Gesellschaften, auf die die DTAG das Koaxial-Breitbandkabel („Fernsehkabel“) übertragen hat, zu erwarten. An den Verkauf und Ausbau der regionalen Kabel-TV-Netze knüpfen sich mittelfristig Hoffnungen auf das Entstehen von Infrastrukturwettbewerb. Bereits im Jahr 2000 verkaufte die DTAG 55 % der Anteile an der regionalen Kabelgesellschaft in Nordrhein-Westfalen an Callahan, die Gesellschaft wurde in der Zwischenzeit in „Ish“ umbenannt. Im September 2001 erwarb Callahan ebenfalls 55 % an der Kabelnetzgesellschaft in Baden-Württemberg. In Hessen erwarb ein internationales Konsortium 65 % der Gesellschaftsanteile. Für die verbleibenden sechs Kabelregionen in 13 Bundesländern einigte sich die DTAG mit der Liberty Media Holding des US-Investors John Malone im September 2001 auf eine Übernahme von 100 % der Anteile für 5,5 Mrd. Euro; die Übernahme wurde jedoch am 22. Februar 2002 vom Bundeskartellamt untersagt. Das Amt war der Meinung, dass die geplante Fusion auf verschiedenen Märkten zur Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung der neuen Kabelgesellschaft geführt hätte. Eine Genehmigung der Fusion wäre aus Sicht des Amtes nur möglich gewesen, wenn Liberty durch einen zügigen Ausbau der Kabelnetze auf 862 MHz mittelfristig zum Wettbewerber der DTAG auf dem Markt für Sprachtelefone und Internetzugänge geworden wäre.

640. Es bleibt zu hoffen, dass von der neuen Eigentümerstruktur Impulse für umfassende Investitionen in die Rückkanalfähigkeit des Breitbandkabelnetzes ausgehen und somit eine alternative Internet-Zugangsmöglichkeit entsteht. Soweit absehbar, wird ein Ausbau aber auch hier in den Ballungsräumen beginnen. Anfänglich bleibt die Nutzung der Kabelgesellschaften wohl eher auf das Kabelfernsehen beschränkt. Wann und wie stark wettbewerbliche Impulse für den Markt breitbandiger Internetzugänge von den neuen Kabeleigentümern ausgehen werden, bleibt abzuwarten.

⁵ Vergleiche DIHT, E-Business in Deutschland, Eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT) und der MediaMit GmbH in Zusammenarbeit mit den deutschen Industrie- und Handelskammern, Bonn 2000.

⁶ Noch optimistischer sind die Prognosen der Unternehmensberatung Bains & Company. Diese prognostiziert einen Anstieg der B2B-Umsätze in Deutschland auf ca. 850 Mrd. DM in 2004.

⁷ So hatte nach Unternehmensangaben Freenet zum Ende des Jahres 2000 1,4 Mio. Nutzer innerhalb der Bundesrepublik Deutschland, T-Online gab zum selben Zeitpunkt 5,9 Mio. Nutzer an. Vergleiche o. V., Internetanbieter Wanadoo kauft Freeserve, in: Handelsblatt, 7. Dezember 2000.

⁸ Vergleiche Verordnung (EG) Nr. 2887/2000 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Dezember 2000 über den entbündelten Zugang zum Teilnehmeranschluss, ABl. EG Nr. L 336 vom 30. Dezember 2000, S. 4 ff.

⁹ Vergleiche RegTP, Pressemitteilung vom 30. März 2001.

641. Hinsichtlich des Online-Vorleistungsentgelts, also des Tarifs, den die DTAG von den Internet Service Providern für die Nutzung ihrer Infrastruktur verlangt, sowie hinsichtlich der von ihrer Tochtergesellschaft T-Online gegenüber den Endverbrauchern ausgeschriebenen Tarife, besitzt die DTAG nach derzeitiger Rechtslage erhebliche Gestaltungsspielräume. Die DTAG ist zur Zeit nicht verpflichtet, den Internet Service Providern einen monatlichen Pauschaltarif (Flatrate) für den schmalbandigen Zugang – auf der Basis eines analogen Anschlusses bzw. eines ISDN-Anschlusses – zum Internet anzubieten.

Nachdem die RegTP die DTAG zum Angebot einer Flatrate für Online-Verbindungen auf der Vorleistungsebene verpflichtete¹⁰, wurde vom Oberverwaltungsgericht Nordrhein-Westfalen in Münster einer Beschwerde gegen diesen Beschluss stattgegeben.¹¹ Zwischenzeitlich hatte die DTAG-Tochtergesellschaft T-Online International AG ihr an den Endverbraucher gerichtetes Angebot eines Flatrate-Tarifs zurückgezogen. Nach Auffassung des OVG hat die Sachlage insofern eine wesentliche Änderung erfahren, als die von der Beschlusskammer der RegTP seinerzeit gesehene Bevorteilung der T-Online International AG und die dementsprechende Diskriminierung anderer Internet Service Provider nicht mehr erkennbar war.

642. Studien, welche die Kosten der Internetnutzung verschiedener Länder gegenüberstellen, belegen, dass die Nutzungskosten des Internet in Deutschland vergleichsweise hoch sind¹². Dies hat unter anderem dazu geführt, dass in der Öffentlichkeit immer wieder industriepolitisch motivierte Argumente für ein möglichst rasches, breites und kostengünstiges Angebot breitbandiger Internetzugänge in Deutschland mittels DSL-Technologie vorgebracht wurden. Diesbezüglich sei auf die Entscheidung der RegTP vom 30. März 2001 verwiesen. Bei dem Produkt „T-DSL“ handelt es sich um ein an Endverbraucher gerichtetes Angebot eines breitbandigen Zugangs zum Internet auf der Basis der ADSL-Technik (ADSL: Asynchron Digital Subscriber Line), der wesentlich höhere Übertragungsraten ermöglicht als der schmalbandige Zugang. Die Möglichkeit der Inanspruchnahme schmalbandiger Dienstleistungen, in der Regel Sprachtelefondienst, durch den Endkunden bleibt zusätzlich bestehen. Unter anderem bot die T-Online International den Internetzugang über ADSL für eine pauschale monatliche Gebühr von 49 DM an. Die RegTP stellte fest, dass die von der DTAG bzw. der T-Online International AG für „T-DSL“ verlangten Preise teilweise nicht kostendeckend sind, hielt jedoch eine Verdrängungswirkung für nicht erwiesen. Die RegTP sah in der Tatsache, dass DSL-Anschlüsse in Verbindung mit einem ISDN-Anschluss bzw. ISDN-Anschlusspaketen die Kosten der effizienten Leistungs-

bereitstellung unterschreite, keine Behinderung der Wettbewerber der DTAG.¹³ Sie spricht in ihrer Begründung von übergeordneten wirtschaftspolitischen Erwägungen, die auf eine schnelle Marktdurchdringung mit DSL-Anschlüssen abzielen. Die Monopolkommission hat diese Entscheidung kritisiert, da diese Argumentation vom Gesetz nicht gedeckt ist.¹⁴ Insbesondere kann ein wirtschaftspolitisches Ziel nicht im Rahmen des geltenden Wettbewerbsrechts Berücksichtigung finden. Vielmehr behindert die Entscheidung der RegTP den Infrastrukturwettbewerb beim breitbandigen Internetzugang.

Inzwischen besitzen rund 2,2 Mio. Haushalte einen DSL-Zugang der DTAG, jede Woche werden etwa 50 000 neue Kunden gewonnen. In den kommenden drei Jahren erwarten Marktforscher bis zu 5 Mio. DSL-Anschlüsse in Deutschland. Die Wettbewerber sind gegenüber der DTAG auf diesem Markt jedoch weitgehend machtlos. Gegenwärtig zählt der Kölner Anbieter QS Communications etwa 40 000, Arcor rund 15 000 DSL-Kunden, und weitere Anbieter bringen es zusammen auf nur wenige tausend Kunden. Eine drastische Preiserhöhung hat die DTAG für Kunden mit einem digitalen ISDN-Telefonanschluss geplant. Statt bisher 12,99 € steigt die DSL-Monatsmiete auf 20,18 €. Auch die Einrichtungsgebühren will die DTAG schrittweise auf rund 100 € verdoppeln. Die Monopolkommission sieht in dieser Entwicklung die Gefahr, dass der De-Facto-Monopolist den Wettbewerb für breitbandige Internetangebote auf Dauer gefährdet, indem er zunächst mit attraktiven Preisen eine breite Kundenbasis gewinnt, um in der Folge weitgehend frei vom Wettbewerbsdruck die Preise empfindlich zu erhöhen.

2.5 Charakteristika der Internetwirtschaft

2.5.1 Netzwerkeffekte

643. Der individuelle Nutzen des Netzteilnehmers hängt davon ab, welche und wie viele andere Nutzer ebenfalls an dieses Netz angeschlossen sind. Von Netzwerkeffekten spricht man, wenn der Nutzen eines Gutes für den Einzelnen mit der Zahl anderer Konsumenten desselben Gutes ansteigt. Netzwerkvorteile können auch als Größenvorteile auf der Nachfrageseite beschrieben werden.¹⁵ Ein Kommunikationsnetz wird – ebenso wie z. B. eine Sprache – umso wertvoller, je mehr Menschen davon Gebrauch machen können. Die Verbreitung der Internetnutzung hat zu einer Minderung bestehender Netzwerkeffekte sowie zur Schaffung neuer Netzwerkeffekte geführt. So hat z. B. der Nutzen aus der Verbreitung von Faxgeräten für den einzelnen Anwender mit der zunehmenden Verbreitung von E-mail nachgelassen, gleichzeitig hat die Anzahl der Nutzer von E-mail-Anschlüssen für den Nutzer an Bedeutung gewonnen. Auch organisierte Märkte haben Netzwerkcharakter. Als klassisches Beispiel

¹⁰ Vergleiche RegTP, Beschluss vom 15. November 2000 – BK 3 b 00/33, verbunden mit BK 3 b 00/21 und BK 3 b 00/022.

¹¹ Vergleiche OVG NRW, Beschluss des 13. Senats vom 15. März 2001, 13 B 158/01.

¹² Eine Studie mit diesem Ergebnis wurde z. B. durch die ITU (International Telecommunications Union) 1999 durchgeführt, zitiert in: Mann, C. L., Eckert, S. E., Knight, S. C., Global Electronic Commerce, Washington D. C. 2000, S. 49.

¹³ Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbsentwicklung bei Telekommunikation und Post 2001: Unsicherheit und Stillstand, Sondergutachten 33, Baden-Baden 2002, Tz. 137 f.

¹⁴ Ebenda, Tz. 139 f.

¹⁵ Vergleiche Abschnitt 2.5.2.

kann hier die Börse genannt werden, im Internet sind gerade auch Auktionen, wie z. B. eBay, erfolgreich.

Das Vorliegen von Netzwerkeffekten bedingt erhöhte Erfolgsaussichten solcher Unternehmensstrategien, die auf eine schnelle Ausweitung des Kunden- bzw. Teilnehmerkreises ausgerichtet sind. So ist die kostenlose Abgabe von Produkten sinnvoll, deren Attraktivität mit der Anzahl der Teilnehmer zunimmt, oder von Software, bei deren zunehmender Verbreitung die Möglichkeit zum Austausch von Dateien steigt.

644. Diesen positiven Aspekten von Netzwerkvorteilen stehen aber Probleme im Bereich der Innovationsfähigkeit des Netzes gegenüber. Vielfalt und Größenvorteil stehen in einem Spannungsverhältnis. Dies gilt grundsätzlich auch für Größenvorteile auf der Nachfrageseite, während die Wettbewerbspolitik typischerweise mit diesem Problem auf der Angebotsseite konfrontiert ist. Die Infrastruktur des Internet ist jedoch geeignet, Gefahren für den Wettbewerb durch die Übertragungsmöglichkeit vielfältiger digitaler Signale zu begegnen. Die TCP/IP-Standards wirken dabei als „Übersetzer“ zwischen Kommunikationssystemen. Eine Ausschöpfung der Netzwerkvorteile muss deshalb nicht notwendigerweise zu Lasten der Angebotsvielfalt gehen. Darüber hinaus können sich aber auch Probleme durch hohe Wechselkosten von einer Technologie zu einer neuen, potentiell besseren ergeben. Wenn eine große Anzahl von Konsumenten sich für einen bestimmten Standard, z. B. ein bestimmtes Betriebssystem, entschieden hat, wird es ohne zusätzliche Anreize mit jedem neuen Netzteilnehmer schwieriger, einen anderen Standard zu etablieren. Die Wechselkosten wären zu hoch. Der entstandene „lock-in-effect“ ist mit Marktkräften allein nicht zu beseitigen.

645. In der Softwareindustrie sind insbesondere die Netzeffekte eines Betriebssystems erheblich. Als „Netzeffekt“ bezeichnet man den Zusammenhang, dass ein Produkt für den einzelnen Anwender umso wertvoller ist, je mehr andere Anwender dieses Produkt ebenfalls nutzen.¹⁶ Bei Betriebssystemen gründet sich dieser Netzeffekt darauf, dass es für den einzelnen Anwender von Vorteil ist, wenn die Computer anderer Anwender, mit denen er elektronisch kommuniziert oder die er auf Reisen benutzt, dasselbe Betriebssystem verwenden wie sein eigenes. Liegt ein Netzeffekt vor, so ist zu erwarten, dass sich ein Betriebssystem als Standard am Markt durchsetzt und dass sich ein anderes Betriebssystem nur schwer am Markt behaupten kann. Für den Fall, dass sich ein technologischer Standard durchsetzt und eine Monopol- oder Quasi-Monopolstellung erreicht, muss dafür Sorge getragen werden, den Marktzugang offen zu halten. Dies kann z. B. durch die Verpflichtung zur Offenlegung von Quellcodes des dominanten Betriebssystems erreicht werden, die die

Wettbewerber in die Lage versetzt, kompatible neue Technologien zu entwickeln und auf der bisher dominanten Technologie aufzubauen. Das Problem des Betriebssystems als Netzwerkgut war auch eines der zentralen Aspekte im Microsoft-Fall vor US-amerikanischen Gerichten.¹⁷ Das zuständige Gericht stellte fest, dass Microsoft auf dem Produktmarkt für Betriebssysteme einen Marktanteil von 95 % hielt. Die Netzwerkeffekte seines Betriebssystems Windows haben die Quasi-Monopolstellung von Windows begründet.

646. Bedeutende Netzeffekte sind auch bei der internetspezifischen Organisation des Zahlungsverkehrs möglich. Häufig handelt es sich bei der Abrechnung von Dienstleistungen, die über das Internet erbracht werden, um sehr geringe Beträge (Micro-Payments), für die traditionelle Formen der Rechnungserstellung wenig geeignet sind. Diese Art der Zahlung wird insbesondere durch den gerade entstehenden Markt für zahlungspflichtige Internetinhalte in Zukunft eher noch an Bedeutung gewinnen. Eine wesentliche Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg kostenpflichtiger Inhalte ist ein sicheres und für den Nutzer einfach zu handhabendes Abrechnungssystem. Mittlerweile haben sich eine Reihe von Anbietern auf die Abwicklung der Zahlung von Kleinstbeträgen spezialisiert, z. B. Firstgate, Net900, paybox.net AG und infin. T-Online rechnet die Zahlung von Kleinstbeträgen über die Telefonrechnung der DTAG ab. Zu unterscheiden sind hier im Wesentlichen drei Verfahren; bei telefonbasierten Systemen wählen die Kunden eine bestimmte Telefonnummer und erhalten so eine Transaktionsnummer, guthabenbasierte Systeme rechnen über Girokonto oder Geldkarte ab und Firstgate sammelt kleinere Beträge, die nach Ablauf einer bestimmten Zeit oder bei Erreichen einer bestimmten Summe über Kreditkarte oder Lastschrift beglichen werden.

647. Bereits in ihrem Dreizehnten Hauptgutachten hat die Monopolkommission darauf hingewiesen, dass angesichts der bereits vorhandenen Kundenbeziehungen der DTAG eine Abrechnung von Micro-Payments über die Telefonrechnung der DTAG wettbewerblich problematisch erscheint.¹⁸ Der Größenvorteil der DTAG bedingt einerseits, dass es Wettbewerbern erschwert wird, alternative Abrechnungssysteme auf dem Markt zu etablieren, andererseits könnte die DTAG ihre starke Stellung beim Inkasso dazu nutzen, T-Online einen Wettbewerbsvorteil auf dem nachgelagerten Markt für Internetdienste zu verschaffen.¹⁹

648. Im November 2001 hat T-Online den beabsichtigten Erwerb einer 37%igen Beteiligung an der Bild.de AG angemeldet. Deren alleiniger Gesellschafter ist bisher die Axel Springer Verlag AG (ASV). Gegenstand des Gemeinschaftsunternehmens, das unter dem Namen Bild.de/T-Online AG firmiert, ist der Betrieb eines Internetportals.

¹⁶ Dieser „Netzeffekt“ ist zu unterscheiden von der Abhängigkeit von physischen Netzen, wie sie für Telekommunikation, Bahn oder Energiewirtschaft typisch ist. Bei „Netzeffekten“ entsteht Marktmacht nicht aus der Dominanz über eine Infrastruktur, sondern aus den durch die Standardisierung verursachten Beschränkungen der Wechselmöglichkeiten der Nutzer.

¹⁷ Vergleiche unten Abschnitt 4.6.

¹⁸ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/99, a. a. O., Tz. 78.

¹⁹ Ebenda.

Angeboten werden Boulevard-Nachrichten, Unterhaltung und sonstige Mediendienstleistungen. Das Bundeskartellamt hat den geplanten Zusammenschluss am 8. März 2002 ohne Auflagen genehmigt.²⁰ Erhebliche Auswirkungen hat der Zusammenschluss insbesondere auf den Markt für Paid-Content im Internet. Nach den Bedingungen für Inkassoleistungen der DTAG ist eine Abrechnung von zusätzlichen Leistungen der Wettbewerber, wie etwa Paid-Content, unzulässig. Allerdings kann T-Online als Tochterunternehmen der DTAG deren Abrechnungssystem auch für Paid-Content nutzen. Dies bedeutet für T-Online einen erheblichen Wettbewerbsvorteil gegenüber konkurrierenden Internet Service Providern. T-Online hat auf dem Markt für Internetzugänge einen Marktanteil von etwa 52 %. Damit ist die Vermutung der Einzel-Marktbeherrschung des § 19 Abs. 3 Satz 1 GWB erfüllt. Das Bundeskartellamt hält fest, dass alle konkurrierenden Abrechnungssysteme sehr viel komplizierter sind als das von T-Online geplante System.²¹ Ohne zusätzliche Registrierung findet sich bei T-Online ein Link auf der Produktseite, wo ein Fenster mit der Frage erscheint, ob der Kunde das Angebot zum angegebenen Preis wahrnehmen möchte. Mit einem „Ja-Button“ kann der Kunde sofort bestätigen und erhält unmittelbar Zugang zu den gewünschten Inhalten. Durch ein einfaches, sicheres und vertrauenswürdiges Abrechnungssystem verschafft sich T-Online einen Wettbewerbsvorteil auf dem sich gerade entwickelnden Markt für Paid-Content. Aus Kundensicht ergeben sich damit viele Gründe, das T-Online System nicht zu verlassen bzw. T-Online-Nutzer zu werden.

Ursprünglich war das Gemeinschaftsunternehmen als Exklusivkooperation geplant. Die Inhalte von Bild.de sollten nur über den Zugangsanbieter T-Online verfügbar gemacht werden, und eine Abrechnung war nur über die Telefonrechnung der DTAG vorgesehen. Gegen diese exklusiven Elemente hatte das Bundeskartellamt in einer Abmahnung erhebliche Bedenken angemeldet. Schließlich wurde das Gemeinschaftsunternehmen dennoch freigegeben, allerdings „unter bestimmten Voraussetzungen“²². Es sei inzwischen sichergestellt, dass keine exklusive Bindung an T-Online als Zugangsanbieter bestehe und dass mindestens ein weiteres Abrechnungssystem eines anderen Anbieters zugelassen werde. Man mag dem Amt zugute halten, dass es eine marktbeherrschende Stellung auf einem sich gerade erst entwickelnden Markt nicht mit letzter Sicherheit festzustellen vermochte. Dennoch ist die Monopolkommission der Meinung, dass sich hinter den „bestimmten Voraussetzungen“ materiell Verhaltensauflagen verbergen. Diese sind gemäß § 40 Abs. 3 Satz 2 GWB nicht zulässig. Nach wie vor steht nur T-Online der Weg der Abrechnung über die Telefonrechnung der DTAG offen. Es ist deshalb zu erwarten, dass das Gemeinschaftsunternehmen durch das Verfügen über ein einfaches und vertrauenswürdiges Abrechnungssystem einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Zugangsvermittlern er-

hält und damit die marktbeherrschende Stellung der T-Online weiter gefestigt wird.

2.5.2 Größenvorteile und verminderte Transaktionskosten

649. Allgemein spricht man von Größenvorteilen, wenn eine proportionale Erhöhung der Inputfaktoren zu einer überproportionalen Zunahme der Outputfaktoren führt. Dies ergibt sich aus hohen fixen sowie geringen variablen Kosten für jedes weitere Produkt (abnehmende Durchschnittskosten) und bedingt eine höhere Wirtschaftlichkeit großer Unternehmen. Für die Anbieter von Gütern, Dienstleistungen, betrieblichen Prozessen und Transaktionen im Internet bedeutet dies erhebliche Kostenvorteile für alle Produkte, die sich standardisieren und digitalisieren lassen. Die Vervielfältigung digitalisierbarer Massengüter wie Musikdateien, Software für Standardanwendungen, Nachrichten und Filme ist nur mit geringen Kosten verbunden, dagegen ist die Erstellung der Ausgangsdatei vergleichsweise kostenintensiv. Für digitale Güter bestehen folglich hohe Größenvorteile.

650. Ähnliche Skaleneffekte lassen sich durch die Anbieter nicht digitalisierbarer Güter zwar nicht erreichen, bei ihnen bewirkt die Nutzung des Internet jedoch eine potentiell erhebliche Senkung von Transaktionskosten. So wurde beispielsweise das mit der Teilnahme an Internet-Handelsplattformen verbundene Einsparpotential für Automobilhersteller auf bis zu 639 \$ (Europa) bzw. 1 200 \$ (USA) geschätzt.²³ Kostensenkungspotentiale ergeben sich für die Anbieter im Bereich der Anbahnungs-, Vereinbarungs-, Kontroll- und Anpassungskosten, z. B. durch die internetbasierte Distribution, Kundeninformation, Bestellung, Buchung, Zahlungsabwicklung. Vom Kommunikationspotential des Internet profitieren insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen, die mit vergleichsweise geringem Aufwand über ihre Produkte informieren bzw. diese einem nahezu unbegrenzt großen Kundenkreis anbieten können. Für die Abnehmer fallen ebenfalls geringere Kosten an, z. B. bei der Suche, Selektion und Bestellung von Produkten über das Internet. Die Verbraucher müssen keine realen Distanzen zwischen Läden in verschiedenen Stadtteilen oder Städten überwinden, sondern werden mittels Suchmaschinen in die Lage versetzt, mit geringem Aufwand sehr spezifische und detaillierte Informationen aus verschiedenen Quellen (Unternehmen, Medien, öffentliche Stellen, Verbraucherinformationsstellen) einzuholen. Damit verringern sich potentiell auch die Transaktionskosten für nicht-digitale Güter und Dienstleistungen.

2.5.3 Indirekte Finanzierung

651. Insgesamt führt die Nutzung des Internet zu einer Veränderung der Wertschöpfungsstrukturen, die als Disintermediation – die Ausschaltung von Zwischenhändlern und damit die Eliminierung einzelner Wertschöpfungsstufen – und Reintermediation – das Entstehen neuer Intermediäre,

²⁰ B6 – 144/01.

²¹ Bei „Firstgate“ sind z. B. die Eingabe von u. a. Adresse, Geburtsdatum, Bankverbindung und Passwort erforderlich.

²² Pressemeldung des Bundeskartellamtes vom 8. März 2002.

²³ Vergleiche Deutsche Bank, Roland Berger Strategy Consultants, Automotive e-Commerce, Frankfurt/Main 2000, S. 10.

welche die Funktionen traditioneller Zwischenhändler (Sortimentsbildung, Beratung) übernehmen – bezeichnet wird. Beispiele für neue Intermediäre sind Betreiber von Internetauktionen und elektronischen Marktplätzen.

652. Die wirtschaftliche Nutzung des Internet hat einige internetspezifische, d. h. aufgrund der Eigenschaften des Internet nur über dieses Medium zu vollziehende Geschäftsmodelle hervorgebracht. Erlöse werden hierbei häufig indirekt und transaktionsunabhängig in Form von Entgelt für Werbeleistungen (Bannerwerbung) oder direkt, aber transaktionsunabhängig in Form von Einrichtungs- und Grundgebühren erzielt.

Grundsätzlich steht es jedem Anbieter frei, seine Inhalte gegen Entgelt oder kostenlos über das Internet verfügbar zu machen. Im ersten Fall bedarf es eines besonderen Schutzes des Urhebers, der gewährleistet, dass nur autorisierte Nutzer Zugriff auf die Inhalte erhalten. Ein Beispiel dafür ist der Acrobat-Reader, der elektronisch verbreitete Texte schützt und den Urheber für jeden Text entscheiden lässt, ob der Text gespeichert, gedruckt oder nur gelesen werden kann. Auch eine Begrenzung auf eine bestimmte Zahl von Öffnungen des Dokuments ist möglich. Viele Hersteller verzichten jedoch auf derartigen Urheberrechtsschutz und verschenken stattdessen ihr Produkt. Die Finanzierung findet dann indirekt, z. B. durch Bannerwerbung oder sog. Pop-up-Fenster statt, die erst „weggeklickt“ werden müssen, bis man zu den gewünschten Inhalten vordringt. Zunehmend wird die Bannerwerbung durch großformatige, kurze Werbespots ersetzt, die wie ein Kurzfilm auf dem Monitor ablaufen und auch nicht „weggeklickt“ werden können.

653. Eine andere Möglichkeit der Finanzierung hat Netscape gewählt, das seinen Browser verschenkt und immer die neueste Version zum kostenlosen Herunterladen bereit hält. Netscape finanziert sich über eine Software zum Programmieren von Internetseiten. Microsoft hat sich für eine dritte Alternative entschieden. Das Unternehmen bietet zwar wie Netscape seinen Browser, den Internet Explorer zum kostenlosen Herunterladen an, gibt ihn aber insbesondere kostenlos seinem Betriebssystem Windows bei. Die Finanzierung erfolgt dabei aus den Erlösen für das Betriebssystem. Diese Bündelung war Gegenstand eines Missbrauchsverfahrens in den USA, in dem die Wettbewerber argumentiert hatten, die Vorgehensweise von Microsoft behindere die Hersteller anderer Browsertypen.²⁴

654. Für sich genommen stellt die indirekte Finanzierung keinen Missbrauch dar. Als Reaktion der Anbieter auf technische Schwierigkeiten bei der Durchsetzung von Verfügungsrechten ist sie eher dem Lauterkeitsrecht zuzuordnen und fällt damit in die Zuständigkeit von Zivilgerichten anstatt von Kartellbehörden. Allerdings ist indirekte Finanzierung nur dann attraktiv, wenn nicht auch Dritte das Produkt anbieten, mit dem sich das Unternehmen finanziert, weil ansonsten die Konsumenten auf andere Produkte „ausweichen“ können und das mitfinanzierte Produkt damit tatsächlich kostenlos erhalten. Eine

Gesamtbetrachtung des Einzelfalls kann allenfalls zu dem Ergebnis kommen, dass eine Verletzung des Kartellrechts vorliegt.

2.5.4 Individualisierung und Fragmentierung der Märkte

655. Die elektronische Abwicklung wirtschaftlicher Transaktionen besitzt ein hohes Individualisierungspotential, d. h. sie ermöglicht es den Anbietern, maßgeschneiderte Produkte für ihre Kunden herzustellen. Eine derartige Anpassung kann z. B. durch die individuelle Preisermittlung via Internetauktionen, die individuelle Produktzusammenstellung durch die Nutzung von Konfigurationsprogrammen oder durch die Individualisierung der Marktkommunikation – etwa in Form adressatenspezifischer Werbe-E-mails – erfolgen. Wenn der Preis mittels Auktion vom Käufer und nicht wie bisher vom Verkäufer genannt wird, verschwinden die traditionellen Marktseiten.

Ob die neuen technologischen Entwicklungen jedoch zu einer umfassenden Abkehr von der Orientierung an Massenmärkten und zu einer Fragmentierung der Märkte führen, bleibt abzuwarten. Jedenfalls erlaubt das Internet den Unternehmen, Wünsche auch von kleinen Kundengruppen zu erfahren, die potentiell weit verstreut leben, und es erleichtert den Vertrieb von elektronischen Produkten erheblich.

656. Neben der Diversifizierung von Märkten beobachtet man auch ein gewisses Verschwinden der Grenze zwischen Markt und Unternehmen, das sich aus dem abnehmenden Transaktionskostengefälle ergibt. Unternehmen öffnen sich immer mehr zum Markt, Märkte wiederum werden stärker organisiert. Virtuelle Unternehmen können ihre Ressourcen ausschließlich für ein bestimmtes Projekt zusammenführen, alle Formen von mehr oder weniger losen mittel- und langfristigen Kooperationen sind möglich. Netzwerke selbständiger Unternehmen wechseln je nach Auftrag die Partner. Zwar sind derartige flexible Kooperationen auch in anderen Wirtschaftsbereichen anzutreffen, sie sind aber durch die besonderen Bedingungen der Internetwirtschaft erleichtert worden.

657. Auch die Rückkoppelung der Produzenten zu den Konsumenten ist vielfach stärker geworden. Softwarehersteller geben in der Entwicklung sog. Beta-Versionen ihrer Programme kostenlos zum Testen ab, um von den Kunden Verbesserungsvorschläge zu erhalten. Noch einen Schritt weiter geht das Betriebssystem Linux. Es wurde basierend auf dem Betriebssystem UNIX 1991 von dem finnischen Studenten Linus Torvalds entwickelt und für jedermann kostenlos verfügbar gemacht; der „source code“ ist offen zugänglich.²⁵ Der Vertrieb von Linux sowie von Betriebssystemen, die auf Linux basieren, aber eine Weiterentwicklung bzw. Anpassung darstellen, können auch kostenpflichtig gemacht werden, solange die „source codes“ offengelegt bleiben. Linux beruht auf der

²⁴ Vergleiche dazu unten Abschnitt 4.6.

²⁵ <http://www.linux.org>.

Idee, dass die Nutzer sich an der Weiterentwicklung des Produktes beteiligen und die Ergebnisse wiederum allen anderen Nutzern zur Verfügung stellen. Um 1998 existierte bereits eine Version des Netscape-Navigators für Linux und erste Datenbankhersteller begannen mit der Portierung auf Linux. Damit war das freie Betriebssystem zu einem Konkurrenten selbst für Microsoft geworden. Im Januar 2001 ging man weltweit von einer Zahl von rund 15 Mio. Linux-Anwendern aus. Der Einsatz von Open-Source-Software wurde auch in der Bundesverwaltung vorangetrieben, da die Offenlegung der Quelltexte eine wichtige Voraussetzung ist, um die Sicherheit der Software zu überprüfen.

2.5.5 Neue Kooperationsformen

658. Informations- und Kommunikationstechnologien sind Wegbereiter für die Telekooperation der Marktteilnehmer. Als neue Kooperationsformen haben sich auf der Unternehmensseite z. B. virtuelle Unternehmen herausgebildet, womit ein häufig temporärer, unternehmensübergreifender Informationsverarbeitungsverbund bezeichnet wird. Virtuelle Unternehmen findet man beispielsweise in der Baubranche, wo verschiedene Unternehmen durch Vernetzung ihrer Kernkompetenzen schnell und flexibel umfassende Leistungen anbieten. Gegenüber bloßen Arbeitsgemeinschaften haben sie den Vorteil, auch über ein Projekt hinaus bestehen zu können. Eine einheitliche Definition des Begriffs hat sich bisher nicht herausgebildet. Häufig wird jedoch Bezug genommen auf die Merkmale einer netzwerkartigen Struktur, eine vorübergehende aufgabenspezifische Zusammenführung von Kernkompetenzen unabhängiger Unternehmen, die dynamische Anpassung an geänderte Marktsituationen und eine fehlende Struktur sowie Institutionalisierung.²⁶ Der Begriff des virtuellen Unternehmens ist nicht zuletzt auch Ausdruck eines gewissen Trends. Bei einer genaueren Untersuchung der gewählten Konstruktionen wird nämlich deutlich, dass weitestgehend auf bestehende gesellschaftsrechtliche Institute zurückgegriffen wird.²⁷ Es sollte nicht übersehen werden, dass nur das Unternehmen virtuell ist und nicht auch der Unternehmensträger. Bei Letzterem handelt es sich um eine reale Gesellschaftsform, die entsprechend auch an bestehendem Gesellschaftsrecht zu messen ist.

659. Aus wettbewerbspolitischer Sicht kann für virtuelle Unternehmen mitunter die Grenzziehung zum Kartell schwierig werden. Auch hier muss eine neue wirtschaftliche Erscheinungsform aber nicht zwingend eine neue rechtliche Konstruktion erfordern. So kann auf eine Reihe von Kriterien des allgemeinen Kartellrechts zurückgegriffen werden, wie sie etwa für die Beurteilung von Gemeinschaftsunternehmen Anwendung finden, z. B. in welchem Maß das virtuelle Unternehmen (un-)abhängig von seinen Trägern ist, welche Art von Information zwi-

schen den Trägern ausgetauscht wird, insbesondere ob diese sich auf das zur Führung des virtuellen Unternehmens Notwendige beschränkt.

660. Auch auf Verbraucherseite sind neue Formen der Zusammenarbeit entstanden. Als neue Kooperationsformen der Endverbraucher ist vor allem das Powershopping zu nennen. Dabei handelt es sich um ein System, in dem ein Anbieter potentiellen Kunden ein Produkt in begrenzter Anzahl für einen festgelegten Zeitraum in verschiedenen Preisstufen offeriert, wobei das Produkt desto günstiger wird, je mehr Kunden sich zusammenfinden. Sobald auf einer Preisstufe die erforderliche Kundenzahl erreicht ist, wird diese geschlossen und der nächste Teilnehmer kann nur mehr auf den verbleibenden Preisstufen einsteigen, auf denen das Produkt nunmehr zu einem niedrigeren Preis angeboten wird. Je größer die Anzahl der Käufer ist, umso höher ist die erreichte Stufe im System des Powershopping und umso niedriger wird der Preis. Haben sich genügend Kaufinteressenten auf einer höheren Stufe gefunden, um auf dieser Preisstufe kaufen zu können, so erhalten auch die Teilnehmer, die ursprünglich auf einer niedrigeren Stufe zu einem höheren Preis eingestiegen waren, das Produkt zum günstigeren Preis.

Aus lauterkeitsrechtlicher Sicht ist Powershopping in der dargestellten Form nicht zu beanstanden. Die – lediglich vor der Abschaffung des Rabattgesetzes (RabattG) relevante – Ansicht, durch das Powershopping werde ein unzulässiger Preisrabatt gewährt, ist fehlsam. Sie verkennt, dass das Powershopping keinen vom Normalpreis gewährten Mengenrabatt (unzulässiger Preisnachlass, § 1 Abs. 2, Alt. 1 RabattG) im Sinne des RabattG darstellt. Vielmehr handelt es sich dabei um ein Preisbildungsverfahren, bei dem der Normalpreis erst nach Ablauf eines im Voraus festgelegten Aktionszeitraums feststeht. Ein Anbieter gibt seine nach Mengen gestaffelten Preisvorstellungen bekannt und sammelt über einen bestimmten Zeitraum Vorschläge interessierter Abnehmer. Aus dem Angebot sowie diesen Vorschlägen wird schließlich der für alle Käufer geltende Normalpreis ermittelt. Eine Preisdifferenzierung nach bestimmten Kunden oder Kundengruppen (Unzulässiger Sonderpreis, § 1 Abs. 2, Alt. 2 RabattG) findet nicht statt. Nach zutreffender Ansicht kommt ein Verstoß gegen das Rabattgesetz deshalb nicht in Betracht.

Darüber hinaus wurde das Powershopping von den Gerichten fast einhellig abgelehnt und als sittenwidrig im Sinne des § 1 UWG eingestuft. So hat etwa das OLG Köln in seiner Entscheidung vom 1. Juni 2001 sich unter anderem darauf berufen, dass die Spiellust der Teilnehmer in sittenwidriger Weise ausgenutzt werde und in Kombination mit dem erzielbaren, besonders günstigen Preis die Gefahr eröffne, dass sich Käufer entgegen ihrer Absicht am Powershopping beteiligen. Diese Einschätzung des Gerichts ist empirisch nicht untermauert und bleibt wenig überzeugend. Auch wenn nicht gänzlich ausgeschlossen ist, dass bei Einzelnen andere als rationale Faktoren beim Kauf eine Rolle spielen, so könnte man mit demselben Argument ebensogut Kunstauktionen oder Kreditkarten verbieten. Auch der Bundesgerichtshof (BGH) legt seit 1999 den – dem Gemeinschaftsrecht entsprechenden – durch-

²⁶ Vergleiche Gordon, G., Virtuelle Unternehmen und reale Unternehmensträger, in: MultiMedia und Recht, Jg. 4, 2001, S. 715 ff., hier: S. 715.

²⁷ Ebenda, S. 721.

schnittlich informierten und verständigen Verbraucher seinen Entscheidungen zugrunde.

Eine Verletzung von § 1 UWG liegt auch nach den Maßstäben der ständigen Rechtsprechung nicht vor. Aleatorische Marketingstrategien machen ein Geschäft nicht per se sittenwidrig; dafür bedürfte es eines Angebots, das ausschließlich oder in erster Linie auf die Ausnutzung der menschlichen Spiellust gerichtet ist. Selbst wenn man ein gewisses suggestives Element des Powershopping unterstellt, reicht dies für sich genommen nicht aus, um den Vorwurf der Sittenwidrigkeit zu begründen. In der BGH-Entscheidung²⁸, die zur Begründung der Sittenwidrigkeit herangezogen wurde, lag im Gegensatz zu Powershopping nicht nur ein aleatorisches Element vor, sondern es bestand zusätzlich die Gefahr der Nachahmung durch wenig seriöse Anbieter. Demgegenüber besteht das „Anlocken“ beim Powershopping allein in dem in Aussicht gestellten günstigen Preis, was in einer wettbewerbsorientierten Marktwirtschaft nicht zu beanstanden ist.

661. Verbraucherportale, auf denen Erfahrungen über Produkte und Dienstleistungen ausgetauscht werden können, sind hier ebenfalls zu nennen. Sie ermöglichen Konsumenten eine rasche und gezielte Information über Produkte und Dienstleistungen, etwa durch genormte Rankings, und erfüllen somit eine wesentliche Funktion bei der Sichtung und Bewertung der vielfältigen Produkte und Produktinformationen. Dies ist insbesondere deshalb von Bedeutung, da vielfach die Fülle der digitalen Information als Flut empfunden wird, die der Einzelne kaum noch sinnvoll nutzen kann. Vom wettbewerbspolitischen Standpunkt sind derartige Verbraucherportale nicht zu beanstanden; die möglichst umfassende Information der Konsumenten entspricht gerade dem idealtypischen Wettbewerbsmodell. Gleichzeitig kann aber horizontale Markttransparenz in Bezug auf die Preise auch wettbewerbschädigend wirken, wenn sie zu einem abgestimmten Verhalten der Anbieter, z. B. in Form von Preisabsprachen führt. Insgesamt ermöglicht die mit dem Internet verbundene Digitalisierung und Automatisierung der Kommunikation einen schnelleren Aufbau und eine kürzere Lebensdauer kooperativer Beziehungen der Marktteilnehmer sowie einen höheren Detaillierungsgrad der gegenseitigen Vereinbarungen. Die damit geschaffene horizontale Markttransparenz birgt ein gewisses Missbrauchspotential. Eindeutige Aussagen zur Wettbewerbswidrigkeit lassen sich aber nicht abstrakt, sondern nur in konkreten Einzelfällen treffen.

2.5.6 Innovation

662. Oft wird der Begriff der Internetökonomie synonym für die fundamentale Bedeutung von Innovation gebraucht. Zuweilen wird Forschung und Entwicklung als der wichtigste, wenn nicht sogar einzige Bereich angesehen, in dem Wettbewerb in der „new economy“ stattfindet. Neuerungen sind hier häufig derart grundlegend, dass Technologien nicht mehr kontinuierlich verbessert, sondern durch neue Technologien vollständig ersetzt werden. Märkte entstehen und verschwinden in einem höheren

Tempo als bisher, Neuerungen sind kaum mehr vorhersehbar. Wettbewerb als Entdeckungsverfahren setzt hier Anreize, gerade in jene Anwendungen zu investieren, die von den Nutzern gewünscht werden. Gleichzeitig sorgt die Rückkoppelung über die Nachfrage dafür, dass die Anbieter ihre Produkte verbessern und an die Präferenzen der Nutzer anpassen. Regulatorische Eingriffe sollten, im Hinblick auf die Dynamik der Internetwirtschaft, möglichst zurückhaltend erfolgen, da solche Eingriffe notwendigerweise immer auch mit Prognosen arbeiten. Vorhersagen über das Marktgeschehen lassen sich aus den genannten Gründen aber nur schwer treffen und erscheinen wenig verlässlich.

Mitunter treten Innovationswettbewerb, Stückkostendegression und Netzwerkvorteile gleichzeitig auf, so etwa für jede Art von Computerprogramm. Ursprünglich konzentrierten sich die Wettbewerber, insbesondere Intel und Microsoft, auf den Erwerb von Marktanteilen an Prozessoren und Betriebssystemen. Gegenwärtig beobachten wir eine Verschiebung des Wettbewerbs hin zu den Browsern. Anwendungsprogramme können nicht jeden beliebigen, sondern nur jene Browser nutzen, für die sie angelegt sind bzw. für die ein Übersetzungsprogramm installiert wurde. Auch Browser sind, wie Betriebssysteme, Netzwerkgüter. Im Gegensatz zur Software sind bei der Hardware die Produktionskosten nicht vernachlässigbar, eine vergleichbare Abnahme der Grenzkosten liegt hier nicht vor.

3. Wettbewerbspolitik für das Internet

3.1 Marktabgrenzung und Marktstrukturkontrolle

663. Marktstrukturkontrolle ist regelmäßig wirksamer und leichter zu bewerkstelligen als Marktverhaltenskontrolle. Vor dem Hintergrund neuer, schwer nachweisbarer Formen der Kooperation und Kollusion von Unternehmen gilt dies für die Internetwirtschaft ganz besonders. Auch bei der Marktabgrenzung sieht sich die Kartellrechtspraxis neuen Herausforderungen gegenübergestellt. Traditionell fußen nationales wie europäisches Wettbewerbsrecht auf dem Bedarfsmarktkonzept. Nur sehr enge Substitute werden zum selben Markt gerechnet. Die EU-Kommission ist diesem Konzept auch in der Internetökonomie gefolgt und hat z. B. einen eigenen Markt für digitalen Musikvertrieb abgegrenzt.²⁹ Auch für schmal- und breitbandigen Internetzugang definiert die EU-Kommission getrennte Märkte.³⁰

Problematisch für die Marktabgrenzung ist vor allem die Möglichkeit, Produkte zu diversifizieren und individualisieren. Damit könnte man theoretisch für jedes maßgeschneiderte Produkt einen eigenen Markt annehmen. Auch in zeitlicher Hinsicht wird der Markt enger. So werden Informationen über Börsenkurse von einem Teil der Nachfrage nur in Echtzeit verlangt. Die Schwächen des

²⁸ BGH, GRUR 1986, S. 622 „Umgekehrte Versteigerung“.

²⁹ COMP/M.1741 – MCI World Com/Sprint; COMP M.1852 – Time-Warner/EMI.

³⁰ COMP/M.1845 – AOL/Time Warner.

Bedarfsmarktkonzeptes werden hier besonders deutlich. Es setzt nämlich voraus, dass Produktmärkte sich scharf voneinander abheben und nicht überschneiden. In der Realität ist eine eindeutige Zuordnung zu exakt definierten Produktmärkten nicht möglich, dies gilt insbesondere für den Telekommunikationsbereich sowie für digitalisierte Produkte. Vielmehr bestehen häufig Substitutionsketten. Wenn A zwar nicht direkt austauschbar mit C ist, gleichzeitig aber A ein Substitut für B und B wiederum für C, kann eine Preissenkung von C indirekt doch eine Wirkung auf den Preis von A entfalten.

664. Vom Bedarfsmarktkonzept sollte schon aus Gründen der Rechtssicherheit nicht abgewichen werden. Allerdings kann es nicht schematisch angewandt, sondern sollte bewusst nur als Hilfskonstrukt verstanden werden. Die Kartellrechtspraxis zeigt mitunter eine Tendenz, an einer einmal gewählten Marktabgrenzung auch in späteren Verfahren festzuhalten. Je enger ein bestimmter Markt eingegrenzt wird, umso weniger aussagekräftig wird der Marktanteil. Eine Gesamtbetrachtung aller Einflüsse ist deshalb unerlässlich.

665. Auch die zentrale Bedeutung der Innovation bedeutet eine Herausforderung für die Marktabgrenzung. Durch die rasch wechselnden Produktzyklen tritt an die Stelle eines Wettbewerbs im Markt gleichsam der Wettbewerb um den Markt. Produkte werden nicht mehr kontinuierlich entwickelt und verbessert, sondern von der nächsten Produktgeneration abgelöst. Wettbewerb kann vor diesem Hintergrund nicht als simultane, sondern vielmehr als sequentielle Rivalität begriffen werden. Der Markt befindet sich dauernd in einer Art Ungleichgewicht. Im Gegensatz dazu gehen traditionelle kartellrechtliche Maßstäbe davon aus, dass Angebot und Nachfrage sich durch die „unsichtbare Hand“ des Marktes über den Preis regulieren. Wenn das Angebot die Nachfrage übersteigt, führt dies zu sinkenden Preisen. Umgekehrt bewirkt eine Nachfrage, die über das Angebot hinausgeht, durch die Verknappung von Gütern oder Dienstleistungen in der Folge steigende Preise. Unter der Voraussetzung, dass auf dem relevanten Markt Wettbewerb besteht, kommt der Markt durch die dargestellte Wechselwirkung wieder ins Gleichgewicht.

Für die Internetökonomie muss dieses Leitbild teilweise angepasst werden. Angesichts der hohen Innovationsdynamik erfolgt nicht mehr zwingend der Wettbewerb auf einem gleichbleibenden Produktmarkt, sondern ein neues Produkt eröffnet einen gänzlich neuen Markt. Mitunter tritt der erste Anbieter für einige Zeit als Quasi-Monopolist auf, bis Wettbewerber nachziehen. Nach traditionellen kartellrechtlichen Maßstäben ist dies für die Marktabgrenzung jedoch ohne Bedeutung. Angesichts der dargestellten Besonderheiten ist es nach Meinung der Monopolkommission notwendig, nicht allein auf die Gegenwart abzustellen, sondern eine Prognose über die Marktentwicklung in die Analyse miteinzubeziehen, wie dies z. B. im Fall Covisint³¹ geschehen ist.³² Da der Wettbewerbs-

druck bei digitalen Produkten vor allem von der Innovation ausgeht, sollte die Wirkung eines Zusammenschlusses auf die Innovationsintensität des relevanten Marktes bei der Fusionskontrolle berücksichtigt werden.

3.2 Markttransparenz

666. Der häufig anzutreffenden pauschalen Einschätzung, das Internet verbessere die Markttransparenz und steigere somit den Wettbewerb, ist ein differenzierteres Bild entgegenzusetzen. So ist Markttransparenz nicht per se wettbewerbsfördernd, im Gegenteil können die Kenntnisse der Marktteilnehmer derselben Ebene übereinander (horizontale Markttransparenz) zu einer Minderung des Wettbewerbs führen, wenn sie die Wettbewerber zu kollusivem Verhalten veranlassen. Eine Verbesserung der horizontalen Markttransparenz durch das Internet ergibt sich daraus, dass die Recherchemöglichkeiten der Internetnutzer sich in der Regel nicht danach unterscheiden, ob es sich bei dem Informationssuchenden um einen Anbieter oder Nachfrager des jeweiligen Gutes handelt. Die Information ist für alle Marktteilnehmer gleichermaßen zugänglich.

Das Internet bietet zahlreiche Suchoptionen, z. B. Verbraucherportale, Preis- und Produktsuchmaschinen und elektronische Marktplätze, die Informationen über Marktteilnehmer verschiedener Ebenen enthalten (vertikale Markttransparenz). Gleichzeitig verschafft es aber auch die Möglichkeit zu einer stärkeren Preisdifferenzierung, welche durch die bei Internetunternehmen häufig ausgeprägten Skaleneffekte begünstigt wird. Auch führen die mit der Nutzung des Internet verbundene Individualisierung und Differenzierung zu einer tendenziellen Minderung der Markttransparenz. Diese Aspekte sind bei der Bewertung der Marktstruktur im Einzelfall zu berücksichtigen.

3.3 Marktzugang

667. Grundsätzlich ist über das Internet mit relativ geringen Investitionen der Zugang zum globalen Markt herstellbar. Potentiell können Kleinunternehmer von jedem beliebigen Ort aus Nischenprodukte weltweit anbieten, ohne Kataloge zu versenden, Niederlassungen zu unterhalten etc. Allerdings erfordert die Erzielung nennenswerter Umsatzerlöse im Regelfall immer noch einen der konventionellen Wirtschaft entsprechenden Aufwand. Für den internationalen Geschäftsverkehr bleiben zahlreiche Probleme, nicht zuletzt Sprachbarrieren und Schwierigkeiten bei der Zahlungsabwicklung und Gewährleistung bestehen. So sind Europäer verglichen mit amerikanischen Konsumenten immer noch sehr vorsichtig, z. B. Kreditkartennummern im Internet anzugeben. Der Vertrieb der Waren, mit Ausnahme elektronischer Produkte, erfordert nach wie vor eine gewisse Logistik. Nach dem Abflauen der ersten Euphorie zeigt sich deutlich, dass das Internet nicht alle ökonomischen Gesetze schlechthin außer Kraft gesetzt hat. Für die Mehrzahl der Unternehmen bedeutet das Internet nach wie vor eher einen Raum, um Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren als sie zu veräußern. Es hat sich auch gezeigt, dass eher klassische Wirt-

³¹ BKartA, Beschluss vom 29. Mai 2000, WuW/E DE-V 321-323.

³² Vergleiche dazu unten Tz. 689.

schaftsbereiche wie z. B. die Automobilindustrie und nicht so sehr Start-Ups in der Lage sind, die Kosteneinsparungspotentiale des Internet tatsächlich zu nutzen.

3.4 Missbrauchspotential

668. Die neuen Informations- und Kommunikationstechniken ermöglichen auch neue Formen von Verstößen gegen nationales und europäisches Kartellrecht. Die Möglichkeit zum raschen Austausch großer Datenmengen werden Unternehmenskooperationen flexibilisieren und eine erhebliche Verbesserung der Abstimmung betrieblicher Prozesse unterschiedlicher Unternehmen ermöglichen. Derartige Unternehmenskooperationen müssen sich keinesfalls zwangsläufig im allseits einsehbaren Teil des Internet, dem World Wide Web, manifestieren. Aufgrund der erhöhten Flexibilität und Komplexität ist zu erwarten, dass der Nachweis wettbewerbswidriger Absprachen oder abgestimmten Verhaltens durch die Kartellbehörden erschwert wird.

669. Neben wettbewerbswidrigen Absprachen durch erleichterten Datenaustausch eröffnen die Netzwerkeffekte der Software- und Internetindustrie marktbeherrschenden Unternehmen besondere Anreize zum Missbrauch. Hier ist insbesondere das Bundling zu nennen. Einerseits können durch die Bündelung von Produkten Verbundvorteile realisiert werden, die wohlfahrtssteigernd wirken und den Verbrauchern zugute kommen. Verbundvorteile liegen vor, wenn ein Unternehmen mehrere Produkte gemeinsam billiger herstellen bzw. vertreiben kann, als wenn mehrere Unternehmen sich auf je eines dieser Produkte spezialisieren. Andererseits kann die Integration von Produkten in ein Gesamtangebot ohne Aufpreis zu wettbewerbswidrigem Verhalten genutzt werden. Dies ist dann der Fall, wenn für eine Komponente, die als Teil des Gesamtbündels ohne Aufpreis angeboten wird, Wettbewerb besteht, und durch das Bundling die marktbeherrschende Stellung gegenüber den Wettbewerbern langfristig abgesichert wird. Im Fall Microsoft³³ haben die zuständigen Behörden erster Instanz in den USA in der Bündelung des Internet Explorer mit dem Betriebssystem Windows eine Strategie gesehen, die marktbeherrschende Stellung von Microsoft bei Betriebssystemen abzusichern und auf den Markt für Internet-Browser auszudehnen. Das Berufungsgericht hat diesen Aspekt anders bewertet und dem Bezirksgericht, welches das Verfahren fortführt, aufgetragen, die Vorteile des Bundling als möglicherweise effizienzsteigernde Maßnahme gegen die potentiell nachteiligen Auswirkungen auf den Wettbewerb auf dem Browsermarkt aufzuwiegen.

Obwohl das Verfahren in den USA noch nicht abgeschlossen ist, kann man den „Browser-Krieg“, wie das Ringen um die Vormachtstellung auf diesem Markt häufig genannt wurde, doch als faktisch obsolet betrachten. In der Zwischenzeit ist ein Abwandern der Nutzer von Netscape, dessen Navigator den ersten umfassend genutzten Browser darstellte, hin zur überwiegenden Verwendung des Internet Explorer von Microsoft erfolgt. Viele Nutzer

verwenden auch beide Browsertypen, die ohne Beeinträchtigung nebeneinander installiert bzw. benutzt werden können.

Ein Missbrauchspotential besteht freilich auch in der speziellen Programmierung des Browsers selbst. So ist es technisch möglich, durch Voreinstellung des Browsers dafür zu sorgen, dass manche Seiten schneller geladen werden als andere. Selbst „neue“ Seiten, die erst nach Erstellen des Browsers entstanden sind, können bevorzugt werden, wenn der Browser durch entsprechende Signale aus dem Netz auf bestimmte Prioritäten festgelegt wird.

670. Gegenwärtig läuft vor den US-Kartellbehörden ein Verfahren, in dem eine Reihe von großen Betreibern von Suchmaschinen beschuldigt werden, die Webpages bestimmter Anbieter gegen Bezahlung in der Ergebnisliste zu favorisieren. Diese bevorzugte Darstellung wird gegen Entgelt gewährt. Wettbewerbslich bedenklich ist dabei, dass, so der Vorwurf, die Nutzer auf die Bevorzugung entsprechend bezahlter Inhalte nicht ausreichend hingewiesen werden. Davon zu unterscheiden sind bezahlte Links im Angebot von Suchmaschinen, die auch klar als solche gekennzeichnet sind.

3.5 Marktkonzentration

671. Die unterschiedlichen Einflüsse des Internet lassen sowohl Rückschlüsse auf eine konzentrationsfördernde als auch auf eine konzentrationsmindernde Wirkung zu. Eine Erhöhung der Unternehmenskonzentration ist aufgrund der internetbedingten Verstärkung von Größenvorteilen sowohl auf der Angebotsseite (Skaleneffekte) als auch auf der Nachfrageseite (Netzeffekte) zu erwarten. Andererseits sind sinkende Transaktionskosten geeignet, auch kleineren Unternehmen Marktchancen zu eröffnen. Die wirtschaftlich optimale Unternehmensgröße sinkt ebenfalls, da sich die Kosten des Fremdbezugs relativ zu den Kosten für Eigenleistungen mindern. Mit zunehmender Bedeutung internetgenerierter Netzeffekte vermindern sich gleichzeitig auch konventionelle Netzeffekte. Es handelt sich hier um einen dynamischen Prozess, in dem nicht einfach neue Netzeffekte hinzutreten, sondern potentiell auch bisher bestehende Netzeffekte ablösen werden.

672. Wie die Monopolkommission bereits in ihrem Dreizehnten Hauptgutachten festgestellt hat, ist insbesondere der Markt für globale Internet-Interkonnektivität hoch konzentriert.³⁴ Das Internet dient dem Nutzer zum Auffinden von Informationen, von denen er a priori nicht weiß, wo sie zu finden sein werden; folglich ist umfassende Interkonnektivität notwendig, um von den Möglichkeiten des Internet in vollem Umfang zu profitieren. Diese Notwendigkeit, Verbindungen weltweit herstellen zu können, bedingt eine starke Tendenz zur Konzentration. Im Verfahren WorldCom/MCI³⁵ wurde deutlich, dass nur wenige Unternehmen in der Lage sind, weltweite

³³ Vergleiche unten Abschnitt 4.6.

³⁴ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 72.

³⁵ IV/M.1069, Entscheidung der EG-Kommission vom 8. Juli 1998.

Interkonnektivität herzustellen. So betrug der Marktanteil von WorldCom mindestens 30–40 %, jener von MCI mindestens 10–20 %. Die meisten Zugangsanbieter verkaufen globale Interkonnektivität nur weiter. Die Fusion wurde deshalb unter der Auflage genehmigt, dass MCI sich von seinem Internetgeschäft trennt. Nach Meinung der Monopolkommission sollte eine weitere Konzentration auf dem Markt für globale Interkonnektivität verhindert werden. Sie begrüßt deshalb die Entscheidung der EU-Kommission im Verfahren MCI WorldCom/Sprint³⁶, die geplante Fusion zu untersagen. MCI WorldCom ist Weltmarktführer für universelle Internet-Netzanschlussdienste, wie bereits im Verfahren WorldCom/MCI deutlich geworden war. Sprint ist einer seiner wichtigsten Wettbewerber. Der horizontale Zusammenschluss der beiden Telekommunikationsunternehmen hätte zu einer weiteren Konzentration auf dem Markt für globale Interkonnektivität geführt.

673. Die Entwicklung der Marktstruktur der Anbieter internetspezifischer Dienstleistungen und digitalisierbarer Güter weist darauf hin, dass auch hier die konzentrativen Effekte eher überwiegen. In der Anfangsphase der wirtschaftlichen Nutzung des Internet beherrschte eine Vielzahl von Unternehmensgründungen das Bild, gegenwärtig beobachtet man jedoch durch Unternehmenszusammenschlüsse eine gewisse Marktbereinigung. Beispielsweise für die Konsolidierung unter Portalanbietern und Inhalteanbietern sind auf internationaler Ebene die Fusion von AOL mit Time Warner und die Bestrebungen zu einer gemeinsamen Vermarktung von Musikrechten durch die Bertelsmann AG, AOL Time Warner sowie Emi Group und auf nationaler Ebene die Bildung eines Gemeinschaftsunternehmens zur gemeinsamen Vermarktung von Inhalten durch die Springer AG und die T-Online AG. Auch innerhalb der Handelsplattformen sind Konzentrationsvorgänge zu beobachten.

674. Der Fall AOL/Time Warner³⁷ fiel in die Zuständigkeit der EU-Kommission, da die Schwellenwerte der EG-Fusionskontrollverordnung (FKVO) erreicht waren. Aufgrund der Verflechtung von AOL mit Bertelsmann – beide Unternehmen waren zu je 50 % an dem Gemeinschaftsunternehmen AOL Europe beteiligt – sah die EU-Kommission die Gefahr der Bevorzugung der Inhalteanbieter Time Warner und Bertelsmann für den Zugang zum Vertriebskanal Online-Musikvertrieb. Außerdem wäre das fusionierte Unternehmen zu einem marktmächtigen integrierten Breitbandkabelnetzbetreiber und Inhalteanbieter geworden, der in der Lage gewesen wäre, den technischen Standard für den Musikvertrieb via Internet zu bestimmen. Eine Freigabe der Fusion wurde deshalb an eine Reihe von Auflagen geknüpft. Bertelsmann musste sich insbesondere von seinen Anteilen an AOL Europe trennen. AOL Time Warner verpflichtete sich außerdem, keinerlei Exklusivvereinbarungen mit Bertelsmann, wie etwa einen exklusiven Vertrieb des Bertelsmann-Musikangebots online, abzuschließen. Diese Auflagen zielen darauf ab, das aktuelle Missbrauchspotential zu mindern

und den Marktzugang zu Inhalten der Beteiligten für die Wettbewerber offen zu halten.

675. T-Online kooperiert seit dem Frühjahr 2001 exklusiv mit dem Internetportal der zum Springer-Konzern gehörenden Bild-Zeitung (Bild.de), mit dem nach Aussage der Unternehmen neue Zielgruppen an das Internet „herangeführt“ werden sollen. Seit Januar 2002 bietet T-Online auf seiner Website auch Inhalte von Kooperationspartnern gegen Bezahlung an, z. B. Spiele, Wirtschaftsnachrichten, Fitnessvideos und ein Bundesligasammelalbum. Das Gemeinschaftsunternehmen T-Online/Bild.de wurde vom Bundeskartellamt am 8. März 2002 freigegeben.³⁸ Problematisch erscheint es, dass die dort angebotenen Inhalte über die Telefonrechnung der DTAG abgerechnet werden. Hier wird offenbar der bevorzugte Zugang zum Endkunden, über den die DTAG durch die Teilnehmeranschlussleitung nach wie vor verfügt, für den Bereich der Online-Inhalte nutzbar gemacht. Unter Wettbewerbsgesichtspunkten ist ein solches Vorgehen kritisch zu sehen. AOL hat gegen die Freigabeverfügung beim OLG Düsseldorf Beschwerde eingelegt.

Außerdem planen T-Online und die Springer-Tochter Interactive Media ein Gemeinschaftsunternehmen für die Online-Werbevermarktung. Noch dominiert bei T-Online das Netzzugangsgeschäft, allerdings gilt der Markt für Online-Werbung immer noch als wachstumssträftig. Experten rechnen trotz der allgemeinen Krise in der Internetwirtschaft mit einem Zuwachs zwischen 20 und 30%. Gleichzeitig zeichnet sich eine Konsolidierung des Werbemarktes ab. So haben die Verlage Burda und Milchstraße sowie Focus Digital und Tomorrow angekündigt, ihre Online-Vermarktung verschmelzen zu wollen. Auf internationaler Ebene haben bereits im Februar 2001 AOL, Microsoft, Lycos, Yahoo sowie der Vermarkter Doubleclick ein „International Advertising Bureau“ gegründet.

Das Kartellamt prüft gegenwärtig, ob die Internetkooperation des ZDF mit T-Online bezüglich der „heute“-Nachrichten (heute.t-online.de) gegen Wettbewerbsrecht verstößt. Die vorangegangene Kooperation des ZDF mit Microsoft und dem US-Fernsehsender NBS war zwar vom Bundeskartellamt als unbedenklich eingestuft worden, verstieß aber gegen den Rundfunkstaatsvertrag, der Werbung und Sponsoring im Internet für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk verbot. Der Verband der privaten Rundfunk- und Telekommunikationsanbieter (VPRT) kündigte gegen die Kooperation zwischen ZDF und T-Online eine Beschwerde bei der EU-Kommission an. Der Bundesverband deutscher Zeitungsverleger (BDZV) hat mit einer Verfassungsklage gedroht. Schon das Einspeisen hochwertiger Nachrichten kann dem Provider einen beträchtlichen Werbeeffect verschaffen. Das Einblenden der Web-Adresse mit dem Hinweis auf T-Online in der ZDF-Fernsehnachrichtensendung „heute“ kann als verdecktes Sponsoring eines öffentlich-rechtlichen Fernsehveranstalters zugunsten eines marktbeherrschenden Unternehmens gewertet werden.

³⁶ COMP/M.1741, Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 2002.

³⁷ COMP/M.1845 – AOL/Time Warner.

³⁸ Vergleiche oben Tz. 648.

676. Bei einer Bündelung der Ressourcen von Inhalte- und Transportwegeanbietern ist vom Entstehen eines gewissen Missbrauchspotentials auszugehen. Es entsteht die Gefahr, dass die Inhalte von Teilnehmern an derartigen Kooperationen bevorzugt bzw. exklusiv vertrieben werden, was wiederum den Marktzugang für andere Inhaltenanbieter, etwa die Printmedien, erschweren könnte. Gegenwärtig drängen Medienunternehmen, die auf verschiedenen Produkt- und Dienstleistungsmärkten verschieden stark reguliert werden, auf einen gemeinsamen Markt für Internet-Inhalte. Es besteht die Gefahr, dass es aufgrund dieser verschiedenen Ausgangspositionen zu Wettbewerbsverzerrungen durch eine einseitige Privilegierung einzelner Marktteilnehmer kommt. Bei Fusionen zwischen Inhalte- und Netzanbietern muss insbesondere dafür gesorgt werden, dass der Marktzugang gewahrt bleibt und keine zusätzlichen Marktbarrieren für konkurrierende Inhaltenanbieter entstehen.

4. Spezifische kartellrechtliche Problembereiche

4.1 Rechtliche Rahmenbedingungen

4.1.1 Die E-Commerce-Richtlinie und ihre Umsetzung in nationales Recht

677. Am 17. Juli 2000 trat die Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rats über bestimmte rechtliche Aspekte der Dienste der Informationsgesellschaft, insbesondere des elektronischen Geschäftsverkehrs im Binnenmarkt (Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr) in Kraft.³⁹ Hierin werden die wesentlichen wirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen für den elektronischen Geschäftsverkehr im europäischen Binnenmarkt festgelegt. Die Mitgliedstaaten hatten 18 Monate Zeit, diese Richtlinie in nationales Recht umzusetzen. Die Bundesregierung hatte am 14. Februar 2001 einen Gesetzentwurf über rechtliche Rahmenbedingungen für den elektronischen Geschäftsverkehr (Elektronischer Geschäftsverkehr-Gesetz – EGG) beschlossen, das Gesetz⁴⁰ ist am 21. Dezember 2001 in Kraft getreten. Die Bemühungen um eine zügige Umsetzung sind zu begrüßen, da hierdurch die Rechtssicherheit für Internetanbieter erhöht und somit der Marktzugang insgesamt erleichtert wird.

In der Hoffnung, dass der Internethandel nicht durch spezielle nationale Regulierungen in seinem Wettbewerbspotential gehemmt wird, sprach sich die Monopolkommission in ihrem Dreizehnten Hauptgutachten für die Wahl des Herkunftslandprinzips aus, nach dem Diensteanbieter für ihre Netzangebote grundsätzlich die Vorschriften des Mitgliedsstaates zu beachten haben, in dem sie niedergelassen sind.⁴¹ Artikel 3 Abs. 2 der E-Commerce-Richtlinie normiert das Herkunftslandprinzip; die Mitgliedstaaten dürfen den freien Verkehr von Diensten der Informationsgesell-

schaft aus einem anderen Mitgliedstaat nicht aus Gründen einschränken, die in den koordinierten Bereich der Richtlinie fallen. Mit der E-Commerce-Richtlinie beschreibt die Gemeinschaft, wie bereits vorher in einer Reihe von Binnenmarktrichtlinien, den Weg der Grobangleichung der mitgliedstaatlichen Rechtsordnungen verbunden mit der Anerkennung der Binnenmarktp Prinzipien. Nachdem der Weg der Totalharmonisierung sich in den achtziger Jahren als politisch nicht durchsetzbar erwiesen hatte, geht die Gemeinschaft seither davon aus, dass Rechtsunterschiede zwischen den Mitgliedstaaten bestehen bleiben können, wenn dafür Sorge getragen wird, dass unternehmerische Leistungen, die im Einklang mit den Bestimmungen des Herkunftslandes erstellt werden, überall in der Gemeinschaft vermarktet werden können. Dies geschieht durch zwei Komplexe von Regelungen: zum einen durch Vorschriften zur Beseitigung der allergrößten Unterschiede zwischen den nationalen Rechtsordnungen der Mitgliedstaaten, zum anderen durch Toleranz- oder Anerkennungsvorschriften, die es den Mitgliedstaaten verbieten, unternehmerische Leistungen aus anderen Mitgliedstaaten nur deshalb abzulehnen, weil sie nach fremdem Recht erstellt worden sind. Dieses Konzept ermöglicht eine wechselseitige Durchdringung der Märkte sowie die Intensivierung des Wettbewerbs zwischen inländischen und ausländischen Anbietern. Davon sind Wohlfahrts-effekte, verstärkte Innovation und eine Steigerung der Konsumentensouveränität zu erwarten.

In seiner Anwendung bleibt das Herkunftslandprinzip auf den durch die Richtlinie koordinierten Bereich beschränkt. Nicht erfasst sind unter anderem die Bereiche Besteuerung, Datenschutz, Kartellrecht (Artikel 1 Abs. 5 E-Commerce-Richtlinie), Anforderungen an nichtelektronische Geschäftsbestandteile (Artikel 2 lit. h E-Commerce-Richtlinie) sowie das Urheberrecht und verwandte Schutzrechte und die Freiheit der Rechtswahl (Artikel 3 Abs. 3 E-Commerce-Richtlinie). Die Richtlinie regelt nur einige wenige Aspekte des Vertragsschlusses via Internet, das übrige Vertragsrecht bleibt unberührt.

678. Der am meisten umstrittene Aspekt der E-Commerce-Richtlinie betrifft das Verhältnis des Herkunftslandprinzips zu den Normen des internationalen Privatrechts.⁴² Gemäß Artikel 1 Abs. 4 der Richtlinie schafft diese keine zusätzlichen Regeln im Bereich des internationalen Privatrechts, d. h. jeder Mitgliedstaat kann weiterhin sein nationales Kollisionsrecht anwenden. Ins nationale Recht umgesetzt wurde das Herkunftslandprinzip durch die Neufassung von § 4 Teledienstegesetz (TDG). Im Gesetzentwurf vom 14. Februar 2001 war noch eine Einschränkung des Herkunftslandprinzips durch den Vorbehalt des internationalen Privatrechts sowie eine Rücknahme für den freien Dienstleistungsverkehr vorgesehen. Dies war problematisch hinsichtlich jener Aspekte,

³⁹ Vergleiche Richtlinie 2000/31/EG, ABl. EG Nr. L 178 vom 17. Juli 2000, S. 1.

⁴⁰ BGBl. I S. 3721.

⁴¹ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 77.

⁴² Vergleiche dazu z. B. Hoeren, T., Vorschlag für eine EU-Richtlinie über E-Commerce. Eine erste kritische Analyse, in: MultiMedia und Recht, Jg. 2, 1999, S. 192 ff., hier: S. 195; Spindler, G., Verantwortlichkeit von Diensteanbietern nach dem Vorschlag einer E-Commerce-Richtlinie, in: MultiMedia und Recht, Jg. 2, 1999, S. 199 ff., hier: S. 206.

die in den koordinierten Bereich der Richtlinie fallen, weil hier gemäß Artikel 3 der Richtlinie das Herkunftslandprinzip gilt und ein Eingriff des internationalen Privatrechts mit der Richtlinie unvereinbar ist. In der endgültigen Fassung des § 4 Abs. 1 und 2 TDG wurde der Vorbehalt des internationalen Privatrechts gestrichen und das Herkunftslandprinzip somit in dem koordinierten Bereich vollinhaltlich umgesetzt.

679. Ein weiterer Gegenstand der E-Commerce-Richtlinie, welcher im Rahmen des EGG Berücksichtigung findet, sind die Informationspflichten des Internetanbieters gegenüber seinen Kunden. Sowohl die allgemeinen Informationspflichten der Diensteanbieter als auch die Informationspflichten im Rahmen von Werbemaßnahmen werden erweitert.⁴³ So verpflichtet das EGG Anbieter von Telediensten zusätzlich zu der Angabe von Namen und Anschrift unter anderem zu Angaben, die eine schnelle elektronische Kontaktaufnahme ermöglichen sollen. Derartige Informationspflichten sind zu begrüßen, da sie dem Verbraucherschutz dienen und gleichzeitig keine nennenswerte Belastung für die Anbieter darstellen. Zusätzlich zu den Pflichtangaben des TDG haben Internetanbieter jedoch auch Informationspflichten zu berücksichtigen, die im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) und im Fernabsatzgesetz kodifiziert sind.

4.1.2 Internetbuchhandel

680. In ihrem letzten Hauptgutachten hat sich die Monopolkommission umfassend mit dem Thema der Buchpreisbindung auseinandergesetzt und ihre ökonomischen und rechtlichen Implikationen bewertet.⁴⁴ Bezug genommen wurde dabei insbesondere auf ein Verfahren vor der EU-Kommission, das sich mit den europarechtlichen Grenzen der Buchpreisbindung zwischen Deutschland und Österreich beschäftigte. Ausgangspunkt war eine gegen den grenzüberschreitenden Sammelrevers gerichtete Beschwerde der österreichischen Libro im Juli 1996. Im Wesentlichen besagte das Reverssystem, dass für die der Buchpreisbindung unterliegenden Werke ein festgesetzter Preis eingehalten werden musste. Dieses in Deutschland geltende System wurde 1993 auch auf Österreich (und die Schweiz) ausgedehnt. Damit waren auch Exporte deutscher Buchhändler an österreichische und schweizerische Endkunden an die festgesetzten Preise gebunden. Rund 80 % der in Deutschland und Österreich verkauften Bücher unterlagen der Preisbindung.

In diesem System der grenzüberschreitenden Preisbindung sah die EU-Kommission eine wettbewerbswidrige Absprache, die den innergemeinschaftlichen Handel behindert, und damit einen Verstoß gegen Artikel 81 EGV begründet. Ein Antrag auf Freistellung des Sammelrevers gemäß Artikel 81 Abs. 3 EGV unter Berufung auf verschiedene kulturpolitische Vorteile vermochte nicht durchzudringen. Daraufhin legte der Börsenverein des

Deutschen Buchhandels ein überarbeitetes Konzept vor, in dem ein Übergang zu einem nationalen Preisbindungssystem vorgesehen war. Allerdings sollten österreichische Verlage sich nach wie vor am deutschen Sammelrevers beteiligen können. Auch dieses geänderte System hätte allerdings eine spürbare Beeinträchtigung des grenzüberschreitenden Handels bewirkt und wurde von der EU-Kommission deshalb nicht akzeptiert. In einem neuen Vorschlag des Börsenvereins war schließlich die Rückkehr zu einem ausschließlich nationalen Preisbindungssystem vorgesehen. Grenzüberschreitende Direktverkäufe von Büchern an Endabnehmer über das Internet zu einem anderen als dem in Deutschland festgesetzten Preis sollten möglich werden. Es wurde klargestellt, dass grenzüberschreitende Direktverkäufe an Endabnehmer in anderen Mitgliedstaaten als jenem, in dem der Verkäufer niedergelassen ist, nicht von der Buchpreisbindung erfasst sein sollten. Beispielsweise konnte ein österreichischer Buchhändler nun online direkt Bücher zu einem anderen als dem deutschen gebundenen Preis an deutsche Verbraucher liefern. Lediglich bei der vorsätzlichen Umgehung der nationalen Buchpreisbindung, etwa durch den Export von Büchern einzig und allein zum Zwecke des Re-Imports, sollte die Buchpreisbindung auch im grenzüberschreitenden Handel ausnahmsweise eingreifen. Im März 2000 erzielten der Börsenverein und die EU-Kommission über diese reformierte Buchpreisbindung Einigung. Im Juni 2001 hat die Kommission den neuen Sammelrevers genehmigt. Auf diesem Kompromiss beruht der kürzlich vorgelegte „Entwurf eines Gesetzes zur Regelung der Preisbindung bei Verlagserzeugnissen“. Das Gesetz soll im Herbst verabschiedet werden.

681. Im Juli 2001 hat die EU-Kommission das Thema Buchpreisbindung erneut aufgegriffen. Sie kommt zu dem Ergebnis, dass, entgegen der erzielten Einigung, grenzüberschreitende Direktverkäufe über das Internet an Endabnehmer gleichsam automatisch als Verstoß gegen das Umgehungsverbot gewertet werden.⁴⁵ Der Sammelrevers werde von deutschen Verlegern und Buchgroßhändlern nicht seinem Wortlaut entsprechend angewandt. Damit werde der innergemeinschaftliche Handel behindert. Außerdem sei die Weigerung bestimmter Verleger und Buchhändler, Internetbuchhändler zu beliefern, als Vereinbarung oder zumindest abgestimmtes Verhalten entgegen Artikel 81 EGV zu werten. Die Kommission hatte Beschwerden von einem belgischen und einem österreichischen Internetbuchhändler erhalten, die deutsche Bücher unter dem gebundenen nationalen Preis an deutsche Endabnehmer lieferten. Mehrere deutsche Verlage und Buchgroßhändler stellten daraufhin umgehend die Belieferung dieser Internetbuchhändler ein. Dabei bekräftigte die Kommission, dass die Freistellung des Sammelrevers und ein auf der erzielten Einigung basierendes deutsches Buchpreisbindungsgesetz gemeinschaftsrechtlich nicht zu beanstanden sind. Allerdings verstoßen die Praktiken verschiedener deutscher Buchhändler gegen den vereinbarten gesetzlichen Rahmen der Buchpreisbindung. Im

⁴³ Vergleiche § 6 und § 7 TDG n. F.

⁴⁴ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 652 ff.

⁴⁵ Vergleiche die Pressemitteilung der EU-Kommission vom 19. Juli 2001, IP/01/1035.

März 2002 einigten sich Vertreter der EU-Kommission und des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels darauf, dass preisgünstigere Angebote deutscher Bücher durch ausländische Internethändler grundsätzlich keine Umgehung der Preisbindung darstellen. Es bleibt abzuwarten, ob ausländische Internetbuchhändler nun auch tatsächlich von deutschen Verlagen beliefert werden.

682. Die Monopolkommission hat sich bereits in ihrem Dreizehnten Hauptgutachten bezüglich des Fortbestands der Buchpreisbindung kritisch geäußert.⁴⁶ Wettbewerbsbeschränkenden Praktiken, welche entgegen der im Gesetzentwurf vorgesehenen Möglichkeit der Direktbelieferung von Endkunden in einem anderen Mitgliedstaat die Verbraucher faktisch daran hindern, Bücher online aus einem anderen Mitgliedstaat zu erwerben, ist entgegenzutreten. Ein derartiges wettbewerbswidriges Verhalten verstößt gegen Artikel 81 EGV und hindert die Verbraucher daran, Effizienzvorteile aus der Vertriebsform Internetbuchhandlung zu ziehen.

Selbst wenn jedoch der im Gesetzentwurf zur Buchpreisbindung vorgesehene Zustand hergestellt wird und der Verbraucher direkt Bücher nicht-preisgebunden aus einem anderen Mitgliedstaat erwerben kann, ist aus ökonomischer Sicht die Buchpreisbindung nach wie vor zu beanstanden. Eine vertikale Preisbindung im Buchvertrieb beschränkt den Wettbewerb auf der Handelsebene und zementiert ineffiziente Vertriebsstrukturen. Auch ein nationaler Sammelrevers bewirkt eine spürbare Wettbewerbsbeschränkung.

Darüber hinaus enthält der Gesetzentwurf für die Buchpreisbindung einige Unstimmigkeiten. So soll es nach der letzten Fassung möglich sein, dass Buchclubs in sachlich gerechtfertigten Einzelfällen ihren Mitgliedern zeitgleich mit der Neuerscheinung eines Buchs eine Parallelausgabe zu einem niedrigeren Preis anbieten. Hier wurde offenbar (erfolgreich) der Versuch unternommen, zur Absicherung von Partikularinteressen die Buchpreisbindung in einer vom Gesetz gedeckten Weise systematisch zu unterlaufen. Eine solche Sonderbehandlung hebt das erklärte Ziel des Buchpreisbindungsgesetzes, nämlich den Schutz des Kulturgutes Buch durch die Festsetzung verbindlicher Preise, aus. Sie steht nicht zuletzt in einem Spannungsverhältnis zu § 15 Abs. 3 GWB, der, für den Fall einer lückenhaften Preisbindung, das Bundeskartellamt ermächtigt, die Preisbindung für unwirksam zu erklären und eine neue Preisbindung zu verbieten.⁴⁷ Vor diesem Hintergrund ist die Monopolkommission der Meinung, dass ein Festhalten an der Preisbindung nicht nur ökonomisch verfehlt, sondern auch gesetzlich offenbar nicht durchsetzbar ist. Die Aufweichung der Buchpreisbindung ist

– sollte der aktuelle Gesetzentwurf angenommen werden – geradezu im Gesetz selbst angelegt.

4.1.3 Abschaffung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung

683. Die Bundesregierung hat im Dezember 2000 zwei Gesetzentwürfe zur ersatzlosen Streichung des Rabattgesetzes und der Zugabeverordnung verabschiedet. Die Monopolkommission begrüßt diese Maßnahme, da sie eine Diskriminierung inländischer Unternehmen verhindert. Insbesondere mit der Einführung des Herkunftslandprinzips würde ein Fortbestehen beider Regelungen dazu führen, dass ausländische Anbieter im Internet gegenüber inländischen Kunden mit Rabatten und Zugaben werben können, inländische Anbieter jedoch nicht.

Auch hat die Anwendung des Rabattgesetzes in der Vergangenheit zu einer Behinderung neuer Marktstrategien im Internet geführt. So verstößt nach einer Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamburg derjenige, der im Internet im Rahmen eines jeweils zeitlich begrenzten Powershoppings⁴⁸ mehrere Preisstufen nennt und dem Käufer abhängig von der Gesamtabnahme aller Käufer einen niedrigeren Preis als von ihm angegeben anbietet und gewährt, gegen das Rabattgesetz. Die gesetzlichen Voraussetzungen eines Mengenrabatts nach § 7 RabattG seien nicht gegeben. Auch scheide eine entsprechende Anwendung aus, weil ein solcher Mengenrabatt nicht handelsüblich sei und es sich wegen des spekulativen Charakters des Powershoppings auch nicht um eine wirtschaftlich vernünftige Fortentwicklung handele.⁴⁹

Die Argumentation, Rabattwettbewerb könne zu einer weiteren Konzentration in der Wirtschaft führen, da marktbeherrschende und marktstarke Unternehmen aufgrund ihrer Finanzkraft den Individualrabatt als gezieltes Mittel zur Verdrängung von an sich leistungsfähigen, aber weniger finanzstarken Mitbewerbern einsetzen, überzeugt nicht, da es sich hierbei nicht um eine Wirkung handelt, die vom Rabattwettbewerb im Speziellen ausgeht. Eben solche Verdrängungsmaßnahmen können auch über die Wahl eines niedrigen Ausgangspreises erfolgen. Beim Powershopping war das Rabattgesetz aber nach zutreffender Auffassung von vornherein unanwendbar. Es handelt sich dabei vielmehr um ein Preisbildungsverfahren, bei dem es an einem anfänglichen Normalpreis, wie er für das Rabattverbot gefordert wurde, fehlte.

4.2 Internet-Handelsplattformen

684. Ein Business-to-Business(B2B)-Marktplatz lässt sich als ein System von Akteuren definieren, die miteinander über das Internet in Handels- bzw. Kooperationsbeziehungen stehen.⁵⁰ Davon unterscheiden sich Business-to-

⁴⁶ Vergleiche Monopolkommission, Hauptgutachten 1998/1999, a. a. O., Tz. 708 ff.

⁴⁷ § 15 GWB bezieht sich der Sache nach nur auf den Sammelrevers in seiner alten Form als Vereinbarung zwischen Unternehmen; gegen ein Gesetz zur Buchpreisbindung, das eine entsprechende Ungleichbehandlung vorsieht, könnte das Bundeskartellamt selbstverständlich nicht vorgehen. Dennoch verdeutlicht diese Bestimmung, wie wettbewerblich bedenklich eine Sonderstellung einzelner Händlergruppen nach den Maßstäben des allgemeinen Wettbewerbsrechts erscheint.

⁴⁸ Vergleiche dazu Abschnitt 2.5.5.

⁴⁹ Vergleiche OLG Hamburg, Urteil vom 18. November 1999, Az.: 3 U 230/99.

⁵⁰ WIK-Consult, Internetplattformen für den Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen – Eine wirtschaftspolitische und wettbewerbsrechtliche Beurteilung, in: WIK Newsletter 45, Dezember 2001, S. 5 ff., hier: S. 5.

Consumer(B2C)-Marktplätze durch ihren unmittelbaren Kontakt mit dem Endverbraucher. Die derzeit existierenden Internet-Handelsplattformen weisen vielfältige Erscheinungsformen hinsichtlich ihrer Inhaberstruktur und der angebotenen Handelssysteme auf. Inhaber der virtuellen Marktplätze sind einerseits Anbieter und Nachfrager der betroffenen Produkt- und Dienstleistungsmärkte, andererseits Softwareunternehmen. Zum Teil weisen die Inhaber auch keine Verbindung zu den jeweiligen Märkten auf. Die angebotenen Handelssysteme lassen sich in katalogbasierte Handelssysteme und Auktionsmodelle unterscheiden. Katalogbasierte Handelssysteme sind dadurch charakterisiert, dass über Angebot oder Nachfrage mittels einer Artikelliste informiert wird. Bei Auktionsmodellen können die Teilnehmer einen konkreten Bedarf bzw. ein konkretes Angebot ausschreiben und die Marktgegenseite zu Geboten auffordern. Auch der Kundenkreis und Branchenbezug virtueller Marktplätze ist höchst unterschiedlich. Neben sog. vertikalen Marktplätzen, die auf die Erforderlichkeiten einzelner Branchen ausgerichtet sind, ermöglichen horizontale Marktplätze den Handel mit einer breiten Palette von Produkten.

4.2.1 Problembereiche

685. Internetmarktplätze zeigen Auswirkungen auf eine Reihe von Märkten. So wird durch den Marktplatz ein neues Transportmedium (Vertriebskanal) in Bezug auf einen sachlich und geographisch abgegrenzten Produktmarkt geschaffen. Die Produkteigenschaften bleiben dabei jedoch unverändert, das Gleiche gilt für die Substitutionsbeziehungen. Gleichzeitig wird durch die verbesserte Kommunikation jedoch der geographische Markt für dieses Produkt potentiell erweitert. Entsprechend hat z. B. die EU-Kommission in dem Fall *MyAircraft.com*⁵¹ den Gesamtmarkt für den Verkauf von Flugzeugteilen als den relevanten Produktmarkt festgestellt, wobei der Online-Verkauf von Flugzeugteilen nur einen Segmentmarkt desselben darstellt. Demgegenüber hat sie im Fall *Bertelsmann/Montadori*⁵² keine endgültige Produktmarkt- abgrenzung vorgenommen, sondern lediglich darauf hingewiesen, dass ein eigener Markt für „distant selling“ von Büchern vorstellbar sei. Dieser würde die Vertriebskanäle E-Commerce sowie den klassischen Katalogversandhandel umfassen. Die Marktabgrenzung sollte auch in solchen Fällen nach dem Bedarfsmarktkonzept vorgenommen werden. Entscheidend ist, ob aus Verbrauchersicht verschiedene Vertriebskanäle austauschbar sind. Von der Tatsache, dass verschiedene Vertriebsarten für ein und dasselbe Produkt nebeneinander bestehen, kann nicht ohne Hinzutreten weiterer Faktoren auf das Vorliegen getrennter Produktmärkte geschlossen werden.

686. Neben dem Produktmarkt besteht auch ein eigener Markt für die Transaktionsleistungen. Die von den Internetplattformen erbrachten Dienstleistungen bilden einen eigenen Markt, der die Funktion eines Intermediärs für

den zugrunde liegenden Produktmarkt übernimmt.⁵³ Da der Wert einer Plattform mit der Zahl der Nutzer steigt, ist von Netzeffekten auf diesem Markt auszugehen. Ob diese Netzeffekte sich negativ auf den Wettbewerb zwischen den Anbietern von Transaktionsleistungen auswirken werden, ist vor allem von der Bedeutung der Wechselbarrieren für die Marktplatzteilnehmer abhängig. Derartige Barrieren können in der institutionellen Ausgestaltung der Plattform bestehen, wie z. B. konkreten Teilnahmebedingungen oder Zugangsregelungen sowie dem Bestehen von Exklusivbindungen. Im Fall der B2B-Plattform *CC-markets* war eines der Gründungsmitglieder, nämlich SAP, an weiteren fünf B2B-Plattformen beteiligt. Das Bundeskartellamt kam jedoch zu dem Ergebnis, dass neben SAP eine Reihe von weiteren Anbietern in Deutschland auf dem relevanten Markt tätig waren, weshalb eine hinreichende Auswahl für die Nachfrage nach IT-Transaktionsleistungen bestand. Außerdem ist das Amt zutreffend von einer hohen Wachstumsdynamik auf dem Markt für Internetmarktplätze ausgegangen.

687. Von zentraler Bedeutung für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung ist der Zugang zur Plattform. Sowohl die nationale als auch die europäische Kartellrechtspraxis haben darauf abgestellt, dass Marktplätze allen Interessenten offen stehen und die Unternehmen, die sich an ihnen beteiligen, nicht exklusiv gebunden sind. Damit wird verhindert, dass zusätzliche Eintritts- bzw. Wechselbarrieren entstehen, die den Wettbewerb behindern. Diesbezüglich ist anzumerken, dass neutrale Plattformen und Marktplätze, auf denen lediglich Transaktionen und nicht auch Vertragsverhandlungen oder gemeinsame Produktentwicklung stattfinden, generell weniger wettbewerbliche Probleme aufwerfen.

688. Von großer Bedeutung für die wettbewerbliche Beurteilung von Internetplattformen sind des Weiteren Aspekte der Datensicherheit. Wann immer Wettbewerber in institutionalisierter Form miteinander kommunizieren, setzen sie sich eo ipso einem gewissen Kartellverdacht aus, der durch entsprechende Sicherheitsmaßnahmen ausgeräumt werden sollte. So muss dafür Sorge getragen werden, dass zwischen den Wettbewerbern, die an einer Plattform teilnehmen, keine horizontale Preistransparenz besteht, die die Teilnehmer zu kollusivem Verhalten veranlassen könnte. Häufig werden technische Standards, sog. „Firewalls“ oder „Chinese Walls“, verwendet, um eine horizontale Transparenz zu verhindern.

689. Dieses Problem war auch Gegenstand der Entscheidung des Bundeskartellamtes im Fall *Covisint*. Mit Beschluss vom 25. September 2000⁵⁴ hatte das Amt die Gründung einer Internetplattform von DaimlerChrysler AG, Ford Motor Company und General Motors Corporation freigegeben. Dabei handelte es sich um eine B2B-Plattform für die Produktbeschaffung und gemeinsame Produktentwicklung für die Automobilindustrie. Die ge-

⁵¹ COMP/M.1969 – UTC/Honeywell/i2/Myaircraft.com, abrufbar unter <http://www.europa.eu.int/comm/competition/merger/cases>.

⁵² IV/M.1407.

⁵³ WIK-Consult, Internetplattformen für den Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen, a. a. O., S. 7.

⁵⁴ BKartA, Beschluss vom 29. April 2000, WuW/E DE-V 321.

nannten Unternehmen planten jeweils 27% der Anteile von Covisint zu erwerben, darüber hinaus sollten unter anderem auch noch Renault/Nissan sowie die Softwareunternehmen CommerceOne und Oracle Corporation beteiligt werden. Die von den beteiligten Automobilherstellern bestimmten Mitglieder des Covisint-Board sollten dort keine Mehrheit haben. Bezüglich der Datensicherheit sagten die vier beteiligten Automobilhersteller in einer Absichtserklärung zu, dass Covisint die Vertraulichkeit und die Sicherheit der Datenübertragung mit bestmöglichen technischen und organisatorischen Maßnahmen gewährleistet. Grundsätzlich sollte gelten, dass der Eigentümer einer bestimmten Information den Kreis der Nutzer, die Zugriff auf die Daten haben, bestimmt. Ein Nutzer sollte nur dann Zugang zu Daten über den Geschäftsverkehr in vorgelagerten Zulieferketten erhalten, wenn dies der jeweilige Zulieferer, der Eigentümer der Daten ist, genehmigt hatte.

690. Auch die EU-Kommission hat signalisiert, dass B2B-Marktplätze ausreichend Gewähr gegen den Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen bieten sollen und eine strukturelle Separierung zwischen dem Marktplatz und den daran teilnehmenden Unternehmen erwünscht ist.⁵⁵

691. Von Bedeutung für die wettbewerbliche Beurteilung von B2B-Marktplätzen ist außerdem, ob ihre Gründung eine Bündelung von Nachfragemacht zur Folge haben kann. Das Bundeskartellamt hat sich in den Fällen Covisint, CC-markets sowie RubberNetwork.com mit diesem Thema beschäftigt. Im Fall CC-markets bestand insofern kein Problem, als lediglich individuell verhandelte und bilateral abgeschlossene Lieferverträge abgewickelt wurden und eine Einkaufsgemeinschaft nicht vorgesehen war. In der Absichtserklärung im Fall Covisint wurde zugesagt, Einkäufe, die von mehreren Teilnehmern über die Plattform abgewickelt werden, nicht zu einem gemeinsamen Einkauf zu aggregieren. Zu einer Nachfragebündelung kommt es allerdings für jene Kaufgeschäfte, die Covisint selbst abwickelt („ausgelagerte Geschäfte“). Diese sind deshalb auf nicht-branchenspezifische Produkte beschränkt. Covisint verpflichtet sich außerdem, ausgelagerte Kaufgeschäfte nicht wissentlich zu bündeln. Auch RubberNetwork.com hat zugesichert, dass eine Bündelung der Nachfrage nicht für branchenspezifische Produkte erfolgt.

Das Bundeskartellamt unterscheidet in seiner Praxis offenbar grundsätzlich die Behandlung der Nachfrage nach branchenspezifischen bzw. nicht-branchenspezifischen Gütern. Der gemeinsame Einkauf von branchenspezifischen Gütern durch Unternehmen des gleichen Wirtschaftszweigs wird generell nicht gestattet, da dies im Extremfall zur Entstehung eines Monopsons führen könnte. Diese Einschränkung ist grundsätzlich zu begrüßen. Allerdings ist für Covisint und RubberNetwork.com eine Nachfragebündelung für nicht-branchenspezifische Güter nach wie vor möglich. Folglich sollte die Nachfragemacht

für nicht-branchenspezifische Güter in diesem Bereich auch in Zukunft nicht aus den Augen verloren werden.

4.2.2 Bewertung

692. Die kartellrechtlichen Problemfelder von Internet-Handelsplattformen und ihre Erfassung durch das geltende Wettbewerbsrecht sind Gegenstand einer intensiven öffentlichen Diskussion.⁵⁶ Die Monopolkommission teilt die überwiegende Auffassung, dass das geltende kartellrechtliche Instrumentarium nach derzeitigem Erkenntnisstand diesem neuen Kommunikations- und Vertriebskanal angemessen ist. Anlass für die Etablierung kartellrechtlicher Sonderregelungen für virtuelle Marktplätze besteht nicht. Aufgrund der Vielfalt der Ausgestaltungsmöglichkeiten von Internetplattformen bleibt bei der Beurteilung der wettbewerblichen Wirkung eine detaillierte Prüfung des Einzelfalles unumgänglich. Auch und gerade für Klein- und mittelständische Unternehmen bestehen aber generell bedeutende Transaktions- und Produktionskostenersparnisse. Das Bundeskartellamt hat in seinen Entscheidungen zu B2B-Plattformen deutlich gemacht, dass sich die Branche immer noch in der Pionierphase befindet. Auch auf dem Markt für elektronische Marktplätze kann aber mittel- bis langfristig aufgrund der bestehenden Netzeffekte eine Konsolidierung erwartet werden. Die Monopolkommission begrüßt deshalb die vom Bundeskartellamt in seinen Entscheidungen angekündigte Absicht, gegebenenfalls die konkrete Praxis der – vorerst genehmigten – Internetmarktplätze zu einem späteren Zeitpunkt einer weiteren kartellrechtlichen Prüfung zu unterziehen.

4.3 Schutz von Immaterialgüterrechten im Internet

693. Digitalisierte Produkte, z. B. Musikstücke, lassen sich zu sehr niedrigen Kosten ohne einen Qualitätsverlust vervielfältigen und über das Internet vertreiben. Diese Tatsache hatte sich die Musiktaschbörse Napster zunutze gemacht und ihren Kunden die Möglichkeit geboten, via Internet Musik, aber auch Fernseh- bzw. Kinofilme auszutauschen. Dabei erfolgt der Austausch selbst direkt von einem Rechner zum anderen („peer-to-peer“), daneben existiert aber auch noch ein zentraler Napster-Server. Im Gegensatz dazu kommen reine „peer-to-peer“-Systeme ganz ohne einen zentralen Server aus, wie z. B. Gnutella. Tatsächlich hat die Mehrzahl der Napster-Nutzer aber nur

⁵⁵ Lücking, J., B2B e-marketplaces and EC competition law: where do we stand? in: Competition Policy Newsletter, No. 3, 2001, S. 14 ff.

⁵⁶ Vergleiche Federal Trade Commission, Competition Policy in the World of B2B Electronic Marketplaces, A Report by the Federal Trade Commission Staff, Oktober 2000; Gassner, U.M., Internet-Handelsplattformen im Spiegel des Kartellrechts, in: MultiMedia und Recht, Jg. 4, 2001, S. 140 ff.; Immenga, F.A., Lange, K.W., Elektronische Marktplätze: Wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen im Internet, in: Recht der internationalen Wirtschaft, Jg. 46, 2000, S. 733 ff.; Jestaedt, T., Funktionalität, Effizienz und Wettbewerb: B2B Marktplätze und das Kartellrecht, in: Betriebs-Berater, Jg. 56, 2001, S. 581 ff.; Köhler, H., Gründung und Nutzung von Internet Marketplaces – die Rahmenbedingungen des europäischen und deutschen Kartellrechts, in: Kommunikation und Recht, Jg. 3, 2000, S. 569 ff.; Vollebregt, E., E-Hubs, Syndication and Competition Concerns, in: European Competition Law Review, Vol. 21, 2000, S. 437 ff.

aus dem breiten Angebot Titel „heruntergeladen“, ohne dabei im Gegenzug selbst etwas zum Tausch anzubieten. Die sich daraus ergebenden urheberrechtlichen Probleme sind evident: Interpret und Plattenfirma verlieren in diesem System jede Möglichkeit, die Verbreitung eines Werks zu kontrollieren bzw. eine Bezahlung für den Eingriff in ihr Urheberrecht sicherzustellen. Theoretisch könnte der Urheberrechtsinhaber zwar jede einzelne Rechtsverletzung verfolgen, die Kosten dafür wären aber unverhältnismäßig. Wirtschaftlich sinnvoll kann es nur sein, die Musikbörse als solche zu verklagen. Die Vereinigung der US-Plattenindustrie (Recording Industry Association of America) hat dies im Sommer 1999 getan und konnte im Juli 2000 eine einstweilige Verfügung erwirken. Diese zwang die Beklagte im Februar 2001, die Tauschbörse einzustellen. De facto ist man inzwischen bereits dazu übergegangen, das Problem durch einen entsprechenden technischen Urheberrechtsschutz zu entschärfen.

694. Im April 2001 entstanden zwei Gemeinschaftsunternehmen mit dem Ziel, Musik zum „Herunterladen“ anzubieten, MusicNet und Duet. MusicNet ist ein Gemeinschaftsunternehmen bestehend aus AOL, Time Warner, Bertelsmann und EMI und benutzt Software von Real Networks. Das Gemeinschaftsunternehmen Duet setzt sich aus Vivendi Universal und Sony zusammen und bietet Musik über Yahoo! an. Im Gegensatz zu Napster bieten MusicNet und Duet Musik gegen Entgelt zum Herunterladen an. Bei den Abspielprogrammen ist der Real Player von Real Networks Marktführer, sein Hauptkonkurrent ist der Windows Media Player von Microsoft. Real Networks selbst wird in Zukunft ebenfalls ein integriertes Konzept mit Medieninhalten anbieten. Gegen eine zusätzliche Gebühr soll auch auf die Musikbibliothek von MusicNet zugegriffen werden können. Der Zugriff ist auf die Dauer des Abonnements beschränkt. Beide Gemeinschaftsunternehmen werden gegenwärtig von der EU-Kommission auf mögliche wettbewerbswidrige Vereinbarungen überprüft.

695. Die Rechtsanwendung ist hier gefordert, einen Ausgleich zwischen den legitimen Interessen des Urhebers einerseits und dem Schutz des Wettbewerbs zwischen Online-Musikanbietern andererseits herzustellen. Zu beobachten ist eine Art Verschiebung des Urheberrechtsschutzes von der Rechtsordnung hin zu technischen Standards. Zuvor war der Urheber auf die Hilfe der Rechtsordnung angewiesen und konnte nur Geld verdienen, wenn er sein Werk Dritten gegen Entgelt zugänglich machte. Um den Urheber zu schützen, hat ihn die Rechtsordnung mit einem zeitlich befristeten Monopolrecht ausgestattet, so dass er Einnahmen durch die Vergabe von Lizenzen erzielen konnte. Der Urheber kann nunmehr aber auch den technischen Selbstschutz wählen. Für den Gesetzgeber bedeutet dies, dass er mitunter aufgerufen sein kann, den Urheber an einem unbegrenzten Schutz seiner Verfügungsrechte zu hindern, wenn ihn diese zugleich auch gegen Wettbewerb abschirmen.

4.4 Patentierbarkeit und Patentierung von Softwareprodukten

696. Im Berichtszeitraum hat sich die Diskussion darüber intensiviert, ob und allenfalls wie für Softwarepro-

dukte die Möglichkeit des Patentrechtsschutzes geschaffen werden soll. In dieser Debatte haben sich einerseits Stimmen erhoben, die einen Patentschutz für Computerprogramme in Europa verlangen, um Wettbewerbsnachteile für europäische gegenüber US-amerikanischen Unternehmen zu verhindern. Diesbezüglich wird auf die gegenwärtige Praxis in den USA verwiesen, wo immer mehr Patente erteilt werden für computerimplementierte Erfindungen, die sich auf Verfahren für geschäftliche Tätigkeiten („business methods“) beziehen.⁵⁷ Der Digital Millennium Copyright Act (DMCA) in den USA hat dazu geführt, dass die Entwicklung neuer Software unter Strafe gestellt werden kann, wenn sie der Aushebelung einer geschützten „business method“ gleichkommt.

697. Die Entwicklungen in den USA haben auch die EU-Kommission auf den Plan gerufen, die seit einiger Zeit einen gemeinschaftsweiten Schutz von Computerprogrammen plant. Die Generaldirektionen für Wettbewerb und Forschung und Entwicklung haben sich gegenüber einem umfassenden Patentschutz skeptisch gezeigt. Nach einem Richtlinienvorschlag vom 20. Februar 2002 unter Federführung der Generaldirektion Binnenmarkt über die Patentierbarkeit computerimplementierter Erfindungen⁵⁸ soll Computersoftware grundsätzlich patentierbar sein, wenn sie einen „technischen Beitrag“ leistet. Die Mitgliedstaaten sollen sicherstellen, dass eine „computerimplementierte Erfindung“ patentierbar ist, wenn sie neu ist und auf einer erfinderischen Tätigkeit beruht. Geschäftsideen oder Computerprogramme, die keine technischen Neuerungen beinhalten, wären nach dem Richtlinienvorschlag nicht patentierbar. Nach Darstellung der EU-Kommission werde durch die Richtlinie eine im Vergleich zu den USA sowie dem bisher sehr weitgehenden Schutz durch das Europäische Patentamt striktere Patentvergabe verfolgt.

698. Auf der Seite derjenigen, die einem Patentschutz für Softwareprodukte grundsätzlich ablehnend gegenüberstehen, sind insbesondere die Hersteller von Open-Source-Software zu nennen. Sie haben auf die Nachteile einer Ausweitung der Patentierbarkeit hingewiesen; diese führe zu hohen Mittlungskosten und Marktzutrittsbarrieren, welche die gesamte Softwareindustrie in ihrer Entwicklung behindere und zu Marktkonzentration führe. Es komme zu einer Privatisierung informationstechnischer Infrastrukturen zulasten der allgemeinen Zugänglichkeit.

699. Rechtlicher Ausgangspunkt für die Betrachtungen ist das Europäische Patentübereinkommen (EPÜ). Es wurde 1973 in München unterzeichnet und zählt 20 Vertragsstaaten. Europäische Patente werden generell für Erfindungen erteilt, die neu sind, auf erfinderischer Tätigkeit beruhen und gewerblich anwendbar sind. Expressis verbis ausgeschlossen sind gemäß Artikel 52 Abs. 2 lit. c EPÜ jedoch „Programme für Datenverarbeitungsanlagen“. Dennoch hat das Europäische Patentamt (EPA) viel-

⁵⁷ EU-Kommission, Die Patentierbarkeit computer-implementierter Erfindungen. Sondierungspapier der Dienststellen der Generaldirektion Binnenmarkt vom 19. Oktober 2000, Brüssel, S. 2.

⁵⁸ KOM (2002) 92 endg.

fach Patente für technische Erfindungen erteilt, bei denen ein Computerprogramm verwendet wird. Das EPA geht nämlich davon aus, dass durch das EPÜ nicht alle Computerprogramme von der Patentierbarkeit ausgeschlossen sind und verweist auf den technischen Charakter⁵⁹ einer Erfindung als wesentliche Voraussetzung für ihre Patentierbarkeit. Es unterscheidet folglich zwischen patentfähigen und nicht patentfähigen Computerprogrammen nach dem Kriterium der Technizität. Demnach ist ein rein abstraktes Werk ohne technischen Charakter nicht patentfähig; es muss ein zusätzlicher technischer Effekt (Mehreffeckt) vorliegen. Das EPA schafft damit einen zusätzlichen Ausschlussbestand, der sich aus Wortlaut und Systematik des Artikel 52 EPÜ nicht ergibt und nur mit einem Zirkelschluss begründet werden kann. Da der technische Charakter einer Erfindung Voraussetzung für ihre Patentierbarkeit ist und das EPÜ ein Patentierungsverbot für Computerprogramme enthält, muss es nach dem Verständnis des EPA Computerprogrammen ohne zusätzlichen technischen Effekt an der Technizität mangeln. Diese Auslegung zäumt das Pferd von hinten auf und ist mit dem Wortlaut des Artikel 52 EPÜ nicht vereinbar.

700. Dem Artikel 52 Abs. 2 lit. c und Abs. 3 EPÜ entspricht im nationalen Recht § 1 II (2) Nr. 3 und III (3) Patentgesetz (PatG); auch hier ist ein Patentschutz von Datenverarbeitungsprogrammen als solchen nach dem Gesetzeswortlaut nicht vorgesehen. Die nationale Rechtsprechung folgt jedoch weitgehend der wenig am Gesetzeswortlaut orientierten Auslegung des EPA. Sie versteht unter Computerprogrammen den als nicht technisch anzusehenden Programmcode und dessen Aufzeichnung auf einem beliebigen Speichermedium. Diese Definition ist insofern problematisch, als sie, ähnlich wie die des EPA, den Programmcode als solchen generell als nicht technisch bezeichnet. Darüber hinaus lässt sie auch noch das Speichermedium in die Begriffsdefinition einfließen. Das Medium nimmt jedoch nicht am Programm teil, sondern hat lediglich eine Transportfunktion. Insgesamt hat auch die nationale Rechtsprechung den Gesetzeswortlaut weitgehend aus den Augen verloren.

701. Auch wenn das EPÜ sowie das PatG nach ihrem Wortlaut einen Patentschutz für Softwareprodukte nicht vorsehen, bleiben diese doch nicht ohne jeden immaterialgüterrechtlichen Schutz. Geschützt wird nach geltendem Recht der Urheber eines Softwareprodukts. Die EG-Richtlinie 2001/29/EG zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft⁶⁰ ist selbst nicht einschlägig, verweist aber ausdrücklich auf die speziellere Richtlinie 91/250/EWG über den Rechtsschutz von Computerprogrammen⁶¹. Urheberrechtlichen Schutz genießt demnach die konkrete Ausdrucksform des Computerprogramms, nicht aber die zugrunde liegende Idee, eine Schnittstelle oder bestimmte Programmiersprache. Ein

Softwareprodukt muss das Ergebnis einer eigenen geistigen Schöpfung sein. Ausnahmen vom Urheberrechtsschutz bestehen für notwendige Sicherheitskopien sowie die Vervielfältigung des Programmcodes zur Herstellung von Interoperabilität mit anderen Programmen.

702. Aus ökonomischer Sicht ist die Sinnhaftigkeit eines Patentschutzes danach zu beurteilen, ob dieser effiziente Anreize für die Investition in Forschung und Entwicklung setzt. Immaterielle Güter zeichnen sich dadurch aus, dass sie beliebig und kostenlos reproduzierbar sind und der Konsum von Wissen durch eine Person eine andere Person nicht daran hindert, dieses Wissen ebenfalls zu konsumieren. Der Einzelne wird deshalb nur so viel in die Produktion von Wissen investieren, wie er durch seinen eigenen Konsum rechtfertigen kann. Dies führt insgesamt zu einer ineffizient niedrigen Produktion von Wissen. Deshalb müssen Anreize, z. B. durch Patente, geschaffen werden, die die kostenintensive Produktion von Wissen in einem darüber hinausgehenden Maß bewirken. Ökonomisch gesehen wird bei einem Patent ein (ineffizientes) Monopol vorübergehend gewährt, um Produktionsanreize zu setzen. Das soeben dargestellte Modell ist weitgehend statisch. Kompliziertere Szenarien haben demgegenüber gezeigt, dass eine Verstärkung des Patentschutzes keineswegs zwingend zu einem vermehrten Forschungsaufwand führt. Im Gegensatz zur allgemeinen Annahme, dass weitgehender immaterialgüterrechtlicher Schutz zu höherer Investitionstätigkeit führt, vermochten Untersuchungen, die unter ähnlichen Bedingungen wie die der Softwareindustrie operiert,⁶² eine generelle Zunahme der Ausgaben für Forschung und Entwicklung nicht nachzuweisen.⁶³ Empirische Studien über das Verhalten von kleinen und mittleren Unternehmen im Softwarebereich haben gezeigt, dass Patente für diese zu den am wenigsten effizienten Methoden des Investitionsschutzes zählen.

703. Vor diesem Hintergrund ist eine Ausdehnung des Patentschutzes auf Computerprogramme kritisch zu bewerten. Die Entwicklung von Software ist generell nicht kapitalintensiv, außerdem bestehen auf diesen Märkten bereits Netzeffekte, die wiederum Konzentrationstendenzen begünstigen. Durch Softwarepatente werden insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen erhebliche Marktbarrieren entstehen. Open-Source-Softwareprodukte stellen ex definitione den Programmcode allen Interessierten zur Verfügung und könnten Patentschutz deshalb generell nicht in Anspruch nehmen. Die mit dem Patentschutz verbundene vorübergehende Monopolstellung eines Unternehmens ist geeignet, die Konzentrationstendenzen auf dem Markt für Softwareprodukte weiter zu verstärken und den Wettbewerb zu behindern.

⁵⁹ Vergleiche die Regeln 27 und 29 der Ausführungsordnung zum EPÜ.

⁶⁰ ABl. EG Nr. L 167 vom 22. Juni 2001, S. 10.

⁶¹ ABl. EG Nr. L 122 vom 17. Mai 1991, S. 42–46. Umgesetzt in nationales Recht durch das Zweite Gesetz zur Änderung des Urheberrechtsgesetzes vom 9. Juni 1993, BGBl. I, S. 910.

⁶² Vergleiche Hall, B.H., Ziedonis, R. H., The patent paradox revisited: an empirical study of patenting in the U. S. semiconductor industry, 1975–1995, in: Rand Journal of Economics, Vol. 32, 2001, S. 101 ff.

⁶³ Sakakibara, M., Branstetter, L., Do stronger patents induce more innovation? Evidence from the 1998 Japanese patent law reforms, in: Rand Journal of Economics, Vol. 32, 2001, S. 77 ff.; Cohen, W. M., Nelson, R., Walsh, J. P., Protecting Their Intellectual Assets: Appropriability Conditions and Why U. S. Manufacturing Firms Patent (or Not), NBER Working Paper No. w7552, February 2000; Bessen, J., Maskin, E., Sequential Innovation, Patents and Imitation, MIT Department of Economics Working Paper 00/01, January 2000.

704. Wie sich gegebenenfalls die EG-Richtlinie über die Patentierbarkeit computerimplementierter Erfindungen auswirken wird, darüber kann zur Zeit nur spekuliert werden. Nach Darstellung des Kommissars für Binnenmarktfragen, Frits Bolkestein, soll damit ein im Vergleich zur gegenwärtigen Praxis des EPA eingeschränkter Patentschutz für Computerprogramme erreicht werden. Allerdings erscheinen die in dem Richtlinienentwurf verwendeten Begriffe „computerimplementierte Erfindung“ und „technischer Beitrag“ unscharf und in hohem Maße der Auslegung bedürftig. Insgesamt ist der Richtlinienentwurf von der Vorstellung getragen, dass Europa sich in einem internationalen Wettbewerb mit (bzw. gegen) die USA und Japan befinde⁶⁴ und europäische Unternehmen durch den vergleichsweise geringen Patentschutz in Europa benachteiligt seien. Diese Einschätzung ist kritisch zu bewerten. So kommt ein Gutachten im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums zu dem Ergebnis, dass die Europäer insgesamt 37 % zur Linuxentwicklung beitragen, verglichen mit 12 % der Beiträge aus den USA. Es ist zu befürchten, dass ein verstärkter Patentschutz in Europa sich auf die Innovationstätigkeit der Open-Source-Softwareindustrie negativ auswirken wird.

4.5 Probleme des Online-Arzneimittelvertriebs

705. Der internetbedingte Prozess der De- und Reintermediation wird zum Teil erheblich durch den Widerstand etablierter Intermediäre und einer schleppenden Anpassung des Rechtsrahmens behindert. Dies ist insbesondere hinsichtlich des Vertriebs von Arzneimitteln über das Internet der Fall. Die Zulässigkeit des Versandes von Arzneimitteln aus den Niederlanden nach Deutschland wurde in zwei Urteilen des Landgerichts Frankfurt unter Berufung auf Vorschriften des Arzneimittelgesetzes, des Heilmittelwerbegesetzes und des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb verneint.⁶⁵ Die niederländische Internetapotheke DocMorris hatte mehrere hundert apotheken- und teilweise verschreibungspflichtige Arzneimittel via Internet in der Bundesrepublik Deutschland angeboten und vertrieben. Das Landgericht Frankfurt kam zu dem Ergebnis, dass der Verkauf durch die niederländische Online-Apotheke gegen das Versandhandelsverbot von Arzneimitteln verstößt. Außerdem ist nach deutschem Recht Werbung für nicht zugelassene Medikamente untersagt.

Obwohl die Umsetzungsfrist im Entscheidungszeitraum noch nicht abgelaufen war⁶⁶, fand auf den Sachverhalt die EG-E-Commerce-Richtlinie⁶⁷ Anwendung. Nach dem da-

rin normierten Herkunftslandprinzip sind die Vorschriften jenes Mitgliedstaates anzuwenden, in dem der Diensteanbieter niedergelassen ist.⁶⁸ Da DocMorris in den Niederlanden niedergelassen ist, wäre im vorliegenden Fall niederländisches Recht anzuwenden gewesen. Das Gericht kommt allerdings im Wesentlichen zu dem Ergebnis, dass das Herkunftslandprinzip seiner Entscheidung nicht im Wege steht. Dies folge aus Artikel 1 Abs. 3 der E-Commerce-Richtlinie, wonach „das Schutzniveau insbesondere für die öffentliche Gesundheit und den Verbraucherschutz, wie es sich aus Gemeinschaftsakten und einzelstaatlichen Rechtsvorschriften zu deren Umsetzung ergibt“ unberührt bleibe. Das erlaubte Schutzniveau ergibt sich nach Meinung des Gerichts aus der Fernabsatzrichtlinie. Diese sieht vor, dass ein Mitgliedstaat den Fernabsatz von Arzneimitteln im Interesse der öffentlichen Gesundheit verbieten kann. Deutschland hat von dieser Bestimmung Gebrauch gemacht. Ein – weniger einschränkendes – Werbeverbot für Arzneimittel ist, nach Ansicht des Landgerichts Frankfurt, deshalb gemeinschaftsrechtlich jedenfalls erlaubt.

706. Das Argument des Landgerichts, das nationale Verbot des Arzneimittelversandhandels sei durch die Fernabsatzrichtlinie auf Gemeinschaftsniveau aufgehoben worden, geht jedoch fehl. Nach dem Herkunftslandprinzip wäre zwingend niederländisches Recht anzuwenden gewesen; Erwägungsgrund 11 der E-Commerce-Richtlinie macht außerdem deutlich, dass das Schutzniveau sich ausschließlich aus dem Gemeinschaftsrecht ergibt. Die Fernabsatzrichtlinie sieht in einer Kann-Bestimmung zwar die Möglichkeit vor, dass die Mitgliedstaaten den Fernabsatz von Arzneimitteln untersagen; ein solches Verbot müsste sich allerdings aus dem nach dem Herkunftslandprinzip anwendbaren mitgliedstaatlichen Recht ergeben. Es käme folglich darauf an, wie niederländisches Recht den Fernabsatz von Arzneimitteln regelt. Ein Rückgriff auf nationales Recht eines anderen als des Herkunftsstaates sollte durch die Richtlinie ja gerade verhindert werden.

707. Das Urteil des Landgerichts Frankfurt war nicht geeignet, in Deutschland den Vertrieb von Arzneimitteln über eine Internetapotheke zu verhindern. Der Internetauftritt von DocMorris ist nach wie vor insbesondere auf den deutschen Verbraucher zugeschnitten. Gegenwärtig ist diesbezüglich ein Vorlageverfahren vor dem Europäischen Gerichtshof anhängig. Die Produkte werden ohne zusätzliche Kosten mittels Kurier geliefert, für verschreibungspflichtige Medikamente muss ein gültiges Rezept vorgelegt werden. Eine Rezeptgebühr ist nicht zu entrichten. Angesichts der niedrigeren Arzneimittelpreise haben verschiedene private Krankenkassen ihre Kunden sogar ausdrücklich ermutigt, Medikamente über DocMorris zu beziehen. Auch die Bundesministerin für Gesundheit hält das Vertriebsverbot für Internetapotheken für nicht mehr länger haltbar und plant, den Versandhandel mit Arzneimitteln unter bestimmten Voraussetzungen zu ermöglichen.

Aus ökonomischer Sicht ist eine Öffnung des Arzneimittelmarktes auch für den Internethandel im Hinblick auf

⁶⁴ Vergleiche Vorschlag für eine Richtlinie über die Patentierbarkeit computerimplementierter Erfindungen, a. a. O., S. 5.

⁶⁵ Vergleiche LG Frankfurt a. M., Urteile vom 9. November 2000, 2-03 0365/00 und 2-03 0366/00, in: Kommunikation und Recht, 2001, S. 153 ff.

⁶⁶ Artikel 10 EGV verpflichtet die Mitgliedstaaten, alle Maßnahmen zu unterlassen, welche die Verwirklichung der Vertragsziele gefährden könnten. Ein Abweichen von einem bereits erlassenen, aber noch nicht in Kraft getretenen europäischen Rechtsakt bedeutet deshalb eine Vertragsverletzung.

⁶⁷ Richtlinie 2000/31/EG, ABl. EG Nr. L 178 vom 17. Juli 2000, S. 1.

⁶⁸ Vergleiche Abschnitt 4.1.1.

die im internationalen Vergleich hohen Endverbraucherpreise in Deutschland wünschenswert. Zur Sicherung eines angemessenen Niveaus des Verbraucher- Daten- und Gesundheitsschutzes wurden von Verbraucherverbänden und Krankenkassen bereits Kriterien- und Maßnahmenkataloge vorgeschlagen.⁶⁹ Diese sehen unter anderem vor, dass Versandapotheken besondere personelle, räumliche und technische Mindestvoraussetzungen zu erfüllen haben, nur im Empfängerland zugelassene Medikamente versenden dürfen und behördlicher Zulassung und Aufsicht unterstehen

4.6 Missbrauchskontrolle: Der Fall Microsoft

708. Die Softwareindustrie zeigt alle Charakteristika, die der Internetwirtschaft generell zugeschrieben werden: Betriebssysteme und Browser sind Netzwerküter, der Markt ist hochkonzentriert („winner takes most“-Equilibrium), die Markteintrittsbarrieren sind hoch, Innovation ist von großer Bedeutung, und Wettbewerb findet nicht so sehr „am Markt“, sondern eher „um den Markt“ statt. Unternehmen der Softwareindustrie sind durch hohe Fixkosten und niedrige variable Kosten gekennzeichnet.

709. In einer vielbeachteten und -besprochenen Entscheidung haben die Gerichte in den USA den Computer- und Softwarehersteller Microsoft des Missbrauchs seiner Marktmacht insbesondere durch die Bündelung seines Betriebssystems Windows mit dem Internetbrowser Internet Explorer für schuldig befunden und die Spaltung des Konzerns angeordnet. Dieser Fall verdeutlicht exemplarisch eine Reihe von Regulierungsproblemen der Internetwirtschaft. Gegenwärtig ist auch ein Verfahren gegen Microsoft bei der EU-Kommission anhängig. In diesem Verfahren wird überprüft, ob eine Bündelung des Betriebssystems Windows mit anderen Programmen, wie dem Internet Explorer, dem MediaPlayer, sowie Programmen zum Aufbau von Internetnetzwerken geeignet ist, Wettbewerber in rechtswidriger Weise aus dem Markt zu verdrängen. Bisher hat die EU-Kommission zwei „statements of objection“ verfasst; ob diese Einwände von Microsoft noch widerlegt werden können, bleibt abzuwarten. Bis Mitte des Jahres soll ein Entscheidungsentwurf vorliegen und das Verfahren bis Jahresende abgeschlossen sein.

4.6.1 Verfahrensverlauf

710. Bereits 1995 hatten die US-Wettbewerbsbehörden mit Beschluss Microsoft gewisse Beschränkungen in seiner Geschäftstätigkeit auferlegt. Insbesondere wurde dem Softwarekonzern „zero marginal cost pricing“ verboten. Microsoft wurde außerdem bei der Bündelung von Produkten eingeschränkt, erlaubt bleibt allerdings eine Ver-

besserung und Erweiterung seiner Produktpalette. Im Herbst 1997 erwirkten die US-Justizbehörden eine einstweilige Verfügung gegen den Verkauf von Windows 95 gebündelt mit dem Internet Explorer. Ein Gericht entschied jedoch, dass ein Verstoß gegen den Beschluss von 1995 nicht vorlag, dies mit der Begründung, es sei kaum in der Lage, die Vor- bzw. Nachteile eines High-Tech-Produktes zu evaluieren. Im Frühling 1998 brachte das Department of Justice (DOJ) eine umfassende Wettbewerbsklage gegen Microsoft ein. Im Juni 2000 verurteilte das zuständige Gericht Microsoft wegen einer Reihe von Missbrauchshandlungen und ordnete die Spaltung in zwei Unternehmen an. Es war eine vollkommene organisatorische Trennung von Browser und Betriebssystem vorgesehen. Gegen die Zerschlagung des Konzerns erhob Microsoft Berufung. Das Berufungsgericht gewährte dem Berufungsantrag aufschiebende Wirkung bis zur Entscheidung in der Sache. Im Juni 2001 wurde das Zerschlagungsurteil gegen Microsoft aufgehoben, der Vorwurf, das Unternehmen habe seine Marktmacht missbraucht, jedoch aufrechterhalten. Mittlerweile ist auch das DOJ – unter der neuen Administration in den USA – von seiner ursprünglichen Forderung einer Spaltung in zwei Unternehmen abgegangen. Angestrebt wird nur mehr eine Änderung der Geschäftspraxis. So ist Microsoft von einem Bezirksgericht dazu verpflichtet worden, den Quellcode für das Betriebssystem offen zu legen, um die Entwicklung alternativer Anwendungen zu erleichtern. Einem Vergleich haben sich bisher das DOJ sowie neun Bundesstaaten angeschlossen, während neun andere Bundesstaaten den Prozess gegen Microsoft weiterführen wollen.

711. Im Laufe der Jahre hatte Microsoft immer mehr Funktionen und Anwendungen in sein Windows-Betriebssystem integriert, die vorher als selbständige Produkte angeboten worden waren. Im Verfahren vertrat das DOJ die Ansicht, dass Microsoft seinen Browser in Windows integriert hatte in der Absicht, Wettbewerber vom Markt zu verdrängen. Es handle sich nicht einfach um die Verbesserung und Weiterentwicklung eines Produktes. Bevor der Internet Explorer von Microsoft auf den Markt kam, haben die meisten Nutzer den Browser von Netscape, Navigator, benutzt. Indem Microsoft den Explorer gemeinsam mit dem Betriebssystem, aber ohne Aufpreis, vertrieb, würde Netscape vom Markt verdrängt und verhindert, dass Netscape sich zu einer Plattform entwickelt, die auf lange Sicht eine Gefahr für die überragende Marktstellung seines Betriebssystems Windows darstellen könnte. Das DOJ ging davon aus, dass der Netscape Navigator, der mit verschiedenen Betriebssystemen kompatibel ist, dauerhaft die Bindung an ein Betriebssystem schwächt. Wenn mehr und mehr Nutzer den Netscape Navigator als Browser benutzen, werden mehr und mehr Anwendungen für Netscape programmiert, und der daraus entstehende Netzwerkeffekt könnte die Marktposition von Microsoft Windows bedrohen. In letzter Konsequenz könnte sich aus einem Browser auch ein vollständig neues Betriebssystem entwickeln, das die Marktstellung von Microsoft für Betriebssysteme bedroht. Um diese Entwicklung zu verhindern, so die Vermutung, habe Microsoft seinen Internet Explorer kostenlos gemeinsam mit seinem Betriebssystem Windows vertrieben.

⁶⁹ Vergleiche Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände, Internet-handel mit Medikamenten: In Europa Qualität sichern & Chancen für Verbraucher nutzen, 13. Dezember 2000, <http://www.agv.de/politik/patientenschutz/kriterienkatalog.htm>; Eichler, A., Arzneimittel im Internet, in: Kommunikation und Recht, Jg. 4, 2001, S. 144 ff., hier: S. 148.

4.6.2 Betriebssystem und Browser

712. Vorentscheidend für das Ergebnis des Verfahrens ist bereits die gewählte Marktabgrenzung. Es war strittig, ob getrennte Märkte für Betriebssystem und Browser oder ein gemeinsamer Markt für beide Produkte bestehe. Auch in den USA wird traditionell das Bedarfsmarktkonzept angewandt, wonach in einen gemeinsamen Markt aus Konsumentensicht austauschbare Produkte fallen. Auf den ersten Blick erscheint sich daraus ein eindeutiges Bild zu ergeben: ein Browser öffnet dem Nutzer das Internet, während man mit einem traditionellen Betriebssystem nicht „surfen“ kann. Es ist für den Anwender nicht austauschbar, ob er einen Brief in Word schreiben oder im Internet nach bestimmten Informationen suchen will. Dieser Logik folgend ist das zuständige Gericht von zwei getrennten Märkten für Browser und Betriebssystem ausgegangen. Auch Nutzer, die nur das Betriebssystem erwerben wollten, würden durch die Bündelung gezwungen, den Internet Explorer zu installieren und dafür zusätzlichen Speicherplatz zu opfern. Das Gericht definierte als sachlich relevant den Markt für Betriebssysteme für Intel-kompatible PCs.⁷⁰ Auf diesem Markt hält Microsoft einen Marktanteil von über 95 %.

Gegen diese enge Marktabgrenzung wurde eingewandt, dass sie zu wenig die Entwicklungsdynamik der betroffenen Märkte berücksichtige.⁷¹ Es sei durchaus denkbar, dass jederzeit neue Anwendungen für Betriebssysteme entwickelt und bestehende Betriebssysteme durch neue ersetzt würden. Internet-Browser könnten sich immer mehr zu Plattformen entwickeln, die in der Zukunft ein traditionelles Betriebssystem überhaupt entbehrlich machten.

713. Das Berufungsgericht⁷² betont in seiner Entscheidung, dass kartellrechtswidrige Geschäftspraktiken erst bei hinreichender Erfahrung nach der per se-Regel verboten werden sollen. Für den Fall einer Fortführung des Verfahrens gibt es dem Bezirksgericht auf, die Vor- und Nachteile einer Browserintegration gegeneinander abzuwägen. Diese Interpretation ist insofern zu begrüßen, als eine statische Betrachtungsweise damit vermieden wird, bei der eine einmal getroffene Marktabgrenzung sowie die Anwendung der per se-Regel eine zukünftige möglicherweise sinnvolle und effizienzfördernde Integration eines Produkts in ein anderes dauerhaft verhindert.⁷³ Das Berufungsgericht ist offenbar bemüht, das hohe Innovationstempo der Softwareindustrie angemessen zu berücksichtigen und eine Behinderung derselben bei der Entwicklung neuer Produkte zu vermeiden. Es führt zur

Illustration das Beispiel des Markts für magnetische Speichermedien an. IBM hatte in den fünfziger Jahren zunächst Speichermedium und Schreib-/Leseköpfe gemeinsam als Festplattenspeicher angeboten. Mit steigender Speicherkapazität wurde es notwendig, beide Produkte zu entkoppeln, und erst mit entsprechenden Fortschritten in der Speichertechnologie konnten Köpfe und Speichermedium wieder zu den heute gebräuchlichen Festplatten zusammengefügt werden. Damals wurde IBM prompt (und erfolglos) von einem Diskettenhersteller verklagt.

4.6.3 Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung

Predation

714. Umstritten im Verfahren war insbesondere auch, ob und in welcher Weise Microsoft seine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Betriebssysteme ausgenutzt hat. Dabei wurden verschiedene Definitionen des Begriffs Predation diskutiert. Generell versteht man darunter einen Verkauf unter den Grenzkosten über einen längeren Zeitraum, bis der Wettbewerber vom Markt verdrängt wurde. Die Verteidigung hatte ein Modell vorgestellt, in dem kurzfristige Monopolpreise von etwa 1 800 \$ gegenüber tatsächlichen Verkaufspreisen von 60 \$ für das Betriebssystem inklusive Browser beweisen sollten, dass eine Monopolstellung Microsofts nicht bestehe. Das Gericht schloss sich der Ansicht eines Sachverständigen⁷⁴ an, der in Microsofts Verhalten einen vorsätzlichen Verzicht auf Einnahmen aus dem Verkauf des Internet Explorer sah, um die Monopolstellung seines Betriebssystems dauerhaft abzusichern. Microsoft profitiere von seinem Verhalten nicht einfach durch Monopolpreise. Vielmehr verstoße die langfristige Absicherung seiner marktbeherrschenden Stellung bei Betriebssystemen gegen den Sherman Act, weil Einnahmen nicht durch „superior skill, foresight and industry“ erwirtschaftet würden.

Behinderungsmissbrauch

715. Microsoft wurde auch vorgeworfen, versucht zu haben, die Programmiersprache Java, ursprünglich eine Art Universalsprache, zu monopolisieren. Programme in Java waren grundsätzlich mit allen Betriebssystemen kompatibel, die über eine Java Virtual Machine (JVM) verfügten. Damit wurde das verwendete Betriebssystem für den Nutzer weniger bedeutend. Microsoft entwickelte seine eigene Java-Version. Die in dieser Sprache geschriebenen Programme liefen zwar gut mit der Microsoft JVM, nicht aber mit der JVM anderer Betriebssysteme. Java-Anwendungen für Windows sind, im Gegensatz zur Ausgangssprache, nicht mehr mit anderen Betriebssystemen vereinbar. Die Kompatibilität der in Java geschriebenen Programme mit verschiedenen Betriebssystemen, die gerade das Ziel von Java waren, ging damit verloren.

⁷⁰ Diese Marktdefinition schließt Apple-PCs, die etwa 12 % Marktanteil halten, aus. Eine Mitberücksichtigung hätte nach Meinung des Gerichts zu keinem anderen Ergebnis geführt.

⁷¹ Vergleiche Economides, N., The Microsoft Antitrust Case, in: Journal of Industry, Competition and Trade, Vol. 1, 2001, S. 7 ff., hier: S. 18.

⁷² Vergleiche United States v. Microsoft Corp. (D. C. Cir. 2001), Entscheidungstext abrufbar unter <http://www.washingtonpost.com/wp-srv/business/microsoftorder.pdf>.

⁷³ Fleischer, H., Körber, T., Marktmacht, Machtmissbrauch und Microsoft, in: Kommunikation und Recht, Jg. 4, 2001, S. 623 ff., hier: S. 628.

⁷⁴ Vergleiche Fisher, F. M., Rubinfeld, D. L., U. S. v. Microsoft – An Economic Analysis, in: Antitrust Bulletin, Vol. 46, 2001, S. 1 ff., hier: S. 18.

Außerdem hatte Microsoft Vereinbarungen mit PC-Herstellern getroffen, die Windows 95 bzw. Windows 98 vorinstallieren wollten, auch den Internet Explorer vorzuinstallieren. Bis es zu einer Einigung zwischen Microsoft und dem DOJ 1998 kam, waren die Hersteller sogar verpflichtet, das gesamte Software-Paket nicht zu verändern, insbesondere keine Teile davon zu löschen. Im Verfahren hat Microsoft sein Vorgehen damit gerechtfertigt, dass ein Verzicht auf den Internet Explorer die Qualität des Betriebssystems zum Nachteil der Nutzer verschlechtern hätte.

Microsoft schloss darüber hinaus Vertriebsvereinbarungen mit den größten US-amerikanischen Internet Service Providern (ISP) ab, die vorsahen, dass diese vorrangig den Internet Explorer vertrieben und den Vertrieb von anderen Browsern auf einen kleinen Marktanteil beschränkten. Als Gegenleistung erhielten diese ISP einen bevorzugten Platz im Startmenü von Windows. Entsprechende Vereinbarungen bestanden auch mit großen Inhalteanbietern.

Marktstrategie

716. Insgesamt haben sich die US-Wettbewerbsbehörden in ihrer Begründung sehr stark auf eine Microsoft unterstellte Verdrängungsabsicht gegenüber Netscape gestützt. Es konnte nicht gezeigt werden, dass Microsoft Monopolpreise erhebt, und es wurde auch nicht vorgebracht, dass dies in der Zukunft der Fall sein könnte. Vielmehr würde Microsoft durch die Bündelung von Betriebssystem und Browser in die Lage versetzt, Wettbewerber vom Markt zu verdrängen und eine Verschiebung der strategischen Bedeutung der Vormachtstellung vom Betriebssystem weg und hin zu Browser bzw. Plattform zu verzögern oder zu verhindern. Dies wurde teilweise als zu weitgehender Eingriff in die Geschäftstätigkeit von Microsoft gewertet.

Die Frage der strategischen Bedeutung eines Browsers besteht auch in Zusammenhang mit den Eigenschaften von Browsern als Netzwerkusername. Diesbezüglich ist das Berufungsgericht teilweise von der Einschätzung des Bezirksgerichts abgewichen. Es hat festgestellt, dass die Netzeffekte von Betriebssystemen nicht in gleicher Weise auch für Browser angenommen werden können. So ist es zwar technisch möglich, zwei Betriebssysteme auf demselben Rechner zu installieren, dies ist aber mit erheblichen Fehlerrisiken verbunden und verlangt vom Anwender gewisse technische Fähigkeiten. Im Gegensatz dazu ist es relativ einfach, einen zweiten Browser zu installieren bzw. zu benutzen. Folglich ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Konkurrent mit einem technisch verbesserten Browser auf dem Markt erfolgreich ist, viel größer als jene, ein zweites Betriebssystem neben Windows zu etablieren.⁷⁵

4.7 Zusammenschlusskontrolle

717. Die Bedingungen der Internetwirtschaft stellen klassische wettbewerbsrechtliche Konstellationen teilweise in Frage. Es stehen sich im Falle der Bildung eines

virtuellen Unternehmens nicht, wie dies der klassischen wettbewerbsrechtlichen Konstellation entspricht, zwei Wettbewerber auf einem stabil definierten Markt eindeutig unterscheidbar gegenüber. Eine kartellrechtliche Beurteilung neuer Kooperationsformen erfordert die Berücksichtigung sämtlicher wirtschaftlichen und rechtlichen Umstände des jeweiligen Einzelfalles. Aufgrund des temporären Charakters virtueller Unternehmen besteht jedoch auch die Gefahr, dass sich der Adressat kartellrechtlicher Maßnahmen zum Zeitpunkt des Einschreitens der Kartellbehörde bereits wieder aufgelöst hat. Eine Einschätzung, ob ein Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung vorliegt, wird durch die kurze Lebensdauer virtueller Unternehmen erschwert.

718. Besondere Probleme ergeben sich daraus vor allem auch für die Fusionskontrolle. Eine saubere Trennung zwischen einerseits strategischen Kooperationen, auf die das Kartellverbot Anwendung findet, und andererseits Zusammenschlüssen auf Dauer als Gegenstand der Fusionskontrolle wird durch die verschiedenartigen und potentiell flexiblen Arten der Zusammenarbeit von Unternehmen erschwert. Eine Subsumtion z. B. eines Gemeinschaftsunternehmens unter die europäische Fusionskontrollverordnung erfordert gemäß Artikel 3 Abs. 2 FKVO eine auf Dauer angelegte Kooperation, wobei das neue Gebilde alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit erfüllen muss. Legt man diese Kriterien als Maßstab an virtuelle Unternehmen an, so wird es häufig an der Dauerhaftigkeit und Eigenständigkeit der Kooperation mangeln. Anwendbar wäre stattdessen das Kartell- und Abstimmungsverbot in Artikel 81 Abs. 1 EGV. Abgrenzungsprobleme dieser Art führen tendenziell zu Rechtsunsicherheit auf Seiten der Unternehmen, die in der Regel das klar strukturierte und zeitlich begrenzte Fusionskontrollverfahren bevorzugen. Wettbewerbsrechtliche Unsicherheiten vermögen sich auf einen innovativen und dynamischen Markt besonders nachteilig auszuwirken.

719. Bei virtuellen Unternehmen, bei denen sich Unternehmen auf längere Frist zu einem Netzwerk zusammenschließen, erscheint es wenig praktikabel, von den Unternehmen die Anmeldung jedes einzelnen Projekts zu verlangen. Gegenstand der Fusionskontrolle sollte in solchen Fällen nur die Rahmenvereinbarung, die das Netzwerk bildet, sein. Ob diese einen Zusammenschluss begründet, ist an den Kriterien der nationalen oder europäischen Fusionskontrolle zu messen. Bei Unternehmen verschiedener Branchen ist eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung der Kooperation eher nicht zu erwarten. Dasselbe gilt auch für Zusammenschlüsse, durch die ein Auftrag erst ausgeführt werden kann, wenn jedem einzelnen teilnehmenden Unternehmen die Ressourcen dafür fehlen.

4.8 Forschung und Entwicklung

720. Vielfach geht man in der Wettbewerbspolitik davon aus, dass Forschungs- und Entwicklungskooperationen weniger „schädlich“ seien als andere Formen der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen. Für die Internetökonomie ist Innovationswettbewerb von besonderer

⁷⁵ Fleischer, H., Körber, T., Marktmacht, Machtmissbrauch und Microsoft, a. a. O., S. 628.

Bedeutung,⁷⁶ weshalb auch eine Privilegierung von Forschungs- und Entwicklungskooperationen sich hier stärker auf das Marktgeschehen auszuwirken vermag, als dies bei „traditionellen“ Industrien der Fall ist.

Vor diesem Hintergrund ist es bedeutend, dass die Europäische Kommission in ihrer am 1. Januar 2001 in Kraft getretenen Gruppenfreistellungsverordnung über Forschung und Entwicklung⁷⁷ die Marktanteilsschwellen, bis zu denen Forschungs- und Entwicklungskooperationen konkurrierender Unternehmen vom Kartellverbot ausgenommen sind, in der Summe von 20 auf 25 % angehoben hat. Damit sollen bestimmte Forschungs- und Entwicklungskooperationen erleichtert werden. Die genannte Verordnung ist allerdings nur für Unternehmen relevant, welche sich vertraglich verpflichten, in demselben Bereich keinen weiteren Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten nachzugehen, und damit auf die Möglichkeit verzichten, gegenüber den übrigen Kooperationspartnern Wettbewerbsvorteile zu erlangen.

Insgesamt wurde von der Europäischen Kommission Zusammenarbeit in Forschung und Entwicklung wohlwollend betrachtet, insbesondere wenn man sich daraus gewisse Vorteile europäischer Produkte auf dem Weltmarkt verspricht. Dem ist entgegenzuhalten, dass eine industriepolitisch gefärbte Motivation bei der Freistellung von Forschungskooperationen keine Rolle spielen sollte. Generell ist die Privilegierung von Forschungskooperationen kritisch zu bewerten. So ist Qualitätswettbewerb prinzipiell nicht weniger schutzwürdig als Preiswettbewerb. Dies gilt insbesondere, wenn Innovation zum wesentlichen Element des Wettbewerbs auf dem Markt und um Märkte wird, wie das in der Internetökonomie der Fall ist. Ob eine Kooperation zu rechtfertigen ist, sollte an den konkreten Umständen des Einzelfalls geprüft werden. Dabei sollte dieselbe Analyse wie bei anderen Formen der Zusammenarbeit angewandt werden. So kann z. B. eine Forschungskooperation genehmigt werden, wenn kein Unternehmen allein über die notwendigen Mittel verfügt. Eine generelle Privilegierung von Forschung und Entwicklung ist aber angesichts ihrer großen Bedeutung für den Wettbewerb in der Internetökonomie abzulehnen.

4.9 Lenkung von Standardisierungsvorgängen

721. Standardisierung ist eine Voraussetzung zur Ermöglichung von Netzwerkeffekten. Wie die Entwicklung des Internet zeigt, muss Standardisierung jedoch nicht zwangsläufig zu einer Monopolisierung führen. Sie verdeutlicht vielmehr modellhaft, wie Netzwerkeffekte genutzt werden können, ohne Monopolisierungstendenzen zu unterliegen. Das Internet hat die Existenz der unterschiedlichsten Computersysteme und -netze geradezu zur Voraussetzung und es macht sie durch Schaffung von Me-

thoden der gemeinsamen Verständigung (technisch: durch Kommunikationsprotokolle) interoperabel. Das Bestehen einer Vielfalt von Standards und technischen Traditionen ist nicht nur Bedingung, sondern auch Folge des Internet. Die Entwicklung des Internet erfolgte mit Hilfe des Internet selbst in einer weltweiten gewissermaßen öffentlichen Diskussion. Der Prozess der Schaffung von Internetstandards ist geprägt durch die Kooperation konkurrierender Hard- und Softwarehersteller sowie die frühzeitige Erprobung gegebenenfalls auch konkurrierender Vorschläge, Prototypen und Implementierungen durch Benutzer und die erst hiernach erfolgende Definition von Standards. Neben dezentraler kennt das Internet aber auch zentrale Standardisierungsmechanismen. Hier ist z. B. das World Wide Web Consortium (W3C)⁷⁸ zu nennen, welches interoperable Technologien („common protocols“) auf der Basis von Richtlinien und spezifischer Softwarestandards entwickelt. Erklärtes Ziel dieser Organisation ist es, eine Plattform zum Meinungsaustausch und zur Standardisierung anzubieten, um das Kommunikationspotential des Internet voll auszuschöpfen.

Zur Vermeidung von durch Netzexternalitäten bedingten Monopolisierungstendenzen und des Sichdurchsetzens inferiorer Technologien sind die folgenden Maßnahmen zu erwägen. Sofern sich ein Unternehmen mit seinem technologischen Standard durchsetzt, sind Vorkehrungen in Betracht zu ziehen, die den Konkurrenten die Nutzung der Technologie ermöglichen und so zur Erhaltung der Bestreitbarkeit des Marktes beitragen. Hierfür ist beispielsweise eine Lizenzierungspflicht des standardsetzenden Unternehmens geeignet. Zur Förderung der Entwicklung neuer technologischer Standards wird vorgeschlagen, die Eigentumsrechte der Technologieführer an den Schnittstellen ihrer Technologie in der Form zu begrenzen, dass neue Anbieter kompatible neue Technologien entwickeln und auf den Netzwerkeffekten der bis dahin dominanten Technologie aufbauen können.

5. Perspektiven der Regulierung

722. Das Internet stellt einen ökonomisch umfassend nutzbaren Informations- und Kommunikationskanal sowie ein Transportmedium für digitalisierbare Güter dar. Die wirtschaftliche Instrumentalisierung des Internet geht mit einschneidenden strukturellen Veränderungen einher und ermöglicht neue Formen der Kooperation sowohl auf Seiten der Endverbraucher als auch auf Seiten der Unternehmen. Hinsichtlich seiner Wettbewerbswirkung ist das Internet ambivalent. Die Monopolkommission spricht sich gegen eine neue oder spezifische Art der Wettbewerbspolitik für das Internet aus. Das geltende allgemeine Kartellrecht ist auch für die wettbewerblichen Probleme der Internetökonomie angemessen. Lediglich an eine gewisse Anpassung wettbewerblicher Leitbilder ist zu denken. Im Hinblick auf die hohe Innovationsdynamik sollte eine im Einzelfall getroffene Marktabgrenzung bewusst nur als Hilfskonstrukt verwendet werden und nicht ohne weiteres auf andere, ähnlich gelagerte Fälle ausgedehnt werden. Dies gilt insbesondere bezüglich der durch die

⁷⁶ Vergleiche oben Abschnitt 2.5.6.

⁷⁷ Vergleiche Verordnung (EG) Nr. 2659/2000 der Kommission vom 29. November 2000 über die Anwendung von Artikel 81 Abs. 3 des Vertrages auf Gruppen von Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung, ABl. EG Nr. L 304 vom 5. Dezember 2000, S. 7.

⁷⁸ <http://www.w3c.org>.

fortschreitende technologische Entwicklung zu erwartende De- bzw. Reintegration bestimmter Produkte und Dienstleistungen.

723. Die durch das Internet bedingten bzw. verstärkten Skalen- und Netzeffekte in Wirtschaftsbereichen, die derartigen Effekten unterliegen, führen zu einer höheren wirtschaftlichen Vorteilhaftigkeit großer Unternehmen. Innovationswettbewerb gewinnt gegenüber aktuellem Wettbewerb an Bedeutung, häufig besteht Wettbewerb nur mehr sequentiell. Geht man davon aus, dass es bei vielen Gütern mit einem Netzeffekt einen unteren Schwellenwert der Verbreitung gibt, vor dessen Überschreitung das Angebot nicht rentabel ist, lässt sich hieraus die Forderung an die Ordnungspolitik ableiten, ein Verhalten nicht als missbräuchlich zu verbieten, wenn es dazu nötig ist, diesen Schwellenwert zu erreichen bzw. zu überschreiten.

724. Von entscheidender Bedeutung ist des Weiteren die Offenhaltung des Marktzuganges. Markteintrittsbarrieren, die sich aus den Netzeffekten ergeben, könnte z. B. durch eine Lizenzierungspflicht für bestimmte Produkte, die Pflicht zur Offenlegung von Software Source Codes oder auch eine Verpflichtung zur Gewährung des Zugangs zu Infrastruktureinrichtungen für außenstehende Anbieter

begegnet werden. Vor diesem Hintergrund ist auch von einem verstärkten immateriellgüterrechtlichen Schutz für Softwareprodukte abzuraten. Positive Anreize der Softwarepatentierung auf die Innovationstätigkeit der Unternehmen konnten nicht nachgewiesen werden; jedenfalls ist ein verstärkter Patentschutz jedoch geeignet, die bereits bestehenden Netzeffekte weiter zu verstärken und sich damit negativ auf die Wettbewerbsintensität auszuwirken.

725. In die US-amerikanische Wettbewerbspolitik hat die große Bedeutung von Innovationen in Form der Innovation Market Analysis (IMA) im Rahmen der Fusionskontrolle bereits Berücksichtigung gefunden. Vorgesehen ist eine Prüfung der fusionsbedingten Wirkungen auf das Innovationsverhalten der beteiligten Unternehmen. Eine vergleichbare Berücksichtigung im nationalen bzw. europäischen Wettbewerbsrecht besteht nicht.

Jedenfalls sollte im Hinblick auf die verstärkte Bedeutung des Qualitätswettbewerbs in der Internetökonomie eine Privilegierung von Forschungs- und Entwicklungskooperationen kritisch hinterfragt werden. Innovationswettbewerb ist generell nicht weniger schützenswert als Preiswettbewerb; dies gilt insbesondere auf Märkten, die durch eine hohe Innovationsdynamik gekennzeichnet sind.

Kapitel VI

Der Zugang zu wesentlichen Einrichtungen als Problem der Missbrauchsaufsicht und der sektorspezifischen Regulierung

1. Problemstellung

726. In den neunziger Jahren sind viele ehemals monopolistische Bereiche der Wirtschaft für den Wettbewerb geöffnet worden. Hatte man früher namentlich die Netzeindustrien insgesamt, also einschließlich der im Netz erbrachten Leistungen, als natürliche Monopole angesehen, so setzte sich in den achtziger und neunziger Jahren der Gedanke durch, dass Wettbewerb im Netz durchaus möglich ist. Die Eigenschaften des natürlichen Monopols beschränken sich vielmehr auf die Netze und in manchen Fällen auch nur auf Teile von ihnen. Demgemäß hat sich die Wirtschaftspolitik des letzten Jahrzehnts ganz auf die Öffnung der Märkte für Verkehr, Telekommunikation, Energie etc. konzentriert. Allerdings wird die Entwicklung funktionsfähigen Wettbewerbs dadurch erschwert, dass neue Anbieter den Zugang zu den Infrastruktureinrichtungen benötigen, um überhaupt in den Wettbewerb eintreten zu können. In einigen Fällen können sie diese Einrichtungen selbst erstellen; in diesen Fällen löst sich das Zugangsproblem mit der Zeit von selbst. So haben mehrere Telekommunikationsunternehmen inzwischen eigene Fernleitungen und sind nicht mehr auf die sog. „nationalen“ Zusammenschaltungsleistungen der Deutschen Telekom AG angewiesen.¹ In vielen Fällen jedoch sind die erforderlichen Infrastrukturleistungen unverändert natürliche Monopole, bei denen es weder einzelwirtschaftlich noch volkswirtschaftlich sinnvoll wäre, wenn die neuen Anbieter die Infrastrukturen der etablierten Anbieter duplizierten. Dies gilt z. B. für die „letzte Meile“ in der Telekommunikation und teilweise auch bei der Post, für die größten Teile der Netze bei Strom und Gas und für das Netz der Bahn. Ihnen hat die Wettbewerbspolitik in der Vergangenheit keine hinreichende Aufmerksamkeit gewidmet. Vielfach ist stillschweigend oder ausdrücklich angenommen worden, es handle sich in diesen Fällen um vorübergehende Probleme in der Anfangsphase deregulierter Märkte, als werde sich das Problem der Abhängigkeit von Infrastrukturen allmählich in allen Sektoren von allein lösen. Indessen ist in diesen Fällen nicht damit zu rechnen, dass sich das Zugangsproblem in absehbarer Zeit von selbst löst. Vielmehr hängt die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in den nachgelagerten Märkten auch längerfristig davon ab, dass die Wettbewerber die wesentlichen Einrichtungen der etablierten Anbieter mitbenutzen können.

727. Der Gesetzgeber hat dem Zugangsproblem auf verschiedene Weise Rechnung getragen. Im Fall der Telekom-

munikation und der Post hat man sich für eine Ex-ante-Regulierung des Zugangs zu wesentlichen Einrichtungen durch eine sektorspezifische Regulierungsbehörde entschieden. Bei allen anderen Sektoren dagegen, insbesondere auch bei Strom, Gas und Bahn, vertraut man bislang darauf, dass der für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs erforderliche Zugang zu wesentlichen Einrichtungen durch das allgemeine Wettbewerbsrecht hergestellt werden kann. Zu diesem Zweck wurde im Rahmen der sechsten Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) die Missbrauchsaufsicht erweitert. Nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB wird nunmehr die Verweigerung des Zugangs zu Netzen oder anderen Infrastruktureinrichtungen eines marktbeherrschenden Unternehmens als Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung betrachtet und untersagt. Diese Vorschrift gilt als Generalklausel für alle Sektoren; sie ist z. B. auch auf den Zugang zu Häfen, Müllsammelanlagen usw. anzuwenden. Im Falle einer Abschaffung der sektorspezifischen Regulierung bei Telekommunikation und Post würde sie auch an die Stelle der jetzt geltenden Ex-ante-Regulierung des Netzzugangs in diesen Bereichen treten.

728. Erste Erfahrungen deuten darauf hin, dass die Umsetzung des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB in die Praxis grundsätzliche Probleme aufwirft. Im Fall des Zugangs zum Hafen Puttgarden hat das OLG Düsseldorf dem Bundeskartellamt auferlegt, über die Untersagung der Zugangsverweigerung hinaus auch Vorgaben zu Zugangsmodalitäten und -preisen zu machen. Nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB ist für den Zugang ein angemessenes Entgelt zu bezahlen; wie dieses zu bestimmen ist, wird im Gesetz jedoch nicht näher erklärt; insofern stellt der Auftrag des OLG Düsseldorf im Fall Puttgarden das Bundeskartellamt vor eine grundsätzliche Schwierigkeit.² Die Frage nach dem Maßstab für angemessene Zugangsentgelte steht auch im Zentrum der laufenden Missbrauchsverfahren zur Durchleitung in der Stromwirtschaft.

Entsprechende Schwierigkeiten ergeben sich auch im Bereich der sektorspezifischen Regulierung bei Telekommunikation und Post. Hier nennt das Gesetz zwar die Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung als Maßstab für

¹ Vergleiche Monopolkommission, Wettbewerbsentwicklung bei Telekommunikation und Post 2001: Unsicherheit und Stillstand, Sondergutachten 33, Baden-Baden, 2002, Tz. 75 f.

² Der Fall des Zugangs zum Fährhafen Puttgarden ist ausführlich im Abschnitt 1.2.1 des Kapitels IV dargestellt. Die hier zur Diskussion stehende Mitbenutzung des Hafens durch den Petenten würde einen Hafenausbau erfordern. Das Bundeskartellamt müsste die Details des Ausbaus festlegen und zur Bestimmung eines angemessenen Preises umfangreiche Investitionsrechnungen heranziehen. Für diese müsste es entweder auf das etablierte Unternehmen oder auf den Petenten rekurrieren. Eine solche Aufgabe dürfte das Amt überfordern. Sie käme einer Ex-ante-Regulierung für einen Einzelfall gleich.

angemessene Zugangsentgelte. Im Verfahren zum „Element Based Charging“ als Berechnungsgrundlage für die Zusammenschaltungsentgelte in der Telekommunikation hat das OVG Münster aber der Regulierungsbehörde auferlegt, den tatsächlichen Kosten der Deutschen Telekom AG Rechnung zu tragen, auch wenn diese von den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung abweichen.³

729. Die Monopolkommission misst den in diesen Fällen zutage tretenden Problemen grundsätzliche Bedeutung zu. Es besteht die Gefahr, dass die Intentionen des Gesetzgebers in der Praxis unterlaufen werden und dass natürliche Monopole bei Netzen und anderen Infrastruktureinrichtungen auf Dauer dazu benutzt werden, den Wettbewerb in den nachgelagerten Märkten zu beschränken. Im Hinblick auf die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in den nachgelagerten Märkten ist gleichgültig, ob der etablierte Anbieter und Besitzer einer wesentlichen Einrichtung den Zugang zu dieser Einrichtung verweigert oder ob er den Zugang zu Bedingungen anbietet, die hinsichtlich des Preises, der Qualität oder der Verlässlichkeit prohibitiv wirken. Insofern hängt die Umsetzung des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB wie auch der entsprechenden sektorspezifischen Regelungen davon ab, wie die Festsetzung der Entgelte und sonstigen Leistungsbedingungen geregelt wird. In diesem Zusammenhang ist daran zu erinnern, dass das Fehlen eines praktikablen Maßstabs für die Beurteilung der Angemessenheit von Preisen mit dafür verantwortlich ist, dass der Preismissbrauchstatbestand des § 19 Abs. 4 Nr. 2 GWB in der Praxis kaum eine Rolle spielt.

Neben dem Entgelt ist zudem die Qualität des Zugangs von Bedeutung. Der Marktzutritt anderer Anbieter kann auch dadurch verhindert werden, dass die Qualität der Infrastrukturleistung, die sie bekommen, von dem abweicht, was der etablierte Anbieter und Besitzer der wesentlichen Einrichtung selbst in Anspruch nimmt. Neben dem Aspekt der Qualität im engeren Sinn ist dabei an Pünktlichkeit, Verlässlichkeit, Modalitäten der Umstellung beim Wechsel eines Kunden u. ä. zu denken. Die Bedeutung dieser Aspekte ist aus der Praxis der Telekommunikationsregulierung hinlänglich belegt.⁴

730. Im Rahmen der deutschen Wirtschafts- und Rechtsordnung ist Zugangsregulierung etwas grundsätzlich Neues. In der Vergangenheit beschränkte der Staat sich weitgehend darauf, die allgemeinen Rahmenbedingungen für die privaten Akteure zu setzen oder bestimmte Leistungen selbst zu erbringen und gegebenenfalls gegen Entgelt an die privaten Akteure abzugeben. Bei der Zugangsregulierung jedoch nimmt der Staat als regulierende Instanz Einfluss auf die Inhalte der privatwirtschaftlichen Vereinbarungen zwischen den Inhabern und den Nutzern der wesentlichen Einrichtungen. Im Rahmen der sektorspezifischen Regulierung schreibt die staatliche Instanz

unmittelbar Preise und Leistungen vor. Nach dem Urteil des OLG Düsseldorf im Fall Puttgarden gilt Entsprechendes für die Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB.

Im Unterschied zu anderen Missbrauchstatbeständen des GWB geht es bei § 19 Abs. 4 Nr. 4 nur vordergründig um ein Verbot missbräuchlichen Verhaltens. Das im Gesetz ausgesprochene Verbot der Zugangsverweigerung ist tatsächlich ein Gebot zur Zugangsgewährung; damit stellt sich sofort die Frage nach der Gestaltung der Zugangsbedingungen.

731. Die Frage nach der Gestaltung der Zugangsbedingungen für Netze und andere Infrastruktureinrichtungen stellt die Marktteilnehmer und die Wettbewerbspolitik, etablierte Anbieter und Wettbewerber, Wettbewerbsbehörden und Gerichte vor grundlegend neue Herausforderungen. Diese betreffen die konzeptionellen Grundlagen der Regulierung ebenso wie die Verfahren und sogar die Rollenverteilung der verschiedenen Instanzen.

Konzeptionelle Fragen betreffen insbesondere die Prinzipien der Preisgestaltung. Wesentliche Einrichtungen zeichnen sich durch erhebliche Skaleneffekte aus; diese beruhen häufig auf hohen fixen und versunkenen Kosten. Im Falle von Netzen werden die Skaleneffekte zumeist noch durch Verbundeffekte verstärkt; dementsprechend bedeutsam können Gemeinkostenelemente sein. Es gibt aber keine allgemeine Regel für eine angemessene Zurechnung von Fixkosten und Gemeinkosten auf die einzelnen Leistungen. Für den Inhaber der wesentlichen Einrichtung liegt es nahe, die Zurechnung von Fixkosten und Gemeinkosten so vorzunehmen, dass die Wettbewerber aus den besonders profitablen nachgelagerten Märkten herausgehalten werden. Die Wettbewerbsaufsicht steht vor dem Dilemma, dass sie einerseits solchen Missbrauch verhindern möchte, andererseits aber dem Inhaber der wesentlichen Einrichtung nicht die Möglichkeit nehmen darf, die Deckungsbeiträge zu erwirtschaften, die er braucht, um die Kosten der Einrichtung zu decken.

Im Umgang mit diesem Dilemma spielen Verfahrensregeln eine wichtige Rolle. Eine pauschale Regel für die Zurechnung von Fixkosten und Gemeinkosten etwa nach einem fest vorgegebenen Satz hat den Vorteil, dass sie – auch im Hinblick auf die Überprüfung vor Gericht – relativ leicht zu handhaben ist, und den Nachteil, dass sie aufgrund ihrer Inflexibilität zu ineffizienten Marktergebnissen führt. In Anbetracht der grundsätzlichen Informationsasymmetrien zwischen den Netzzugang gewährenden Unternehmen, den Wettbewerbern, den Aufsichtsbehörden und den Gerichten kommt es bei der Abwägung zwischen solchen Vor- und Nachteilen auch darauf an, welche Parteien und Instanzen im Einzelnen welche Entscheidungskompetenzen haben.

Im Hinblick auf die gerichtliche Überprüfung regulatorischer Anordnungen der Aufsichtsbehörden ist zu berücksichtigen, dass etwaige Konflikte um die Bedingungen der Netzzugangsgewährung typischerweise nicht zwei, sondern (mindestens) drei Parteien betreffen: die anordnende Behörde, den Besitzer der Infrastruktur als Adressaten der Anordnung und den Wettbewerber, der die In-

³ Vergleiche OVG Münster: Zusammenschaltungsanordnung bei gleichzeitiger Festsetzung der Zusammenschaltentgelte, in: Multi-Media und Recht, Jg. 4, 2001, S. 548 ff.

⁴ Vergleiche Monopolkommission, Sondergutachten 33, a. a. O., Tz. 110 ff.

frastruktur nutzen will. Insofern unterscheidet sich der Konflikt um die Zugangsgewährung von verwaltungsrechtlichen Fällen, bei denen jeweils nur die anordnende Behörde und der Adressat der Anordnung betroffen, oder von zivilrechtlichen Fällen, bei denen jeweils nur die privaten Parteien involviert sind.

732. Die öffentliche politische Diskussion hat den grundsätzlichen Problemen der Zugangsregulierung bisher wenig Aufmerksamkeit gewidmet; oft wird die Problematik geradezu verdrängt. Sektorspezifische Regulierung bei Telekommunikation und Post wird als Übergangsregime bis zur Herstellung funktionsfähigen Wettbewerbs betrachtet; alsbald wäre sie in die allgemeine Wettbewerbsaufsicht zu überführen. Solche Abneigung gegen die Auseinandersetzung mit den Herausforderungen der Zugangsproblematik mag daher rühren, dass das Konstrukt einer staatlich bestimmten Gestaltung von Leistungen und Preisen in privatwirtschaftlichen Beziehungen zwischen Infrastrukturbesitzern und Infrastrukturnutzern als Fremdkörper in einer Wirtschaftsordnung erscheint, in der Märkte und Preise grundsätzlich als Angelegenheiten der privaten Akteure betrachtet werden.

Freilich wird dabei übersehen, dass der Charakter der Zugangsproblematik unabhängig davon ist, ob man sie im Rahmen der sektorspezifischen Regulierung oder im Rahmen der allgemeinen Wettbewerbsaufsicht angeht. Hoffnungen auf technischen Fortschritt, der den Engpasscharakter gewisser Infrastrukturelemente gleichsam automatisch auflösen und damit das Zugangsproblem lösen würde, haben sich bislang in der Telekommunikation als trügerisch erwiesen. In anderen Bereichen wie der Energiewirtschaft und der Bahn sind sie illusionär. Man muss sich darauf einstellen, dass in wichtigen Bereichen der Volkswirtschaft die staatliche Regulierung des Zugangs zu Netzen und anderen Infrastruktureinrichtungen als Voraussetzung für Wettbewerb in nachgelagerten Märkten auf absehbare Zeit erforderlich sein wird.

733. Deshalb untersucht die Monopolkommission im Folgenden die grundsätzliche Frage nach den Bedingungen der Funktionsfähigkeit einer solchen Regulierung. Im Zentrum des Interesses stehen dabei Sektoren, in denen auf absehbare Zeit die Bedingungen des Zugangs zu wesentlichen Einrichtungen von Bedeutung für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, für Marktstruktur und Marktergebnis sein werden. Hierzu werden zunächst in Abschnitt 2 die bestehenden Regelungen beschrieben; dabei wird ausführlich auf die Regelungsdefizite des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB eingegangen. In Abschnitt 3 werden die Gestaltungsmöglichkeiten einer Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB diskutiert. Als Alternative zur Missbrauchsaufsicht wird in Abschnitt 4 ein regulierter Netzzugang nach dem Muster der Telekommunikation gegenübergestellt. Abschnitt 5 erörtert, welche Bedeutung einer vertikalen Separierung im Rahmen einer Missbrauchsaufsicht respektive einem regulierten Netzzugang zukommen kann. Diese Darstellung ist vorwiegend genereller Natur. Im Detail wird auf die genannten Branchen Bahn, Strom und Gas in den Abschnitten 6 und 7 eingegangen. Zusammenfassende Schlussfolgerungen finden sich in Abschnitt 8.

2. Ausgangslage

2.1 Netzzugangsregulierung nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB

734. Nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB ist ein Zugang zu Netzen oder anderen Infrastruktureinrichtungen eines marktbeherrschenden Unternehmens zu einem angemessenen Entgelt zu gewähren, wenn es ansonsten anderen Unternehmen aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen nicht möglich ist, auf dem vor- oder nachgelagerten Markt als Wettbewerber tätig zu werden. Somit ergibt sich mittelbar ein Kontrahierungszwang. Dies gilt nicht, wenn das marktbeherrschende Unternehmen nachweist, dass die Mitbenutzung aus betriebsbedingten oder sonstigen Gründen nicht möglich oder zumutbar ist.⁵

Da § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB eine Regelung im Bereich der Missbrauchsaufsicht ist, können nur diskriminierende Praktiken marktbeherrschender Unternehmen verboten werden. Eine positive Anordnung von Vertragskonditionen ist somit nicht möglich. Insofern erfolgt in erster Linie eine Ex-post-Kontrolle der Vertragskonditionen. Allerdings kann das Bundeskartellamt, da es sich in diesen Fällen um eine Verweigerung der Netznutzung zu angemessenen Bedingungen handelt, auch festlegen, welche Bedingungen es als „angemessen“ ansieht. Insofern läuft das Verbot der Zugangsverweigerung nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB auf ein mehr oder minder konkretes Gebot hinaus, zu gewissen Bedingungen zu kontrahieren. Nach den allgemeinen Beweislastregeln bei der Missbrauchsaufsicht ist allerdings zu berücksichtigen, dass – mit Einschränkung einer vom Unternehmen nachzuweisenden Unmöglichkeit oder Unzumutbarkeit der Mitbenutzung – die zuständige Kartellbehörde hinsichtlich des angemessenen Entgelts darlegungs- und beweispflichtig ist.

735. Die Regelung des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB wird in einzelnen Branchen durch sektorspezifische Regelungen ergänzt, so bei der Bahn und in der Energiewirtschaft.

Im Bereich der Energiewirtschaft wird der („verhandelte“) Netzzugang im Wesentlichen durch § 6 Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) geregelt. Normadressaten sind die Betreiber von Elektrizitätsversorgungsnetzen.⁶ Nach dem Diskriminierungsverbot des § 6 Abs. 1 EnWG haben die Betreiber von Elektrizitätsversorgungsnetzen Konkurrenten einen Netzzugang zu Durchleitzungspreisen zu

⁵ Laut § 19 Abs. 2 GWB ist ein Unternehmen als marktbeherrschend zu klassifizieren, wenn es als Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen ohne Wettbewerber (Monopolist) oder keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist oder eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat. Kriterien für die Feststellung einer Marktbeherrschung sind der Marktanteil auf dem relevanten Markt (definiert über § 19 Abs. 3 GWB), die Finanzkraft des Unternehmens, die Verflechtungen mit anderen Unternehmen, rechtliche oder ökonomische Marktzutrittsschranken, der Umfang des tatsächlichen bzw. potentiellen Wettbewerbs, die Umstellungsflexibilität sowie Ausweichmöglichkeiten auf der Marktgegenseite. In weitgehend analoger Weise werden Kriterien für ein marktbeherrschendes Oligopol definiert.

⁶ Diese sind nach § 19 Abs. 2 Nr. 1 GWB als marktbeherrschend anzusehen, da sie über ein natürliches Monopol verfügen.

gewähren, die nicht ungünstiger sind als die internen Verrechnungspreise respektive die Preise, die verbundenen oder assoziierten Unternehmen in Rechnung gestellt werden.⁷ Dabei wird ausdrücklich erwähnt, dass die Regelungen des § 19 Abs. 4 und des § 20 Abs. 1 und 2 GWB unberührt bleiben.⁸ Ein neuerlicher Gesetzesbeschluss des Bundestages zur Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes verlangt, dass die Durchleitungsbedingungen „guter fachlicher Praxis“ entsprechen müssen; eine Vermutung „guter fachlicher Praxis“ wird für den Fall geäußert, dass die Durchleitungsbedingungen der Verbändevereinbarung Strom entsprechen. Analog zu § 6 Abs. 1 EnWG bestimmt der neu eingefügte § 6 a Abs. 2 EnWG, dass auch die Betreiber von Gasversorgungsnetzen Konkurrenten einen Netzzugang zu Durchleitungspreisen zu gewähren haben, die „guter fachlicher Praxis“ entsprechen und nicht ungünstiger sind als die internen Verrechnungspreise respektive die Preise, die verbundenen oder assoziierten Unternehmen in Rechnung gestellt werden. Auch hier soll die Verbändevereinbarung eine Vermutung „guter fachlicher Praxis“ begründen. „Im übrigen“ sollen für die Strom- und Gaswirtschaft die §§ 19 Abs. 4 und 20 Abs. 1 und 2 GWB unberührt bleiben.

736. Bei der Bahn findet sich eine Zugangsregel in § 14 Allgemeines Eisenbahngesetz (AEG). Normadressaten des Netzzugangs sind Eisenbahninfrastrukturunternehmen, die dem öffentlichen Verkehr dienen. Nach § 14 Abs. 1 AEG haben alle inländischen Eisenbahnverkehrsunternehmen das Recht auf Netzzugang. Ferner gilt das Zugangsrecht nach § 14 Abs. 3 AEG für den grenzüberschreitenden Verkehr internationaler Gruppierungen, den grenzüberschreitenden kombinierten Verkehr sowie für bestimmte andere ausländische Unternehmen. Für die Vergabe von Eisenbahninfrastrukturkapazitäten stellt § 14 Abs. 1 AEG zugleich ein Diskriminierungsverbot und ein Berücksichtigungsgebot auf. Das Diskriminierungsverbot verbietet eine sachlich nicht gerechtfertigte Ungleichbehandlung von Trassenwünschen, während das Berücksichtigungsgebot den Vorzug vertakteter bzw. ins Netz eingebundener Verkehre festschreibt. Im Gegensatz zum Telekommunikationsgesetz (TKG) legt das AEG aber keinen Preismaßstab fest. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die allgemeinen Regelungen des § 14 AEG weitergehend durch Vorschriften der Eisenbahninfrastruktur-Benutzungsverordnung (EIBV) konkretisiert werden. Diese formuliert in § 3 Abs. 1 EIBV Kriterien für eine diskriminierungsfreie Benutzung der Eisenbahninfrastruktur: Eisenbahninfrastrukturunternehmen dürfen über Anmeldungen für die Benutzung der Eisenbahninfrastruktur nicht ohne sachlich gerechtfertigten Grund unterschiedlich entscheiden; sie haben eine Verpflichtung, einheitliche allgemeine Geschäftsbedingungen aufzustellen; sie

müssen technische und betriebliche Anforderungen an die Infrastrukturnutzung auf das für einen sicheren Betrieb erforderliche Maß beschränken. Insofern hat sich die Gewährung diskriminierungsfreien Zugangs zur Eisenbahninfrastruktur nach den Maßstäben des Kartellrechts zu richten, solange keine eisenbahngesetzlichen Spezialregelungen vorliegen, und die Zuständigkeit der Kartellbehörden in wirtschaftlichen Fragen bleibt unberührt.

737. In anderen Bereichen, der Telekommunikation und der Post, wird das GWB durch eine sektorspezifische Regulierung insoweit ersetzt, als dem allgemeinen Kartellrecht – so zumindest die Praxis der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) und des Bundeskartellamtes – eine subsidiäre Aufgabe zukommt. Im Gegensatz zu dieser Praxis weisen die Auslegungsgrundsätze des Kartellsenats beim Bundesgerichtshof (BGH) eher auf eine Parallelität der Gesetzeswerke hin.⁹ Auch bei einer Parallelität der Gesetzeswerke jedoch impliziert der höhere Detaillierungsgrad der spezialgesetzlichen Regelungen insofern einen wesentlichen Unterschied, als schon das Gesetz konkrete Vorgaben für die Netzzugangsregulierung enthält. Diese füllen eine regulative Lücke des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB aus und definieren, was unter angemessenen Netzzugangskonditionen zu verstehen ist.

So enthält beispielsweise das TKG eine Normierung der Bedingungen des Netzzugangs. Allgemeine Regelungen mit einem spezifischen Diskriminierungsverbot für marktbeherrschende Unternehmen finden sich in § 33 TKG. Demnach hat ein marktbeherrschender Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen anderen Wettbewerbern auf diesem Markt einen diskriminierungsfreien Netzzugang zu seinen intern genutzten und am Markt angebotenen Leistungen zu gewähren, sofern diese Leistungen wesentlich sind. Dabei gilt das Prinzip des offenen Netzzugangs. Nach § 35 TKG müssen Anbieter von Telekommunikationsnetzen, die Telekommunikationsdienstleistungen öffentlich anbieten und auf einem solchen Markt marktbeherrschend sind, anderen Nutzern den Zugang zu diesem Netz oder auch zu Teilen desselben gewähren. Die Bundesregierung kann nach § 35 Abs. 5 TKG per zustimmungspflichtiger Rechtsverordnung die Art und die Konditionen des Netzzugangs festlegen; dies ist über die Telekommunikations-Entgeltregulierungsverordnung (TEntgV) geschehen, in welcher auch festgelegt wird, welche Kostennachweise für die Entgeltgenehmigungen zu erbringen sind (§ 2 TEntgV). Ferner definieren die §§ 36, 37 TKG ein Zusammenschaltungsgebot von öffentlichen Telekommunikationsnetzen. Hierbei kommt es auf Marktbeherrschung nicht an. Der regulatorische Rahmen für Tarifgenehmigungen wird speziell über § 24 TKG definiert. Demnach hat die Regulierungsbehörde die Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung zu ermitteln und festzustellen, ob die regulierten Entgelte sich an diesen orientieren. Als Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung gelten nach § 3 Abs. 2 TEntgV die langfristi-

⁷ Nach § 6 Abs. 4 EnWG haben Netzbetreiber von Elektrizitätsnetzen jährlich, erstmals im Jahre 2000, Richtwerte zur Spanne der Durchleitungsentgelte zu veröffentlichen.

⁸ Ferner bestimmt § 10 Abs. 1 Satz 3 EnWG, dass Energieversorgungsunternehmen für Gemeinden, bei denen sie die allgemeine Versorgungsaufgabe erfüllen, für den Kleinkundenbereich einen Höchstpreis festsetzen müssen. Dieser darf bei einem Anbieter nicht zwischen unterschiedlichen Kommunen differieren.

⁹ Vergleiche Möschel, W., Ist das Verhältnis von TKG und GWB neu zu durchdenken?, in: Kommunikation und Recht, Jg. 4, 2001, S. 619 ff.

gen zusätzlichen Kosten, d. h. die sog. durchschnittlichen inkrementellen Kosten, zuzüglich eines angemessenen Zuschlags für die leistungsmengenneutralen Gemeinkosten, jeweils einschließlich einer angemessenen Verzinsung des eingesetzten Kapitals, soweit diese Kosten jeweils für die Leistungsbereitstellung notwendig sind. Die regulierten Entgelte dürfen nach § 24 Abs. 2 TKG keine marktmachtbedingten Aufschläge sowie keine die Konkurrenten behindernden Abschläge enthalten. Einzelnen Nachfragern dürfen gegenüber anderen Nachfragern bei gleichartigen oder ähnlichen Leistungen keine Vorteile eingeräumt werden, es sei denn, diese seien nachweislich sachlich gerechtfertigt. § 27 TKG legt fest, dass die RegTP Tarife auf der Grundlage von Einzelpreisgenehmigungen entsprechend den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung oder durch ein Price-Cap-Verfahren genehmigt, wobei Letzteres einschränkenden Bedingungen unterliegt.

Im Postwesen hat ein marktbeherrschender Anbieter nach § 28 Postgesetz (PostG) unter bestimmten Bedingungen Teilleistungen anzubieten. Gegenüber anderen Postdienstleistern besteht diese Verpflichtung nur, falls diese nicht marktbeherrschend sind. Ausgenommen von dieser Einschränkung ist nach § 29 PostG der Zugang zu Postfachanlagen und Adressänderungen.¹⁰ Bei der preislichen Regulierung des Teilleistungsangebotes gilt nach § 20 Abs. 1 PostG, dass die Preise sich an den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung zu orientieren haben. § 21 PostG bestimmt wiederum analog zum TKG, dass die RegTP Tarife auf der Grundlage von Einzelpreisgenehmigungen entsprechend den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung oder durch ein (eingeschränktes) Price-Cap-Verfahren genehmigt. Nähere Bestimmungen der Entgeltregulierung werden durch die Post-Entgeltregulierungsverordnung (PEntgV) festgelegt, welche gleich der TEntgV in § 2 den Umfang der vom regulierten Unternehmen zu erbringenden Kostennachweise für die ex ante regulierten Leistungen bestimmt. § 3 Abs. 2 PEntgV definiert die Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung weitgehend analog zu § 3 Abs. 2 TEntgV, lediglich tritt an die Stelle einer angemessenen Verzinsung des eingesetzten Kapitals die Forderung nach einem dem unternehmerischen Risiko angemessenen Gewinnzuschlag.¹¹ Ferner werden in § 4 PEntgV, analog zu § 4 TEntgV, generelle Vorgaben für eine Price-Cap-Regulierung gemacht.

2.2 Verfahren zur Durchsetzung von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB

738. Ein Netzzugang suchendes Unternehmen kann bei einer Zugangsverweigerung zu aus seiner Sicht angemessenen Preisen auf zwei Wegen zu seinem Ziel kommen. Es kann entweder vor dem örtlich zuständigen Landgericht seinen Anspruch auf Unterlassung des Missbrauchs

einklagen. Der weitere Instanzenzug geht vom Landgericht über das jeweils zuständige Oberlandesgericht zum Bundesgerichtshof. Im Allgemeinen wird der Petent es vorziehen, sich bei der zuständigen Kartellbehörde zu beschweren, damit diese ein eigenes Ermittlungsverfahren durchführt. Dies hat den erheblichen Vorteil, dass der Sachverhalt von Amts wegen ermittelt wird, während in einem Zivilprozess der Petent als Kläger die Beweislast für anspruchsbegründende Tatsachen hat. Wenn das Bundeskartellamt als Kartellbehörde tätig wird und den Missbrauch untersagt, kann dagegen gemäß § 63 GWB Beschwerde beim OLG Düsseldorf eingelegt werden, dessen Entscheidung wiederum der Rechtsbeschwerde beim BGH gemäß § 74 GWB unterliegt.

739. Im Falle einer Netzzugangsverweigerung zu angemessenen Preisen kann die Kartellbehörde nach § 32 GWB das Verhalten untersagen und über eine Verfügung einen angemessenen Netzzugang schaffen. Dies ist auch im Wege der einstweiligen Anordnung möglich, mit der einem besonderen Eilbedürfnis des Petenten Rechnung getragen werden kann. Nach § 64 GWB führt eine Beschwerde gegen eine Verfügung der Kartellbehörden zu einer Aufschiebung des Vollzugs. Möglich ist allerdings eine Anordnung der sofortigen Vollziehbarkeit der Verfügung nach § 65 GWB, sofern diese im öffentlichen Interesse oder im überwiegenden Interesse eines Beteiligten liegt. Die Anordnung der sofortigen Vollziehbarkeit kann auch schon vor einer Beschwerde gegen die Verfügung getroffen werden. Jedoch kann das Beschwerdegericht die mit einer Beschwerde grundsätzlich verbundene aufschiebende Wirkung unter bestimmten Bedingungen wiederherstellen. Im Ergebnis bietet das Verfahrensrecht damit zwar eine Handhabe, um einer auf Zeitgewinn ausgerichteten Verweigerungshaltung des Betreibers der wesentlichen Einrichtung zu begegnen. Die Voraussetzungen dafür sind freilich eng: die Annahme, dass der sofortige Netzzugang im öffentlichen Interesse liegt oder dass das Interesse des Petenten am sofortigen Netzzugang das des Betreibers überwiegt. Diese beschränkenden Rahmenbedingungen sind deshalb kritisch, weil Betreiber einen klaren ökonomischen Anreiz haben, die Gewährung eines Netzzugangs zu verzögern und den Petenten durch Beschwerden zu behindern.

2.3 Defizite von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB

740. Aus ökonomischer Sicht lassen sich relevante Defizite von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB ausmachen. So bleibt ohne eine geeignete Ergänzung in sektorspezifischen Regelungen ungeklärt, was ein angemessenes Entgelt für einen Netzzugang ist. Hierüber kann eine Kartellbehörde bei Fragen des Netzzugangs nicht in einfacher Weise befinden, da bei nicht existentem wirksamem Wettbewerb auf Vorleistungsmärkten von wesentlichen Einrichtungen eine ökonomisch sinnvolle Vergleichsmarktbetrachtung weitgehend ausgeschlossen ist. Diese Aussage ist auf die ökonomische Natur von wesentlichen Einrichtungen zurückzuführen. Für wesentliche Einrichtungen scheidet eine Duplizierung aus wirtschaftlichen Gründen im Allgemeinen nämlich aus. Funktionsfähiger Wettbewerb auf dieser Ebene und eine wettbewerbliche Preisbildung kommen somit nicht in Betracht.

¹⁰ Bei dem Teilleistungsangebot ist die gesetzliche Exklusivlizenz der Deutschen Post AG zu beachten.

¹¹ Beide Entgeltregulierungsverordnungen konkretisieren auch die Bedingungen für eine Ex-post-Kontrolle von nicht genehmigungspflichtigen Entgelten marktbeherrschender Anbieter.

741. Auch bei einem gegebenenfalls alternativen internationalen oder interregionalen Vergleich ist zu beachten, dass keine Wettbewerbspreise verglichen werden, sondern bestenfalls regulierte Preise für verschiedene Netzstrukturen. Bei der weiteren Alternative eines Vergleichs von internen Verrechnungspreisen ist zu beachten, dass diese von dem Netzzugang gewährenden Unternehmen gestaltbar sind. Bei einem integrierten Unternehmen bilden sie einen Durchlaufposten. Deshalb besteht ein Anreiz, sie hoch zu kalkulieren. Somit entsteht für das Kartellamt die Notwendigkeit, die Kosten zu analysieren. Das allerdings nimmt erhebliche Zeit in Anspruch. Der Zeitverlust ist speziell bei einem Ex-post-Ansatz sehr problematisch. Bei der Durchführung einer Kostenprüfung können sich die Kartellbehörden auf § 19 Abs. 4 Nr. 2 GWB stützen, der hinsichtlich eines Preishöhenmissbrauchs einen Vergleich mit Preisen verlangt, welche sich bei einem wirksamen Wettbewerb mit hoher Wahrscheinlichkeit ergeben würden. Allerdings ist damit zu rechnen, dass die betroffenen Unternehmen versuchen werden, die Herausgabe der Kosteninformation zu verzögern, um den Zeitpunkt eines etwaigen behördlichen Missbrauchsverbots möglichst weit nach hinten zu schieben.

742. Bei einer Kostenprüfung ist die Sachlage allerdings umso komplexer, je stärker die Kostenstruktur des Netzzugangs durch Gemeinkosten dominiert wird, die jeweils auf die verschiedenen Produkte umzulegen sind. Dies ist in ausgeprägter Weise bei Energie-, Bahn- und Telekommunikationsnetzen der Fall. Welche Zurechnungsregeln sind hier zu wählen? Aus ökonomischer Sicht ist festzustellen, dass im Rahmen einer Nutzungsregelung allzu vereinfachende Zurechnungsregeln problematisch sind, etwa Regeln, die sich alleine an den variablen oder durchschnittlichen inkrementellen Kosten orientieren, oder Regeln, die einen vorgegebenen Schlüssel zur Zurechnung von Gemeinkosten verwenden. Aus juristischer Sicht weisen aber gerade solche Regeln verfahrensrechtliche Vorteile auf. Insofern bedarf es hier hinreichend definitiver Preiskalkulationsregeln, die sich aus ökonomischer Sicht rechtfertigen lassen.

743. In einem weiteren Kontext von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB ist zusätzlich zu klären, wie die technischen Modalitäten des Netzzugangs, so etwa die Qualität der Leistung, auszugestalten sind. Im Zusammenhang mit dieser Frage ergeben sich in vielen Fällen analoge Schwierigkeiten wie bei der Preisbestimmung, d. h. nicht existente Vorleistungsmärkte und die Abwesenheit einer wettbewerblichen Organisation derselben. Die Gewährung eines qualitativ gleichwertigen Netzzugangs ist insofern von grundlegender Bedeutung für einen funktionsfähigen Wettbewerb, als die Wertschätzung der Konsumenten, mithin deren Wechselbereitschaft, zentral auch von der Qualität der Leistungen der Konkurrenten der etablierten Anbieter abhängt. Deren Qualität kann allerdings wirkungsvoll über eine opportunistische Qualitätsdifferenzierung des Netzzugangs durch den Betreiber beeinflusst werden. Eine solche Strategie der Wettbewerbsbehinderung durch Qualitätsdiskriminierung ist noch schwerer zu verhindern als eine Strategie der Preisdiskriminierung. Insofern ist zu klären, welche Qualitäten ein etabliertes Un-

ternehmen anbieten muss und wie es dazu gebracht werden kann, die gebotenen Qualitätsstandards einzuhalten.

744. Neben den konkreten Konditionen des Netzzugangs kommt es bei der Verfolgung des Zieles, einen wirksamen Wettbewerb auf nachgelagerten Märkten zu erreichen, zentral auf eine zeitnahe Durchsetzung des Netzzugangswunsches an. Erhebliche Verzögerungen des Netzzugangs führen zur Errichtung von Marktzutrittsbarrieren, die sowohl potentielle Wettbewerber als auch deren Investoren abschrecken. Dabei ist als ein Manko der aktuellen Regelung zu verzeichnen, dass die Anordnung der sofortigen Vollziehbarkeit nicht als Regelfall anerkannt ist, siehe Tz. 739. Ein berechtigter Netzzugangswunsch kann somit in der Umsetzung erhebliche Zeit in Anspruch nehmen, zumal das eingessene Unternehmen – zu Recht oder zu Unrecht – für sich in Anspruch nehmen wird, dass ein übermäßiger, d. h. zu günstiger Netzzugang nicht zu gewährleisten ist. Der Verfahrenszug erstreckt sich hierbei über zwei weitere Instanzen. Dies bietet dem Netzmonopolisten viele Möglichkeiten, den Netzzutritt gegebenenfalls so lange zu verzögern, dass ein Konkurrent das wirtschaftliche Interesse daran verliert. Somit besteht die Gefahr, dass ein (potentieller) Wettbewerb schon im Keim erstickt wird.

745. Der Interessenkonflikt, der sich daraus ergibt, dass der Netzeigentümer gleichzeitig Wettbewerber in dem nachgelagerten Markt ist, lässt sich dadurch beheben, dass man den Betrieb des Netzes und die Tätigkeit in den nachgelagerten Märkten vertikal separiert. Dann entfällt für die Netzbetreiber das Motiv, anderen Unternehmen den Zugang durch diskriminierende Behandlung zu erschweren. Hierbei stellt sich aber einerseits die Frage, inwiefern die Vorteile der so erzielten Verbesserung des Wettbewerbs auf nachgelagerten Märkten durch Verluste von technisch, organisatorisch oder institutionell bedingten Verbundvorteilen überwogen werden. Andererseits ist auch dann noch zu klären, ob eine reine Missbrauchsaufsicht ausreicht.

3. Gestaltungsmöglichkeiten einer Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB

3.1 Erfahrungen mit der „essential facilities“-Doktrin in den USA

746. Zur Darstellung der Gestaltungsmöglichkeiten einer Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB erscheint ein Rückgriff auf das US-amerikanische Antitrustrecht geboten, da in der sog. „essential facilities“-Doktrin ein Vorbild für die neue Regelung des GWB zu sehen ist. Gemeinsam ist den entschiedenen Fällen, dass es sich um spezielle Tatbestände im Rahmen der Geschäftsabschlussverweigerung („refusal to deal“) handelt, bei denen es um einen Zugang zu einer Wertschöpfungsstufe geht, deren Mitnutzung als bedeutsam für einen Wettbewerber angesehen wird.¹²

¹² Vergleiche OECD, The essential facilities concept, OCDE/GD(96)113, Competition Round Table No. 5.

747. Rechtshistorisch gesehen ist die „essential facilities“-Doktrin auf die Entscheidung des Supreme Court im Fall „United States vs. Terminal Railroad Association“ zurückzuführen.¹³ In der konkreten Fallentscheidung aus dem Jahre 1912 wurde ein Zusammenschluss von vorher 14 selbständigen Eisenbahnunternehmen in der Terminal Railroad Association verpflichtet, konkurrierenden Eisenbahnunternehmen einen diskriminierungsfreien Zugang zu der einzigen Eisenbahnbrücke über den Mississippi im Raume St. Louis und dem von dem Zusammenschluss betriebenen Zentralbahnhof in St. Louis zu gewähren. Die Gesellschaft erhob einen Preisaufschlag für sämtliche Güter, die über den Mississippi befördert wurden. Außerdem sah der Gesellschaftsvertrag der Terminal Railroad Association ein Vetorecht jedes einzelnen Gesellschafters gegenüber einer Mitbenutzung durch Dritte vor.

Der Supreme Court untersagte den Preisaufschlag und verpflichtete die Terminal Railroad Association zur Aufnahme anderer Eisenbahngesellschaften in die Association, wobei diesen dann die Nutzung der Einrichtungen zu gleichen Bedingungen wie den bisher assoziierten Unternehmen ermöglicht werden sollte. Soweit Eisenbahngesellschaften nicht der Association beitreten wollten, sollten diese Zugang zu den Einrichtungen zu nahezu gleichen Bedingungen wie die verbundenen Unternehmen erhalten. Darüber hinaus gab das Gericht keine konkreten Vorgaben hinsichtlich der Zugangskonditionen und vertraute diesbezüglich der Tarifregulierung durch die Interstate Commerce Commission (I.C.C.).¹⁴ Rechtliche Grundlage der Entscheidung waren Section 1 Sherman Act, welcher wettbewerbsbeschränkende Absprachen und Verträge untersagt,¹⁵ und das Monopolisierungsverbot in Section 2 Sherman Act. Section 2 Sherman Act verbietet drei Tatbestände: die aktuelle Monopolisierung, einen Monopolisierungsversuch und das Zusammenwirken zur Erlangung einer Monopolstellung.¹⁶

748. Als nächste wichtige Entscheidung im Kontext der „essential facilities“-Doktrin wird das Urteil des Supreme Court aus dem Jahre 1945 im Fall „Associated Press vs. United States“ gesehen.¹⁷ Hier ging es um die restriktive Aufnahmepolitik des Nachrichtendienstes Associated Press, welcher mehr als 1 200 Mitglieder zählte, unter anderem 96 % der Morgenzeitungen. Als „unreasonable restraint of trade“ im Sinne von Section 1 Sherman Act

wurde vom Supreme Court gewertet, dass die bestehenden Mitglieder etwaigen Newcomern den Zugang zum Nachrichtendienst verweigern konnten. Hierdurch würden potentielle Konkurrenten ernstlich am Marktzutritt gehindert. Der Supreme Court verfügte deshalb einen freien Zugang zum Nachrichtendienst zu gleichen Bedingungen. In der Entscheidung wies das Gericht darauf hin, dass die Herausgabe einer Zeitung ohne den Service von Associated Press „more than likely a competitive disadvantage“ sei.¹⁸

Die nächste wichtige Entscheidung erfolgte 1952 im Fall „Gamco Inc. vs. Providence Fruit & Produce Building Inc.“.¹⁹ Sie behandelt den Zugangswunsch des Frucht- und Gemüsegroßhändlers Gamco zu einem Frucht- und Gemüsemarkt in der Stadt Providence, Rhode Island. Dieser war in einem Gebäude untergebracht, welches als Einziges seiner Art eine Eisenbahnanbindung vorwies. In ihm wurde seit zwanzig Jahren der örtliche Frucht- und Gemüsehandel abgewickelt. Wegen des Vorhabens von Gamco, mit einem auswärtigen Händler zu fusionieren, auf den der Marktstand der Firma in dem Großmarkt übertragen werden sollte, verweigerte der Betreiber des Großmarktes Providence Fruit & Produce Building eine Verlängerung des Standmietvertrages und begehrte Räumung. Das Gericht zweiter Instanz sah hierin einen Verstoß gegen Section 2 Sherman Act, da für Gamco keine wirtschaftlich zumutbaren Ausweichalternativen bestünden, und verurteilte Providence Fruit & Produce Building zu einer Vertragsverlängerung.

749. Eine weitere zentrale Entscheidung „United States vs. Otter Tail Power Co.“ stammt aus dem Jahre 1973. Otter Tail war ein Energieversorgungsunternehmen, welches über ein regionales Stromerzeugungs- und Stromverteilmonopol in Minnesota und South Dakota verfügte. Ungefähr 465 Kommunen wurden durch Otter Tail mit Strom beliefert. Nach Ablauf der Konzessionsverträge beabsichtigten die Kommunen Elbos Lake, Minnesota und Hankin, North Dakota, eigene Stadtwerke zu gründen und die lokalen Endabnehmer selbst zu beliefern. Otter Tail verweigerte den Kommunen eine Strombelieferung zu Großhandelspreisen sowie die Durchleitung von Strom durch Dritte. In diesem Verhalten sah der Supreme Court eine rechtswidrige Monopolisierung im Sinne von Section 2 Sherman Act. Er verurteilte Otter Tail zur Durchleitung von Strom zu „rates which are compensatory“.²⁰ Eine genaue Festlegung dieser Bedingungen durch das Gericht erfolgte nicht. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass zu diesem Zeitpunkt der Regulierer, die Federal Power Commission (FPC), lediglich die Durchleitungsbedingungen zwischen regulierten Energieversorgungsunternehmen

¹³ U.S. Supreme Court vs. Terminal Railroad Association of St. Louis, 224 U. S. 383, 1912, und 236 U. S. 194, 1915.

¹⁴ Vergleiche Lipsky, A. B. Jr. und Sidak, J. G., Essential facilities, in: Stanford Law Review, Vol. 51, 1999, S. 1195 ff. Hierbei ist anzumerken, dass das Gericht aus Gründen etwaiger Verbundvorteile auf eine Zerschlagung der Gesellschaft verzichtet hat.

¹⁵ Section 1 Sherman Act besagt: „Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal.“

¹⁶ Section 2 Sherman Act besagt: „Every person who shall monopolize, or attempt to monopolize, or combine to conspire with any other person or persons, to monopolize any part of the trade or commerce among the several States, or with foreign nations, shall be deemed guilty of a felony ...“

¹⁷ Associated Press vs. United States, 326 U. S. 1, 1945.

¹⁸ 326 U. S. 1, 18, 1945. Ob die Entscheidung im Falle Associated Press in eine hinreichend präzise formulierte Netzzugangsdoktrin passt, wird teilweise kritisch gesehen, da ein allgemeiner Zugang zu immateriellen Güterrechten zu ihrer Entwertung führen kann; so zumindest Lipsky und Sidak, a. a. O., S. 1219.

¹⁹ Gamco, Inc. vs. Providence Fruit & Produce Building, Inc., 194 F. 2d 481 (1st Cir.), cert. denied, 344 U. S. 817, 1952.

²⁰ United States vs. Otter Tail Power Co., 410 U.S. 366, 1973.

bestimmen konnte, nicht aber die Bedingungen für die Bedienung der von einer Gemeinde geäußerten Nachfrage, da keine Universaldienstanbieterverpflichtung („common carrier obligation“) bestand. Insofern schien sich das Gericht auf eine Preissetzungsbefugnis des Regulierers zu verlassen, die insoweit nicht in hinreichendem Ausmaß bestand, als unklar war, ob die FPC mehr unternehmen konnte, als die Preise zu regulieren, zu denen der Strom verkauft wurde.²¹

750. Im Rahmen der Fallentscheidung „Hecht vs. Pro-Football Inc.“ aus dem Jahre 1977 wurde zum ersten Mal auf den Begriff einer „essential facilities“-Doktrin Rekurs genommen.²² Hierbei ging es um einen Zugang zum Robert F. Kennedy-Football-Stadium in Washington. Jenes war von den Washington Redskins angemietet und wurde von diesem Verein ausschließlich genutzt. Der Mietvertrag der Redskins bestimmte, dass während der Vertragslaufzeit das Stadion nicht an andere professionelle Football-Vereine vermietet werden durfte. Auf der Basis dieser Vertragsvereinbarung weigerten sich die Redskins, einem anderen Verein der American Football League das Stadion zur Verfügung zu stellen, obgleich keine zumutbaren Ausweichmöglichkeiten vorhanden waren. In seiner Entscheidung zum Zugang verwies das Gericht explizit auf die „essential facilities“-Doktrin, da das Stadion für das Zugang suchende Team nicht duplizierbar und die Nutzung aufgrund freier Kapazitäten zumutbar sei. Eine konkrete Festlegung der Nutzungspreise durch das Gericht erfolgte nicht, da das Stadion sich in öffentlichem Eigentum befand und insofern nicht von einem speziellen Diskriminierungsanreiz auszugehen war.

751. Explizite Kriterien für einen Zugang zu wesentlichen Einrichtungen wurden durch die Entscheidung des 7th Circuit im Fall „MCI Communications Corp. vs AT & T Co.“ im Jahre 1982 geprägt.²³ Demnach liegt eine berechtigter Zugangswunsch vor, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- die monopolistische Kontrolle durch einen Besitzer,
- die Unfähigkeit der Konkurrenten, eine solche Anlage unter angemessenen Aufwand zu duplizieren,
- die Verweigerung der Bereitstellung der Anlage für die Inanspruchnahme durch Konkurrenten und
- die (technische) Möglichkeit, die Anlagen auch für Konkurrenten bereitzustellen.

Konkret ging es in diesem Fall um ein Netzzugangsbegehren des Telekommunikationsunternehmens MCI, wel-

ches sein Angebot von Fernsprechkdiensten erweitern wollte. Hierfür war es erforderlich, dass sich bestimmte Ortsdienste von AT & T mit mehreren von MCI betriebenen Fernleitungen zusammenschalteten. Die begehrte Zusammenschaltung („interconnection“) wurde von AT & T verweigert. Daraufhin erhob MCI eine Klage wegen Monopolisierung. Dieser entsprach das Gericht, da es in den von AT & T betriebenen Ortsnetzen eine nicht duplizierbare wesentliche Einrichtung sah, bei der ein Zugang technisch durchführbar und zumutbar sei. AT & T wurde nach Section 2 Sherman Act zur Zusammenschaltung verurteilt. Konkrete Netzzugangspreise wurden nicht vorgeschlagen.

Schließlich ist auf den Fall „Aspen Skiing Corp. vs. Aspen Highlands Skiing Corp.“ zu verweisen.²⁴ Dabei handelte es um einen Streitfall zwischen zwei Skiliftbetreibern, die seit 1962 ein gemeinsames Ticket ausstellten. In der Saison 1978/79 weigerte sich der größere der Betreiber, Aspen Skiing, welcher mit seinen Liften ungefähr 80 % des Skigebietes bediente, ein gemeinsames Ticket aufrechtzuerhalten. Aspen Highland Skiing wurde es ferner nicht ermöglicht, Tickets zu Großabnehmerkonditionen zu erwerben. Daraufhin sank der Marktanteil von Aspen Highland Skiing auf ungefähr 11 %. Der Supreme Court verurteilte Aspen Skiing nach Section 2 Sherman Act zur Fortsetzung eines gemeinsamen Marketings der Skilifte, da ein Abbruch der Vertragsbeziehungen zwar nicht auf eine offensichtliche Verdrängung abzielte, jedoch überzeugender wirtschaftlicher Grundlage entbehrte. Dieses Kriterium hat im Rahmen der Diskussion um die „essential facilities“-Doktrin Aufsehen erregt.

752. Fasst man die verschiedenen Entscheidungen zusammen, so ist festzustellen, dass die Fallpraxis recht disparat aussieht: Die Zugangsbegehren unterscheiden sich in wichtigen Aspekten, etwa hinsichtlich der ökonomischen Eigenschaften der wesentlichen Einrichtungen. So kann man zweifeln, ob beispielsweise der Zugang zu Skiliften wirklich mit dem Zugang zu Verteilnetzen in der Strombranche zu vergleichen ist. Dazu ist anzumerken, dass der Supreme Court der USA eine eigenständige „essential facilities“-Doktrin bisher noch nicht anerkannt hat.²⁵ Insofern ist aus Sicht der Monopolkommission auch nicht klar, inwieweit die US-amerikanische Praxis zur „essential facilities“-Doktrin für den Umgang mit der Netzzugangsproblematik in Deutschland hilfreich sein kann.

Aus ökonomischer Sicht ist die Regulierung des Zugangs zu wesentlichen Einrichtungen insbesondere aus der Gefahr des sog. „monopoly leveraging“ zu rechtfertigen. Hierunter ist eine Hebelwirkung zu verstehen, mit welcher der Netzmonopolist seine Marktmacht auf der Ebene der wesentlichen Einrichtung auf andere Märkte übertragen kann, um dort aus der Wettbewerbsbehinderung Drit-

²¹ Vergleiche Lipsky und Sidak, a.a.O., S. 1206 f. Erst durch die Energierechtsreform im Jahre 1992 wurde es möglich, dass jede natürliche oder juristische Person, die sich im Stromhandel oder in der Stromerzeugung engagiert, eine Durchleitungsanordnung beim Regulierer beantragen kann. Vergleiche Pfeiffer, J., Stromdurchleitung nach deutschem, europäischem und amerikanischem Recht, Heidelberg 1996, S. 121.

²² 570 F. 2d 982, D. C. Cir. 1977, cert. denied, 436 U. S. 956, 1978

²³ 708 F. 2d 1081, 1032, 7th Circuit, 1982, cert. denied, 436 U. S. 956, 1983.

²⁴ Aspen Skiing Corp. v. Aspen Skiing Highlands Skiing Corp., 472 U. S. 585, 1985, 105 S. Ct. 2847, 1985.

²⁵ Vergleiche Schwintowski, H. P., Der Zugang zu wesentlichen Einrichtungen, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Jg. 49, 1999, S. 842.

ter zum Nachteil der Endverbraucher Vorteile zu gewinnen. Der Effekt beruht darauf, dass durch die relative Verschlechterung der Netzzugangsmöglichkeiten Dritter diese beim Angebot einer nachgelagerten (oder allgemeiner verbundenen) Leistung behindert werden, da sie etwaige Effizienzvorteile in dem nachgelagerten Bereich nicht oder nur beschränkt in Wettbewerbsvorteile und somit auch zum Gewinn von Kunden umsetzen können. Im Extremfall werden die nicht integrierten Anbieter verdrängt und der Markt verschlossen.

Reflektiert man unter dieser Maßgabe die Netzzugangsbehörden, so ist – auch hinsichtlich des Anwendungsbereiches von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB – zu fragen, welche Eigenschaften als wesentlich anzusehende Einrichtungen aufweisen sollen. Hier erscheinen die Kriterien aus der MCI-Entscheidung durchaus nützlich. Diese werden erfüllt, wenn ein natürliches Monopol auf einer nichtumkehrbaren Wertschöpfungsebene sowie (auf ihr) relevante versunkene Kosten („sunk costs“) vorliegen. Die Forderung nach einem natürlichen Monopol abschwächend, könnten relevante Größen- und Verbundvorteile verlangt werden. Ein natürliches Monopol liegt vor, wenn die Aufteilung der Produktion auf mehrere Unternehmen – unabhängig von der Produktionsmenge – zu höheren Kosten führt als die Erstellung durch ein Unternehmen, d. h. wenn eine sog. subadditive Kostenfunktion vorliegt. Versunkene Kosten bestehen, wenn einem Markteindringling Kosten eines Marktaustrittes dadurch entstehen, dass die für den Markteintritt verwendeten Ressourcen nicht auf einen anderen Markt bzw. auf andere Marktteilnehmer im gleichen Markt übertragbar sind.²⁶ Unter die versunkenen Kosten fallen auf jeden Fall transaktionsspezifische Investitionen, die bei einem Marktaustritt nicht wieder einbringbar sind. Zumindest anteilig können hierunter auch Investitionen im Bereich der Produktvermarktung fallen, beispielsweise Werbeausgaben. Ob eine Investition versunken ist, hängt vermutlich auch von der Größe des relevanten Marktes ab, da die getätigten Investitionen (in Produktionsanlagen oder auch in ein Markenimage) im Falle eines Marktaustrittes zumindest teilweise eingebracht werden können, wenn die Anlagen, das Image etc. auf andere Wettbewerber (im gleichen Markt) übertragen werden können, was von der Marktentwicklung abhängen dürfte.

753. Im Hinblick auf eine mögliche Vorbildfunktion der „essential facilities“-Doktrin in den USA ist von Bedeutung, dass die Gerichte in den USA keine konkreten Netzzugangsbedingungen definiert haben. Dies liegt an der Komplexität der einzelnen Sachverhalte.

So verweigerte sich das Gericht in einem Revisionsverfahren in der Sache Terminal Railroad explizit einer Festlegung der Zugangsgebühren und verwies auf die Regulierung durch die I.C.C.²⁷ In anderen Fällen, so beispielsweise „Hecht“, stellte sich wohl aus dem Blickwin-

kel des Gerichts keine derartige Frage, da die wesentliche Einrichtung separat von der öffentlichen Hand und nicht von einem integrierten Unternehmen betrieben wurde.²⁸

Bei der Telekommunikation wie auch bei Strom und Gas erübrigt sich das Problem für die Gerichte in den USA auch deshalb, weil dort seit den neunziger Jahren das Prinzip des offenen Netzzugangs („open access“) über eine Ex-ante-Regulierung durchgesetzt wird. Hingegen besteht im Bahnbereich keine generelle Verpflichtung zu einem offenen Netzzugang. Eisenbahnunternehmen können ihre Tarife seit der Deregulierung von 1980 autonom festlegen. Eine Überprüfung durch die Nachfolgebehörde der I.C.C., das Surface Transportation Board (S.T.B.), findet nur statt, wenn ein Eisenbahnunternehmen in einem bestimmten Gebiet marktbeherrschend ist und die Tarife 180 % der variablen Kosten übersteigen. Allerdings kann das S.T.B. einen Anschlusszwang bei durchgehenden Linien mit einer angemessenen Aufteilung der Einnahmen sowie eine Mitnutzung von Rangier- und Terminalanlagen anordnen. Bei Letzterem entscheidet das S.T.B. nachrangig bei Nichteinigung der Unternehmen. Ferner kann das S.T.B. bei Unternehmenszusammenschlüssen Gleisnutzungsrechte für verbleibende Wettbewerber einräumen.²⁹ Sofern sich in diesen Fällen die Eisenbahnunternehmen über die Nutzungsentgelte nicht einigen können, kann die Behörde Tarife fixieren. Hierzu hat sie spezielle Grundsätze entwickelt und verfeinert.³⁰

Summa summarum zeigt die US-amerikanische Fallpraxis, dass in komplexeren Fällen allein über die Gerichte ein angemessener Netzzugang auf der Basis der „essential facilities“-Doktrin nicht durchzusetzen ist. Im Bewusstsein ihrer eingeschränkten fachlichen Kompetenz versuchen die Gerichte wohlweislich auch gar nicht, selbst umfassende Netzzugangsbedingungen zu definieren. Eine Detaillierung der Netzzugangsbedingungen ergibt sich speziell in Bereichen mit volkswirtschaftlich bedeutsamen Netzzugangsproblemen wie der Telekommunikation, der Bahn sowie der Strom- und Gaswirtschaft erst im Zusammenspiel mit der Entwicklung einer sektorspezifischen Regulierung oder auch allein durch Letztere.

3.2 Möglichkeiten einer Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB

754. Um die Möglichkeit einer Missbrauchsaufsicht zu bewerten, empfiehlt sich zunächst eine gewisse Klassen-

²⁶ Problematisch bei der Umsetzung der Kriterien ist, dass aus statistischer Sicht nur ein Test hinreichender Bedingungen für das Vorliegen einer subadditiven Kostenfunktion möglich ist – und diese auch nur in einem eher statischen Zusammenhang – und der Begriff der „sunk costs“ inhaltlich auszufüllen ist.

²⁷ Vergleiche Lipsky und Sidak, a. a. O., S. 1197.

²⁸ Dies dürfte auch für den Fall „Gamco“ gelten, wo es im Wesentlichen um eine Vertragsverlängerung zu vergleichbaren Konditionen ging.

²⁹ In diesem Kontext dürfte auch „Terminal Railroad“ zu sehen sein, da diese Möglichkeit auch für die Interstate Commerce Commission als Vorgängerorganisation der S.T.B. bestand.

³⁰ Diese orientieren sich im Güterverkehr an den durchschnittlichen zusätzlichen variablen Kosten, einem nutzungsabhängigen Anteil an den fixen Kosten („maintenance and operation expenses“) und einer angemessenen Verzinsung des eingesetzten Anlagevermögens. Im Personenverkehr besteht hingegen keine explizite Regelvorgabe. Favorisiert wird bei der Gleisnutzung ein Ansatz der wegfallenden Kosten („avoidable costs“), nach dem sich die Vergütungen danach bemessen, welche Kosten bei einer Nichtbeanspruchung wegfallen. Die Logik dahinter ist, dass der Güterverkehr der primäre Nutzer ist. Vergleiche Riegger, M., Wettbewerb im Eisenbahnverkehr, Berlin 1999, S.191 ff.

bildung hinsichtlich der Anwendungsfälle. Hier ist zwischen Einzelverhandlungen, der Veröffentlichung von Unternehmenstarifen und der Veröffentlichung von Branchentarifen zu unterscheiden. Dabei sind weitere Elemente des Verhandlungsrahmens zu berücksichtigen. Hierunter fallen die staatlichen Sanktionsmöglichkeiten gegenüber dem etablierten Unternehmen, beispielsweise in Form einer Drohung mit einem Schlichtungsverfahren oder mit der Einrichtung einer sektorspezifischen Regulierung respektive mit der Durchführung von Musterverfahren. Zu thematisieren ist auch die Umsetzungsgeschwindigkeit von Entscheidungen im Rahmen einer Missbrauchsaufsicht. Ziel dieser Ausführungen ist es herauszufinden, welche Verfahrenskonstruktion in welchen Klassen von Netzzugangsbegehren adäquat ist.

3.2.1 Einzelverhandlungen und Unternehmenstarife

755. Eine Möglichkeit besteht darin, dass das eingeseessene Unternehmen und der Zugang suchende Petent Netzzugangspreis und -qualität in Einzelverhandlungen festlegen. Eine andere Möglichkeit besteht darin, dass das eingeseessene Unternehmen einen Unternehmenstarif veröffentlicht, der dann als Ausgangsbasis für Verhandlungen dient und insofern für eine gewisse Standardisierung der Zugangsbedingungen sorgt. Die wettbewerbspolitische Kontrolle erfolgt im Rahmen einer Ex-post-Missbrauchsaufsicht. Aus ökonomischer Sicht entsprechen Einzelverhandlungen der Zugangskonditionen von wesentlichen Einrichtungen wie auch Verhandlungen auf der Grundlage von Unternehmenstarifen einer Situation eines zunächst unregulierten Angebotsmonopols, das ohne besondere Regulierung keiner Restriktion hinsichtlich der Preishöhe und der vereinbarten Qualität unterliegt. Die Festlegung der Konditionen aufgrund von Unternehmenstarifen unterscheidet sich von Einzelverhandlungen nur insofern, als die Veröffentlichung der Unternehmenstarife gewisse Diskriminierungsspielräume eliminiert. Ohne regulatorische Eingriffe ist daher mit überhöhten Netznutzungsentgelten und/oder nachteiligen qualitativen Netzzugangsbedingungen bei tatsächlichen wesentlichen Einrichtungen zu rechnen. Ein Anbieter, der in einen nachgelagerten Markt eintreten will, wird dann versuchen, einen aus seiner Sicht angemessenen Preis respektive eine vergleichbare Qualität bei der zuständigen Kartellbehörde oder beim zuständigen Gericht einzuklagen; möglicherweise leiten die Kartellbehörden auch von sich aus ein Verfahren wegen überhöhter Netzzugangsentgelte ein.

756. Für diese Instanzen ergibt sich dabei ein Informationsproblem. In Anbetracht der wirtschaftlichen, oft auch der technischen Komplexität der Einrichtung ist nicht ohne weiteres klar, wie eine Preisüberhöhung festzustellen ist. Hinzu kommt die bereits oben angesprochene grundsätzliche Problematik der angemessenen Zurechnung von Fixkosten und Gemeinkosten. Insofern die wesentliche Einrichtung ein natürliches Monopol darstellt, besteht kein wirksamer Wettbewerb, d. h. die Preise müssen die Kosten nicht reflektieren, und auch die tatsächlichen Kosten können von den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung abweichen. Auch einer Anwendung des Vergleichsmarktkonzepts sind bei wesentlichen Ein-

richtungen erhebliche Grenzen gesetzt, da in den Vergleichsmärkten ebenfalls Preisüberhöhungen vorkommen dürften.³¹ Preise in Vergleichsmärkten können allenfalls als Ausgangspunkt dienen. Letztlich dürfte eine detaillierte Untersuchung und Beurteilung der Kosten unverzichtbar sein. Diese nimmt allerdings Zeit in Anspruch; dabei ist die Kartellbehörde darauf angewiesen, dass das eingeseessene Unternehmen die erforderliche Kosteninformation verlässlich und zügig bereitstellt. Das Unternehmen selbst jedoch hat eher ein Interesse, das Verfahren hinauszuzögern. Insofern wird die Ex-post-Missbrauchsaufsicht im Rahmen eines auf Einzelverhandlungen und Unternehmenstarifen basierenden Systems den Netzzugang nur zögerlich umsetzen; das Verfahren ist zeitaufwendig und hinsichtlich des Endergebnisses unsicher.

757. Ein weiterer Nachteil besteht darin, dass es im Rahmen der Ex-post-Missbrauchsaufsicht keine Möglichkeit gibt, dem eingeseessenen Unternehmen Anreize zur Steigerung der Effizienz im Umgang mit der wesentlichen Einrichtung zu setzen. Dies betrifft sowohl die Frage der Kosteneffizienz als auch die Frage der Effizienz bei der Allokation der Einrichtung auf alternative Verwendungszwecke. Beispielsweise wäre es ökonomisch sinnvoll, bei einer Verwendung der Infrastruktur zur Erstellung verschiedener nachgelagerter Angebote die relative Höhe der von den einzelnen Angeboten zu erbringenden Deckungsbeiträge von den jeweiligen Nachfrageelastizitäten abhängen zu lassen; die Preise für Güter mit einer geringen Nachfrageelastizität sollten zur Deckung der Gemein- und Fixkosten prinzipiell einen höheren Aufschlag auf die Grenzkosten enthalten als Güter mit einer hohen Nachfrageelastizität, d. h. mit einem höheren Nachfragerückgang bei einer potentiellen Preiserhöhung. Ein solches Prinzip, dessen Implementierung über die Kosteninformation hinaus auch Information über die Nachfragestruktur erfordert, ist im Rahmen der Ex-post-Missbrauchsaufsicht nicht zu realisieren, zumal sich ein Konflikt mit dem Diskriminierungsverbot des § 19 Abs. 4 Nr. 3 GWB ergeben kann. Insofern ist mit allokativen Ineffizienzen aufgrund volkswirtschaftlich suboptimaler Preisstrukturen zu rechnen.

758. Die hier skizzierten Informationsprobleme stellen sich in gleichem Maße für die Gerichte. Diese sind von ihrer originären Aufgabenstellung her nicht auf eine detaillierte Gestaltung von ökonomischen Beziehungen eingestellt und insofern im Umgang mit der Netzzugangsgestaltung überfordert. Somit besteht die Gefahr von Fehlurteilen. Allerdings werden sich Gerichte unter Umständen nicht zu der Erkenntnis durchringen, dass sie die Informationserfordernisse der angemessenen Netzzugangsgestaltung nicht hinreichend beurteilen können und dass die aus der Urteilsfindung resultierenden Vorfeldwirkungen möglicherweise schwerer wiegen als die konkrete Fallentscheidung.

3.2.2 Branchentarife

759. Bei Branchentarifen wird die subsidiäre staatliche Entscheidung durch ein in Form der Selbstregulierung der

³¹ Vergleiche Tz. 740 f.

Branche entstandenes Regelwerk (von Netzzugangsbedingungen) ergänzt. Insofern kann man auch von einer korporatistischen Lösung sprechen. Beispiele für korporatistische Lösungen sind die Verbändevereinbarung Strom und Gas oder als terminus technicus der „verhandelte Netzzugang“. In Bereichen mit nur einem Netzbetreiber finden Verhandlungen zwischen jenem und den Drittnutzern statt. Weitergehend können korporatistische Lösungen auch in Gesetzeswerken übernommen und damit in ihrer Wirkung verstärkt werden. Unabhängig davon bleibt dem Staat, wie auch bei den beiden vorhergehenden Fällen, die Möglichkeit einer eigenständigen Gesetzgebung, eine Alternative, die auch als Drohpotential dienen kann.

760. Die Vorteile einer korporatistischen Lösung liegen in der Nutzung von generischem Wissen. Die Verbändevertreter haben vergleichsweise viele Informationen über Kosten- und Nachfragestrukturen und können diese in die Verhandlungen einbringen. Dies kann die Effizienz der Marktergebnisse fördern. Korporatistische Lösungen müssen aber nicht effizient sein. Dies gilt insbesondere für den Umgang mit an der Verhandlung nicht beteiligten Dritten (Kleinkunden ohne Verhandlungsmacht, ausländische Unternehmen). Diese werden durch korporatistische Lösungen gewöhnlich diskriminiert.

761. Soweit korporatistische Vereinbarungen nur allgemeine Regeln festlegen und die Bestimmung der Preise Einzelverhandlungen überlassen, ergeben sich diesbezüglich ähnliche Probleme wie bei Einzelverhandlungen respektive Unternehmenstarifen. Ohne Intervention der Kartellbehörden und Gerichte ist mit überhöhten Netznutzungsentgelten und/oder nachteiligen qualitativen Netzzugangsbedingungen zu rechnen. Bei Interventionen der Kartellbehörden und Gerichte ergeben sich die bereits diskutierten verfahrensrechtlichen und materiellen Schwierigkeiten. Insofern korporatistische Lösungen über die Tarifstrukturen und -maßstäbe hinaus auch die Preise und Modalitäten der Leistungen im Einzelnen festlegen, können sie die Marktmacht der Netzbetreiber einschränken. Allerdings ist auch dabei zu erwarten, dass die festgelegten Tarifstrukturen und Einzeltarife systematisch die an der Verbändevereinbarung nicht beteiligten Parteien diskriminieren.

Die Gefahr, dass korporatistische Lösungen unbeteiligte Dritte diskriminieren, wird speziell durch die ersten Verbändevereinbarungen in der Strom- und Gaswirtschaft belegt.³² Um dieser Gefahr vorzubeugen, bedürfen auch korporatistische Lösungen einer Moderierung durch den Staat. Dessen Einflussmöglichkeiten hängen wiederum von seinem Drohpotential ab. Abgesehen von den erwähnten Möglichkeiten der Ex-post-Missbrauchsaufsicht kann der Staat speziell mit Musterprozessen, einem speziellen Schlichterverfahren oder – wie bereits in Tz. 759 erwähnt – mit einem regulierten Netzzugang drohen.

762. Von Musterprozessen geht eine Signalwirkung aus, die – soweit vergleichbare Tatbestände vorliegen – zu kooperativen Netzzugangslösungen führen kann. Allerdings

hängt die regulierende Wirkung von Musterprozessen, speziell eine gewünschte Vorfeldwirkung, wesentlich von der ökonomischen Güte, d. h. der Preishöhe und -struktur, der Qualität des erlangten Netzzugangs sowie der Durchsetzungsgeschwindigkeit des Zugangswunsches und nicht zuletzt auch von der Einheitlichkeit der gerichtlichen Entscheidungen ab. Diese Kritik ist speziell für Netzindustrien mit stabilen Netzzugangsproblemen von Bedeutung. Grundsätzliche Bedenken hinsichtlich einer Eignung sind auch bei einem Schiedsverfahren angebracht. Denn auch Schiedsgerichte beurteilen Netzzugangskonflikte ex post, können also eine Breitenwirkung nur dadurch erzielen, dass ihre Sprüche in der Branche als Ausdruck einer allgemeinen Rechtsüberzeugung verstanden werden. Gerade daran fehlt es aber, weil Schiedsgerichte von Fall zu Fall neu zusammengesetzt werden können mit Personen, die das Vertrauen der Parteien genießen.

763. Prinzipielle Zweifel bestehen auch gegenüber der Wirksamkeit einer Drohung mit der Einführung einer sektorspezifischen Regulierung. Einerseits kann diese Drohung – glaubwürdig – nicht auf Dauer aufrechterhalten werden. Andererseits ist festzustellen, dass eine Drohung mit einer sektorspezifischen Regulierung nicht selten signalisiert, dass der Staat unter Umständen diese Drohung gar nicht umsetzen will. Bis dato sprechen auch die in Neuseeland gemachten Erfahrungen mit einer Regelung über das allgemeine Wettbewerbsrecht unter einer fortwährenden Drohung mit einer sektorspezifischen Regulierung nicht für eine Umsetzung eines derartigen Ansatzes.

764. Insofern sind korporatistische Lösungen aufgrund des persistenten Anreizes zur Benachteiligung nicht inkorporierter Dritter mit einer grundlegenden Skepsis zu betrachten. Dabei können bei einer heterogenen Machtverteilung im Verband einzelne Mitglieder die Lösung stärker bestimmen als andere.³³ Verbänderegelungen sind somit auch bei staatlicher Moderierung in nicht geringem Maße kollusionsgefährdet. Die Wettbewerbskosten können deshalb beträchtlich sein. Korporatistische Lösungen überzeugen aus Sicht der Monopolkommission eindeutig nicht, wenn es nur einen Netzbetreiber gibt, wie bei der Bahn. Allenfalls können korporatistisch geschützte Renten der eingesessenen Unternehmen eine exzessive Nutzung der qualitativen Missbrauchspotentiale verhindern. Insofern wäre zu fragen, wie hoch gerade diese Gefahr in der jeweiligen Branche ist.

Schließlich sind auch Defizite hinsichtlich einer mangelnden rechtsstaatlichen Legitimation auszumachen. Die Verbändevereinbarungen wirken sich nachteilig auf Dritte aus, die keine Möglichkeit haben, auf die Inhalte der Vereinbarung Einfluss zu nehmen. Dabei haben die Verbändevereinbarungen in Deutschland bis dato lediglich einen

³² Vergleiche Tz. 855 bzw. Tz. 861 ff.

³³ So wurden beispielsweise bei der Schaffung der Verbändevereinbarung Gas die Händler mangelhaft berücksichtigt. Soweit Mitglieder der European Federation of Energy Traders über den Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V. vertreten waren, schieden sie resigniert aus dem Verhandlungsprozess aus. Vergleiche nat-Gas, Die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Erdgasmarkt, Stellungnahme im Rahmen der Anhörungen der Monopolkommission im Fall der Ministererlaubnis E.ON/Gelsenberg, 2002, S. 8.

Empfehlungscharakter und bieten im Vergleich zu formellen Gesetzen grundsätzlich nicht die Möglichkeit einer Vollstreckung. Dies bedeutet aber in keinem Fall, dass Verbändevereinbarungen ungeprüft verrechtlicht werden sollten, wie gegenwärtig in Deutschland in einem Gesetzesbeschluss des Bundestages für die Strom- und Gaswirtschaft vorgesehen. Vielmehr besteht bei einem solchen Vorgehen die Gefahr einer Legalisierung von kartellartigen Verträgen. Diese ist besonders gefährlich, wenn die Verrechtlichung allgemeiner Kalkulationsgrundsätze dazu führt, dass die Möglichkeit einer Preishöhenkontrolle durch die Kartellbehörden limitiert oder gar ausgeschaltet wird.

3.3 Zwischenergebnis

765. Die Möglichkeiten einer Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB sind im Rahmen der gegebenen Gesetzeslage eher ernüchternd. Zu erwarten sind vergleichsweise hohe Zugangspreise, es sei denn, die Kartellbehörden betrieben explizite Kostenstudien. Die Durchsetzung der Netzzugangsansprüche im Ex-post-Verfahren dauert zu lange. Korporatistische Lösungen haben den Vorteil, dass es weniger Anreize zur Qualitätsdiskriminierung von Unternehmen gibt, welche an der Verbändevereinbarung beteiligt sind. Gegenüber nicht beteiligten Dritten jedoch, d. h. insbesondere gegenüber ausländischen Unternehmen und gegenüber Kleinkunden besteht ein Diskriminierungsanreiz. Auch entfällt bei einer Ex-post-Regulierung (mit durchaus vorhandener Ex-ante-Wirkung) die Möglichkeit, Anreizstrukturen in der Preisgestaltung vorzugeben. Unter Umständen droht bei einer Missbrauchsaufsicht auch die Gefahr einer Überbetonung des Diskriminierungsargumentes gegenüber einer ökonomisch erwünschten Preisdifferenzierung, da letztere bei der Gestaltung von Preisregeln im Rahmen eines regulierten Netzzugangs aufgrund umfangreicherer Informationen besser zu berücksichtigen ist.

3.4 Reformmöglichkeiten

766. Da dem Zeitfaktor bei der Nutzung von Netzen eine überragende Bedeutung zukommt, ist im Rahmen von Reformüberlegungen zur Missbrauchsaufsicht speziell zu klären, welche Instrumente zur Beschleunigung solcher Verfahren eingeführt werden können. Primär ist hier an die sofortige Vollziehbarkeit einer Kartellamtsentscheidung zu denken. Nach geltender Rechtslage geht das Kartellverwaltungsverfahrensgesetz gemäß §§ 64 und 65 GWB davon aus, dass eine Beschwerde gegen eine Verfügung der Kartellbehörde grundsätzlich aufschiebende Wirkung hat. Die sofortige Vollziehung kann freilich – ausnahmsweise – angeordnet werden, wenn dies im öffentlichen Interesse oder im überwiegenden Interesse eines Beteiligten geboten ist. Da der sofortige Vollzug vollendete Tatsachen schafft, noch ehe der Fall endgültig entschieden ist, wird von dieser Möglichkeit jedenfalls im Regelfall kein Gebrauch gemacht.

767. Beim Zugang zu Netzmonopolen liegen die Dinge schon im Grundsatz anders. Zum einen zeigt die gesetzliche Verankerung der „essential facilities“-Doktrin die Ab-

sicht des Gesetzgebers, Wettbewerb in den Netzen zu schaffen; zum anderen ist der Zeitfaktor dafür von ausschlaggebender Bedeutung. Daher liegt es nahe, für den Fall des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB das Ausnahme-Regel-Verhältnis umzukehren und die sofortige Vollziehung – auf einen entsprechenden Antrag hin – zum Regelfall zu machen, von dem nur ausnahmsweise gemäß § 65 Abs. 3 GWB abgewichen werden kann. Das neue vom Bundestag beschlossene Gesetz zur Änderung des Gesetzes zur Neuregelung des Energiewirtschaftsrechts hat diesen Schritt für die Strom- und Gasnetze getan und geht insofern in die richtige Richtung. Die Lösung sollte freilich auf den gesamten Anwendungsbereich des § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB erweitert werden.

Damit die Petenten einen solchen beschleunigten Netzzugang nicht missbräuchlich ausnutzen, müssten sie mit einer Schadenersatzsanktion für den Fall bedroht werden, dass sich im Nachhinein herausstellt, dass sie keinen Zugangsanspruch hatten. Ein Vorbild für eine solche Schadenersatzsanktion desjenigen, der sich den einstweiligen Rechtsschutz zunutze macht, findet sich in § 945 ZPO. Eine entsprechende Regelung würde den Petenten, der einen Antrag auf sofortigen Vollzug stellt, zur Vorsicht anhalten.

768. Alternativ oder zusätzlich zur Regeleinführung des sofortigen Vollzuges ist an eine Verkürzung des Instanzenzuges zu denken. Damit ist aber nicht viel Zeit zu gewinnen. Angesichts der komplexen Tatsachenfragen, um die es namentlich bei der Festsetzung des Zugangsentgelts geht, ist eine Beschwerdeinstanz unabdingbar, die diese Tatsachenfragen zu prüfen imstande ist; für diese Funktion scheiden die obersten Bundesgerichte aus, deren Tätigkeit auf die Überprüfung von Rechtsfragen beschränkt ist. Über die Beschwerdeinstanz ist eine weitere Rechtsbeschwerde zu einem der obersten Bundesgerichte zu eröffnen. Insofern wird der Rechtsmittelzug stets drei Instanzen beanspruchen: Kartellbehörde, Beschwerdegericht und Gericht der Rechtsbeschwerde. Eine weitergehende Verkürzung müsste entweder die Tatsacheninstanz beseitigen und würde damit die Qualität der Entscheidungen über Gebühr mindern. Oder sie würde die Rechtsbeschwerde zu einem der obersten Bundesgerichte ausschließen, was der Bedeutung des Gegenstandes nicht angemessen wäre und auf längere Sicht zur Rechtszersplitterung in Deutschland führen würde. Da beides ausscheidet, ist die Regeleinführung des sofortigen Vollzuges umso wichtiger.

769. In § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB ist – wie auch in den spezialgesetzlichen Zugangsregelungen – die Notwendigkeit angelegt, dass die Gerichte, Kartellbehörden und auch entsprechende Fachbehörden den Netznutzungsvertrag gleichsam für die Parteien schreiben, wenn diese sich nicht darüber einigen können. Angesichts der hochgradigen Komplexität der Netznutzungsbeziehungen sind, wie bereits ausgeführt, speziell Gerichte überfordert; dies zeigt auch die entsprechende Fallpraxis in den USA. Hierbei fehlt es auch vielfach an materiellen Kriterien für die Festlegung der Entgelte, der Nutzungsfrequenzen, für Priorisierungen zwischen verschiedenen Nutzern etc. Unter diesen Umständen besteht zumindest für den Monopolisten, vielfach aber

auch für den Petenten ein großer Anreiz, den verfügbaren Instanzenzug voll auszuschöpfen, um schließlich eine Lösung zu erzielen, die den eigenen Interessen am meisten entspricht. Dabei geht es eigentlich nicht um Rechtsanwendung, sondern um Vertragshilfe, es geht darum, die Einigung der Parteien zu ersetzen durch eine Lösung, die einer hypothetischen Einigung nahe kommt.

770. Dieses Ziel legt es nahe, jedenfalls auf der Ebene der ersten Instanz die Spruchkörper um Entscheidungshelfer zu ergänzen, die das Vertrauen der Parteien bzw. der jeweiligen Marktseite haben. Denkbar wäre es etwa, dass Petent und Monopolist jeweils einen Entscheidungshelfer nominieren, der einerseits den erforderlichen Sachverstand aus dem betreffenden Wirtschaftszweig mitbringt, aber andererseits als Teil des behördlichen oder gerichtlichen Spruchkörpers über die Ausgestaltung des Netznutzungsverhältnisses mitentscheidet. Eine solche paritätisch-korporatistische Besetzung der Spruchkörper in den Fällen der „essential facilities“-Doktrin würde zum einen die Suche nach einem Vergleich in den Spruchkörper hineinverlagern. Zum anderen würde sie den Anreiz der Parteien mindern, gegen eine Entscheidung des derart besetzten Spruchkörpers noch ein Rechtsmittel einzulegen. Insofern wäre dies ein Beitrag zur faktischen Verkürzung der Verfahren, ohne dass den Beteiligten eine – manchmal benötigte – Tatsachen- oder Rechtsmittelinstanz abgeschnitten wird. Auch ist die Regeleinführung des sofortigen Vollzugs eher zu rechtfertigen, wenn der unmittelbare Branchensachverstand an der Entscheidung mitwirkt.

771. Die hier empfohlenen Lösungen helfen in einigen Bereichen. Sie erübrigen jedoch nicht die Frage nach einer weitergehenden Regulierung des Netzzugangs in Bereichen wie Bahn, Strom, Gas und der Telekommunikation, wo laufend Entscheidungen zur Netzzugangsgestaltung zu treffen sind und die Wettbewerbsentwicklung der gesamten Branche auf absehbare Zukunft von der Netzzugangsproblematik bestimmt wird. Nach Auffassung der Monopolkommission liegt für diese Fälle die Entscheidung für eine Ex-ante-Regulierung des Netzzugangs nach dem Muster der Telekommunikation nahe. Diese hätte gewisse Vorteile gegenüber der Missbrauchsaufsicht, da sie die Entwicklung eines detaillierten und gleichwohl flexiblen Regelwerkes zur Kostenallokation und Preissetzung sowie zur Bestimmung der Qualität des Netzzuganges ermöglicht und im Übrigen gewisse Missbrauchspotentiale, insbesondere hinsichtlich der Verfahrensverzögerung, von vornherein ausschließt. Diese Bereiche sind aus Sicht der Monopolkommission von anderen zu unterscheiden, in denen aus Kosten-Nutzen-Überlegungen und vor allem auch aufgrund ihres Einzelfallcharakters ein regulierter Netzzugang nicht angebracht ist. Etwa für Häfen, Stadien oder Müllsammleinrichtungen sollten die skizzierten Verfahrensregeln geeignete praxisnahe Lösungen bieten.

4. Regulierter Netzzugang

772. Die Regulierung der Netzzugangskonditionen bietet bei der Lösung des Netzzugangsproblems Vorteile, wenn erhebliche Größen- und Verbundvorteile sowie relevante versunkene Kosten auf einer Wertschöpfungsstufe

vorliegen, die von Konkurrenten mittel- bis langfristig nicht umgangen werden können. Dabei sollten sich die Regulierungskosten in einem volkswirtschaftlich angemessenen Rahmen halten. Aus Sicht der Monopolkommission spricht dabei, wie bereits in Tz. 771 angesprochen, in Branchen mit immer wieder auftretenden und auch für die Zukunft zu erwartenden Netzzugangsproblemen, deren Lösung für die Marktstruktur und das Marktergebnis der Branche von zentraler Bedeutung ist, einiges für eine Ex-ante-Regulierung des Netzzugangs. Dies gilt neben den Bereichen Telekommunikation und Post, die bereits eine entsprechende Regulierung haben, in erster Linie für die Energiewirtschaft, aber auch für die Bahn.³⁴

Die Monopolkommission ist sich bewusst, dass aufgrund der bestehenden Informationsprobleme auch eine Ex-ante-Regulierung regelmäßig Vollzugsdefizite aufweisen wird. Informations- und Anreizprobleme erschweren auch bei einer Ex-ante-Regulierung die Durchsetzung der regulativen Zielvorstellungen gegenüber dem regulierten Unternehmen. Die Monopolkommission glaubt aber, dass die bei einer Ex-ante-Regulierung der genannten Sektoren zu erwartenden Nachteile weniger ins Gewicht fallen als die Nachteile der mangelnden Effektivität und Effizienz einer Ex-post-Missbrauchsaufsicht. Insofern hält sie für die genannten Sektoren ein Abgehen von dem gegenwärtig praktizierten Ansatz für geboten.

Im Folgenden werden zunächst die Möglichkeiten der Ausgestaltung eines regulierten Netzzugangs beschrieben. Diese sollen aufzeigen, welche grundsätzlichen Abwägungen dabei zu treffen sind. Ex-ante-Regulierung des Netzzugangs ist einer schnellen Umsetzung förderlich. Darüber hinaus bietet sie die Möglichkeit, detaillierte und gleichwohl flexible Regeln für die Bestimmung von Zugangsleistungen und -preisen zu implementieren, darunter auch solche Regeln, die von einer pauschalen Zurechnung von Fixkosten und Gemeinkosten Abstand nehmen.

Die Implementierung solcher Regeln erfordert allerdings ein mehrstufiges Vorgehen. Durch ein hierarchisch aufgebautes System von Gesetzen, Verordnungsbestimmungen und Regulierungsgrundsätzen (Verwaltungsvorschriften) wird der Rahmen für die eigentlichen Regulierungsentscheidungen abgesteckt. Die gerichtliche Überprüfung beschränkt sich dann zum einen auf die Frage, ob die Einzelentscheidung als adäquate Anwendung der übergeordneten Regulierungsgrundsätze unter Berücksichtigung der allgemeinen kartellrechtlichen Rahmenbedingungen anzusehen ist, zum anderen auf die Frage, ob die den Einzelentscheidungen übergeordneten Regulierungsgrundsätze mit den maßgeblichen Gesetzes- und Verordnungsbestimmungen vereinbar sind.

Beispielsweise sollten Gesetzgeber und Verordnungsgeber der Regulierungsinstanz die Wahl eines Systems der Preisregulierung, z. B. Kostenregulierung nach der Ramsey-Regel oder Anreizregulierung,³⁵ unter gewissen Rahmenbedingungen freistellen. Die Regulierungsinstanz

³⁴ Hierzu im Detail die Abschnitte 6 und 7 in diesem Kapitel.

³⁵ Vergleiche hierzu die Darstellung der Regulierungsansätze in den Abschnitten 4.1.1 und 4.1.2.

wäre gehalten, im Rahmen ihrer Regulierungsgrundsätze ein bestimmtes System zu wählen und das dazu erforderliche Verfahren festzulegen. Die etwaige gerichtliche Überprüfung einer Regulierungsentscheidung würde sich auf die Frage beschränken, ob die Entscheidung das gewählte System richtig anwendet. Verschiedene mögliche Systeme der Preisregulierung werden im folgenden Abschnitt 4.1 diskutiert.

In diesem Kontext ist von Bedeutung, dass die verschiedenen Systeme der Preisregulierung jeweils unterschiedliche Vor- und Nachteile aufweisen. Die Abwägung zwischen diesen Vor- und Nachteilen hängt von den Gegebenheiten des jeweiligen Sektors ab. Eine allgemeine Entscheidung für ein System, etwa auf der Ebene der Gesetzgebung, wäre kaum geeignet, diesen Unterschieden angemessen Rechnung zu tragen. Die Verlagerung der Wahl eines solchen Systems auf die Ebene der von der Regulierungsinstanz zu verabschiedenden Regulierungsgrundsätze würde demgegenüber eine gewisse Flexibilität schaffen. Die Regulierungsinstanz müsste gehalten sein, ihre Grundsätze sowie das diesen Grundsätzen zugrunde liegende industrieökonomische und wettbewerbsrechtliche Ideengerüst in regelmäßigen Abständen einer öffentlichen Diskussion zu stellen und im Lichte der Diskussionsergebnisse zu überprüfen.

4.1 Ansätze der Preiskontrolle bei einem regulierten Netzzugang

773. Bei der Bestimmung der Netzzugangspreise sind verschiedene Effekte zu berücksichtigen:

- Eine Orientierung der Preise der verschiedenen Netznutzungen an den jeweiligen realen Grenzkosten fördert die Effizienz der Allokation der Netzkapazitäten auf die verschiedenen Nutzungen.
- Die Kosten der Netze enthalten hohe Fixkosten- und Gemeinkostenkomponenten. Damit die nötigen Deckungsbeiträge erwirtschaftet werden, müssen die Netznutzungsgebühren gewisse Aufschläge auf die Grenzkosten der Nutzungen enthalten. Die Verteilung dieser Aufschläge im Querschnitt über die verschiedenen Nutzungen hinweg ist einerseits von Bedeutung für die Effizienz der Allokation der Netzkapazitäten und andererseits für die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in den jeweiligen nachgelagerten Märkten.
- Je niedriger der Zuschlag der Netzzugangspreise auf die jeweiligen Grenzkosten der Netznutzung ist, desto mehr Anreize hat der Netzbetreiber, die Wettbewerber beim Netzzugang zu behindern, etwa indem er die geforderten Leistungen fehlerhaft oder unpünktlich erbringt; desto mehr Überwachungsaufwand muss dementsprechend der Regulierer betreiben, um reibungslosen Netzzugang zu gewährleisten.
- Je niedriger der Zuschlag auf die Grenzkosten ausfällt, desto geringer ist außerdem der Anreiz für den Netzbetreiber, in Erneuerung und Ausbau des Netzes zu investieren.
- Je detaillierter der Regulierer auf Einzelpreise der Netznutzung Einfluss nimmt, desto mehr Informatio-

nen benötigt er über Kostenstrukturen, gegebenenfalls auch über Strukturen der Nachfrage auf den nachgelagerten Märkten.

- Je mehr die Regulierung sich an den tatsächlichen Kosten statt an den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung orientiert, desto mehr Anreize haben die Netzbetreiber, ihre Kosten künstlich aufzublähen.

774. Die vorstehenden Überlegungen betreffen grundsätzlich alle Verfahren der Bestimmung von Netzzugangspreisen, Verfahren im Rahmen einer Ex-post-Missbrauchsaufsicht ebenso wie Verfahren im Rahmen einer Ex-ante-Regulierung. Die Ex-ante-Regulierung hat, wie erwähnt, den Vorzug, dass der Regulierer die für die Preisbestimmung erforderlichen Informationsgrundlagen im Vorhinein einfordern kann – und das nicht nur einmal, sondern auch wiederholt. Sie hat auch den Vorzug, dass im Rahmen der Regulierungsgrundsätze ein Modell der Preisbestimmung festgelegt werden kann, unter das die Einzelentscheidungen dann zu subsumieren sind. Das erleichtert den Umgang mit dem ansonsten verfahrensrechtlich kaum sinnvoll handhabbaren Problem der Gemeinkostenzurechnung.

Bei der Wahl eines Modells der Preisbestimmung kann man grundsätzlich auf Ansätze der Kostenregulierung und der Anreizregulierung zurückgreifen. Alle Ansätze bieten mehr oder minder explizite Vorgaben darüber, wie die regulierten Unternehmen ihre Fixkosten und Gemeinkosten decken können. Bei der Kostenregulierung ist danach zu unterscheiden, ob der Regulierer selber die Preise für die einzelnen Leistungen setzt oder ob er lediglich die vom Unternehmen vorgeschlagenen Preise genehmigt. Bei der Anreizregulierung wird eine Einzelpreisregulierung im Regelfall ausgeschlossen. Weiter gefasste Preisziele werden in Form von aggregierten Kennziffern vorgegeben und der Netzbetreiber kann wählen, durch welche Kombination von Einzelpreisen er diese Preisziele erreichen will.

4.1.1 Kostenregulierung

775. Eine Kostenregulierung des Netzzugangs hängt davon ab, dass das regulierte Unternehmen dem Regulierer seine Kosten für die regulierten Dienstleistungen nachweist. Auf dieser Basis entscheidet er über eine Preisgenehmigung für einzelne Tarife. Dabei ist es eine Standardforderung, dass die genehmigten Preise die Kosten der Leistungsbereitstellung decken müssen. Konkret bedeutet dies im Rahmen der sog. „rate-of-return“-Regulierung, dass es dem Unternehmen zumindest zu ermöglichen ist, eine marktliche Verzinsung des eingesetzten Kapitals zu erzielen.

776. Bei einer Kostenregulierung können verschiedene Preisregeln verfolgt werden. Für die Frage des Netzzugangs sind speziell die „Ramseyregel“ die „efficient component pricing rule“ und die sog. kostenorientierte Preissetzung von Interesse. Zunächst werden die beiden ersten Alternativen diskutiert.

Die Ramseyregel beruht auf der Vorstellung, dass Preisaufschläge auf die Grenzkosten Wohlfahrtsverluste

mit sich bringen, da Nachfrage verdrängt wird. Andererseits sind diese Aufschläge notwendig zur Erzielung von Deckungsbeiträgen, falls aufgrund zunehmender Skalenerträge eine Grenzkostenpreissetzung – welche ansonsten die volkswirtschaftlich beste Lösung darstellen würde – ohne Subventionen nicht realisierbar ist.³⁶ Die Regel selbst bestimmt die Preisstruktur so, dass die Wohlfahrtsverluste aufgrund der durch überhöhte Preise verursachten Nachfrageverdrängung möglichst gering gehalten werden.³⁷ Konkret bedeutet dies Vorgaben für die Allokation von Fix- und Gemeinkosten entsprechend der Reaktion der Nachfrage auf Preisänderungen. Hierbei berücksichtigt die Ramseylösung explizit die Unterschiede zwischen einzelnen Gütern bezüglich der Frage, inwieweit die Nachfrager bei Preiserhöhungen die Güter weiterhin kaufen. Da die Wohlfahrtsverluste einer Preiserhöhung bei einem Gut mit einer höheren Preiselastizität – mithin einem größeren Nachfragerückgang bei einer Preisanhebung – höher sind als die Wohlfahrtsverluste bei einem Gut mit einer geringeren Preiselastizität, d. h. einem relativ geringeren Nachfragerückgang, ergibt sich als Lösung, dass das preisunempfindlichere Gut einen – prinzipiell genau spezifizierbaren – größeren Anteil an den Fix- und Gemeinkosten zu tragen hat.³⁸ Hierdurch werden die für Käufer und Verkäufer beiderseitig vorteilhaften Tauschbeziehungen unter der Nebenbedingung der Kostendeckung (respektive eines bestimmten Gewinnniveaus) maximiert. Prinzipiell kann die Ramseyregel für die Regulierung des Netzzugangs zu wesentlichen Einrichtungen spezifiziert werden, insofern ein Netzzugangspreis für den Fall hergeleitet wird, dass mittels des Inputs der wesentlichen Einrichtung mit bestimmten Grenzkosten zwei Substitute, das Endprodukt des Eigentümers der wesentlichen Einrichtung und das Endprodukt des Konkurrenten, produziert werden. Hierbei nimmt die Komplexität der resultierenden Netzzugangsregel jedoch merklich zu.

777. Nach der sog. „efficient component pricing rule“ (ECP-Regel) ist der Preis für den Netzzugang gleich den durchschnittlichen inkrementellen Kosten der Teilleistung plus den Opportunitätskosten der Netzzugangsgewährung zu setzen; hierbei wird unter den Opportunitätskosten des Netzzuganges die Gewinnveränderung durch den Netzzugang verstanden.³⁹ In einer vereinfachenden Anwendung der ECP-Regel, der sog. „margin rule“, be-

deutet dies, dass der Netzzugangspreis sich aus dem Preis für die von einem integrierten Unternehmen angebotene End-to-end-Dienstleistung abzüglich der innerhalb eines längerfristigen Zeitraums durchschnittlich wegfallenden Kosten („avoidable costs“) ergibt. Unter den wegfallenden Kosten sind Kosten zu verstehen, die bei dem etablierten Unternehmen aufgrund der Nichterstellung der nun durch die Konkurrenten erstellten Wertschöpfungsstufen nicht mehr anfallen. Übernimmt beispielsweise ein Händler den Vertrieb einer Netzleistung, so ergibt sich nach der „margin rule“ der Netzzugangspreis aus dem Preis des eingesessenen Unternehmens für die End-to-end-Dienstleistung abzüglich der bei diesem Unternehmen langfristig durchschnittlich wegfallenden Vertriebskosten. Folglich stellt sich bei Anwendung der ECP-Regel das den Netzzugang gewährende Unternehmen nicht schlechter als vor der Netzzugangsregulierung. Dies ist wettbewerbspolitisch kritisch, wenn die Ausgangspreise der End-to-end-Dienstleistung unregulierte Renten beinhalten, die unter der Regelanwendung erhalten bleiben, da in der Praxis im Regelfall auf die einfache Variante der ECP-Regel in Form der „margin rule“ abgestellt wird. Auf jeden Fall aber bewirkt die Anwendung der ECP-Regel eine Steigerung der produktiven Effizienz, da sich auf der wettbewerblichen Wertschöpfungsstufe der Anbieter durchsetzt, der effizienter arbeitet.

778. Beide Regeln weisen in der praktischen Umsetzung spezifische Vor- und Nachteile auf. Vorteilhaft an der Ramseyregel ist die allokativ effiziente Preisstruktur, die sich bei Kenntnis der relevanten Substitutionsbeziehungen in Form von Eigen- und Kreuzpreiselastizitäten ergibt. Mit deren Bestimmung ist allerdings ein erheblicher statistischer Aufwand verbunden. Dies mindert die Popularität der Ramseyregel in praktischen Fragen der Netzzugangsregulierung nicht unerheblich.⁴⁰ Hinzu kommt eine zeitliche Instabilität der konkreten Elastizitätswerte aufgrund der Wettbewerbsentwicklung, speziell zu Beginn der tatsächlichen Marktöffnung.⁴¹ Notwendig für eine angemessene Berechnung der Ramseypreise sind neben den Elastizitäten auch hinreichende Kenntnisse über die Grenzkosten des marktbeherrschenden Unternehmens sowie den Umfang der zu deckenden Fixkosten.

Vergleichsweise einfach zu kalkulieren sind indes Netzzugangspreise, insofern sie nach der „margin rule“ bestimmt werden.⁴² Ohne Regulierung der End-to-end-Dienstleistungspreise dürften hierdurch jedoch erhebliche Renten des etablierten Unternehmens gesichert werden. Auch dürfte meist keine alloкатive Effizienz der Netzzugangspreise vorliegen, eine Eigenschaft, die bei Anwendung der ECP-Regel nur in speziellen Fällen erfüllt

³⁶ Die Ramseyregel ist benannt nach Ramsey, F. P., A contribution to the theory of indirect taxation, in: *Economic Journal*, Vol. 37, 1927, S. 47 ff. Zu ihrer Bedeutung für die Preissetzung bei natürlichen Monopolen vgl. Boiteux, M., Sur la gestion des monopoles public astreints à l'équilibre budgétaire, in: *Econometrica*, Vol. 24, 1956, S. 22 f.

³⁷ Als gesellschaftliche Wohlfahrt wird dabei die Summe aus Produzenten- und Konsumentenrente (Gewinn bzw. (aggregierte) Differenz zwischen (marginaler) Zahlungsbereitschaft und Preis) verstanden.

³⁸ Bei vernachlässigbaren Kreuzpreiselastizitäten besagt die Ramseyregel, dass die Aufschläge auf die Grenzkosten sich invers proportional zu den Eigenpreiselastizitäten der Nachfrage verhalten sollen (sog. inverse Elastizitätenregel).

³⁹ Die ECP-Regel geht auf einen Beitrag von Baumol und Sidak zur Netzzugangsregulierung zurück.

⁴⁰ Ebenso Vogelsang, I., Price regulation of access to telecommunications networks – A survey, Boston University, 2002, S. 3.

⁴¹ Dies beruht darauf, dass die konkrete Preisreagibilität für ein Gut von dem Umfang und der Qualität der in Konkurrenz angebotenen Güter abhängt, d. h. die gemessene Konsumentenreaktion auf Preisänderungen ist voraussichtlich nicht robust.

⁴² Vergleiche Armstrong, M., The theory of access pricing, in: Cave, M., Majumdar, S., Vogelsang, I. (Hrsg.), *Handbook of Telecommunications Economics*, 2001, S. 16.

wird.⁴³ Weitergehende Modifikationen der ECP-Regel erfordern indes ähnlich einer Einzelpreisregulierung nach Ramsey eine umfassende – und vor allem auch quantifizierbare – Marktkenntnis des Regulierers, die vermutlich wohl nur in gewissen Einzelfällen gegeben sein dürfte (sowie eine Regulierung der End-to-end-Dienstleistungspreise).⁴⁴ Insofern findet sich in der Literatur unter anderem die Aussage, dass durch die ECP-Regel lediglich praktische Empfehlungen der Art zu geben sind, dass sich die Netzzugangspreise an den Grenzkosten des Netzzugangs plus einem Element für die Opportunitätskosten orientieren sollen. Eindeutig sei lediglich, dass dieser Zuschlag mit zunehmender Produktdifferenzierung abzunehmen habe.⁴⁵

779. Bei einer Entscheidung für eine der Regeln ist ferner zu beachten, dass in allen Fällen die Notwendigkeit einer Kostenkontrolle besteht, da sowohl die Ramseyregel als auch die ECP-Regel – sowie ohne eine kostenanalytische Fundierung auch die nachfolgend diskutierten kostenbasierten Regeln – den Charakter einer Zuschlagskalkulation unter Benutzung von Kostendaten aus Märkten mit strukturellen Wettbewerbsproblemen und somit mangelndem Kostendruck aufweisen. Folglich droht eine Kostenüberhöhung; dies gilt speziell im Rahmen einer „rate-of-return“-Regulierung von Unternehmen, die eine Überkapitalisierung im Unternehmensbereich induziert, dem die wesentlichen Einrichtungen zugeordnet sind (sog. Averch-Johnson-Effekt). Insofern sind die Unternehmensinformationen hinsichtlich der anzusetzenden Kosten ausführlich und gründlich, beispielsweise in Form von Fachanhörungen („rate hearings“), zu werten.

780. Aufgrund der umfangreichen Informationen, die zumindest im Rahmen einer Ramseypreisregulierung des Netzzugangs erforderlich sind, hat sich in der Regulierungspraxis der US-amerikanischen Public Utility Commissions⁴⁶ wie auch bei der Regulierung des Netzzugangs bei der Deutschen Telekom AG der Ansatz einer sog. kostenorientierten Preissetzung („cost based access charges“) durchgesetzt. Dieser beruht darauf, dass die Netzzugangsregulierung – unter Fokussierung auf ein längerfristiges Investitionskalkül – auf die durchschnittlichen langfristig zusätzlichen (inkrementellen) Kosten abstellt, die dem etablierten Anbieter bei der Bereitstellung des Netzzugangs entstehen.⁴⁷ Da über Netzzugangspreise, die den durchschnittlichen langfristig zusätzlichen Kosten

entsprechen, nicht die leistungsmengenneutralen Gemeinkosten abgedeckt werden, werden marktmäßige Zuschläge zur Deckung der leistungsmengenneutralen Gemeinkosten erhoben.

Zur Kostenmodellierung werden in der Telekommunikation zu Regulierungszwecken entwickelte analytische Kostenmodelle verwandt. Dies sind technisch-ökonomische Gleichungssysteme, die das Ziel haben, die aggregierte Kostenfunktion des zu regulierenden Netzzugangs – ausgehend von den einzelnen Kostenkomponenten – zu (re-)konstruieren. Insofern versucht der Regulierungsansatz, das Problem überhöhter Kostenansätze zu vermeiden. Nolens volens sind mit diesen Daten, insbesondere auch bei der für die Preisfestsetzung anzusetzenden Kapitalverzinsung des etablierten Anbieters, Bewertungsprobleme verbunden, die durch den Regulierer zu lösen sind.⁴⁸ Spezielle Bewertungsprobleme ergeben sich ferner hinsichtlich des Einflusses des zu gewährenden Netzzugangs auf die Kapazitäts- und insbesondere Investitionsplanung des etablierten Anbieters.⁴⁹

781. Die wesentlichen Vorteile dieser Variante einer kostenorientierten Preissetzung auf der Basis von Kostenmodellen liegen in der Schaffung einer unternehmensunabhängigen Vergleichsbasis. Zugleich sind prozessuale Vorteile in der hohen Transparenz zu sehen, d. h. in der Dokumentiertheit des Vorgehens sowie, insbesondere aus juristischer Sicht, in einer weitgehenden Diskriminierungsfreiheit der berechneten Netzzugangspreise.⁵⁰ Allerdings wird auch eine Genauigkeit suggeriert, die tatsächlich nicht gegeben ist; dies kann auch für die marktmäßigen Zuschläge gelten, sofern sie einen Ad-hoc-Charakter aufweisen. Auch die allokative Effizienz der kostenorientierten Preissetzung ist unbestimmt, da der zugrunde gelegte Kostenmaßstab, die Orientierung an den durchschnittlichen langfristig zusätzlichen Kosten, von dem Planungskalkül eines wohlfahrtsmaximierenden Unternehmens, der Deckung der Fixkosten durch nachfrageorientierte Aufschläge auf die Grenzkosten, abweicht. Deshalb dürfte es hinsichtlich der Bewertung einer kostenorientierten Preissetzung auf eine hinreichende Flexibilität der praktizierten kostenorientierten Netzzugangsregulierung ankommen, die zumindest gewährleistet, dass relevante Unterschiede der nachfragerspezifischen Netzzugangskosten in der (Preis-)Regulierung erfasst werden.

⁴³ Hierzu Laffont, J. J., Tirole, J., Creating competition through interconnection, Theory and practise, in: Journal of Regulatory Economics, Vol. 10, 1996, S. 232.

⁴⁴ Vergleiche Armstrong, a. a. O., S. 37.

⁴⁵ So beispielsweise Cave, M. and Doyle, C., Access pricing in network utilities in theory and practise, in: Utilities Policy, Vol. 4, 1997, S. 181 ff.

⁴⁶ Neben den nationalen Regulierungsbehörden gibt es in jedem Bundesstaat der USA eine innerstaatliche Regulierungsbehörde („Public Utility Commission“), die für innerstaatliche Regulierungsbelange der Netzindustrien (Telekommunikation, Gas, Strom, Eisenbahn, etc.) zuständig ist.

⁴⁷ Konkret wird auf die durchschnittlichen langfristig zusätzlichen Kosten der genutzten Netzelemente, genannt „total element long run incremental costs“ (TELRIC), abgestellt.

⁴⁸ Dies gilt allerdings für jedweden Ansatz von Kosten im Rahmen der Netzzugangsregulierung.

⁴⁹ Diese sind insbesondere bei einer (quantitativ oder qualitativ) steigenden, aber zugleich in ihrem Umfang unklaren Nachfrage nach Netzzugang nichttrivialer Art und können prinzipiell die Berücksichtigung über sog. „option values of sunk investments“ erfasst werden, deren Berechnung allerdings komplex erscheint.

⁵⁰ Dies ist sowohl angesichts der grundsätzlichen Informationsasymmetrie zwischen dem Regulierer und dem etablierten Unternehmen, die Letzterem Raum gibt, die Kostendaten zu seinen Gunsten zu manipulieren und betriebswirtschaftliche Fehlentscheidungen zu verschleiern, als auch angesichts der angestrebten disziplinierenden Wirkung der Netzzugangsregulierung für den etablierten Anbieter von erheblichem Vorteil.

4.1.2 Anreizregulierung

782. Unter einer Anreizregulierung ist zu verstehen, dass die Regulierung dem Unternehmen Anreize zur Kostensenkung und Preissetzung gibt, ohne durch eine explizite Kostenbewertung oder strikte Preisvorgaben Einflüsse auf die Produktion zu nehmen. Mit einer Anreizregulierung des Netzzugangs wird meist die Verwendung einer Price-Cap-Regulierung assoziiert.⁵¹ Konkrete Idee der Price-Cap-Regulierung ist, die Preisentwicklung für einen Korb (oder auch mehrere Körbe) von Dienstleistungen an die Preissteigerungsrate der Inputs – beispielsweise über den Einzelhandelspreisindex („retail price index“, RPI) erfasst – abzüglich eines Faktors (X-Faktor), der die Entwicklung der Produktivität im regulierten Bereich widerspiegelt, zu binden. Der Durchschnittspreis der in einem Korb zusammengefassten Dienstleistungen darf diesen Index nicht übersteigen. Im Regelfall wird eine Price-Cap-Variante diskutiert, in der die Gewichte des Korbes nach dem Verhältnis der in der vorangegangenen Periode konsumierten Dienstleistungen gebildet werden, d. h. entsprechend einem Laspeyres-Index. Eine derartige Indexbildung impliziert, dass der Durchschnittspreis für einen in der vorangegangenen Periode definierten Warenkorb von regulierten Produkten maximal um die Differenz zwischen der Preissteigerungsrate und der Produktivitätssteigerung zunimmt.

783. Von einer Price-Cap-Regulierung und vergleichbaren Formen der Anreizregulierung⁵² gehen positive ökonomische Anreize hinsichtlich der allokativen sowie produktiven Effizienz aus, da – ähnlich wie bei der Ramsey-Regel – die Nachfrage von dem Unternehmen in der Preisbildung berücksichtigt wird, sofern innerhalb der Körbe keine weiteren Restriktionen festgelegt werden („allokative Wirkung“) und Rationalisierungsanstrengungen, die über den X-Faktor induziert werden, an die Kunden weitergegeben werden („produktive Wirkung“) sowie zusätzliche Rationalisierungsanstrengungen über die gesetzten hinaus dem Unternehmen in Form höherer Gewinne zugute kommen („innovative Wirkung“).

Der X-Faktor im Rahmen einer Price-Cap-Regulierung kann entweder ad hoc gesetzt (respektive verhandelt) oder durch eine explizite Kalkulation des (innerhalb des regulierten Bereiches) realisierbaren Produktivitätsfortschrittes ermittelt werden. Vorteilig an einer kostenorientierten Setzung des X-Faktors ist die Möglichkeit, im Vergleich zu einer Ad-hoc-Setzung (beispielsweise über Verhandlungen zwischen Regulierer und etabliertem Anbieter) umfassendere Absenkungen des Preisniveaus (zugunsten der Konkurrenten respektive der Nachfrager) durchsetzen zu können. Hierbei ist zu beachten, dass eine adäquate (kostenrechnerische) Bestimmung des X-Faktors schwierig sein kann. Grundsätzlich müssen bei einer genauen Er-

fassung des Produktivitätsfortschrittes, ähnlich einer kostenorientierten Preissetzung, umfangreiche Untersuchungen über die (zu erwartende) Kostenstruktur (und somit auch über die zu erwartenden Nachfragemengen) unternommen werden.⁵³

784. Vorteilig an einer Price-Cap-Regulierung ist insbesondere die ihr zugrunde liegende Abkehr von der Auffassung, dass die Kosten des etablierten Anbieters eindeutig zurechenbar sind. Aus allokatstheoretischer Sicht ist herauszuheben, dass eine Price-Cap-Regulierung des Netzzugangs bei vergleichbaren Wachstumsraten der in einem regulierten Korb zusammengefassten Güter zu einer Ramseystruktur dieser Preise führen kann.⁵⁴ Aufgrund der vorgegebenen Zielfunktion für das Unternehmen ist aber bei einer Price-Cap-Regulierung auf eine strikte Vorgabe von Qualitätszielen zu achten, da Qualitätsminderungen in der Regel kostensenkend sind und somit gewinnerhöhend wirken. In diesem Kontext ist zu beachten, dass insbesondere eine Qualitätsdifferenzierung zwischen eigenerstellten und für Dritte erstellten Leistungen attraktiv ist. Dies gilt allerdings unabhängig von der hier diskutierten Price-Cap-Regulierung des Netzzugangs.

785. Bei einer Price-Cap-Regulierung des Netzzugangs ist prinzipiell zwischen einem partiellen und einem globalen Price-Cap zu unterscheiden. Bei einem partiellen Price-Cap werden allein die wesentlichen Einrichtungen einer Price-Cap-Regulierung unterworfen. Die Korbbildung kann dabei nach der Struktur der Gemeinkosten erfolgen. Auch können die angesetzten X-Werte zwischen den Körben differieren. Durch einen partiellen Price-Cap werden die Diskriminierungsmöglichkeiten des etablierten Anbieters beschränkt. Durch die Korbbildung (und eventuelle Vorgaben innerhalb derselben) kann allerdings die allokative Effizienz der Preisstruktur des regulierten Unternehmens leiden.

Bei einem globalen Price-Cap wird die Price-Cap-Regulierung auf die End-to-end-Dienstleistungen ausgedehnt, in die die zu regulierenden Vorleistungen eingehen. Ziel ist eine Steigerung der Allokationseffizienz der gesamten Preisstruktur des regulierten Unternehmens. Zusätzlich sollen, um eine mögliche wettbewerbsbeschränkende Preisdifferenzierung einzuschränken, Preisobergrenzen für die Netzzugangspreise über die ECP-Regel festgelegt werden.⁵⁵ Summa summarum dürften trotzdem die Diskriminierungsmöglichkeiten höher bleiben als im Falle eines partiellen Price-Caps. Dies mag insbesondere zu Beginn einer Markttöffnung von Belang sein.

⁵¹ Die Price-Cap-Regulierung geht auf einen Vorschlag von Littlechild im Rahmen der Preisregulierung von British Telecom zurück.

⁵² Hierunter fällt in erster Linie die sog. Revenue-Cap-Regulierung, bei der dem regulierten Unternehmen eine mengenunabhängige Erlösobergrenze vorgegeben wird; ein Ansatz, der bei der Stromregulierung in Teilen Australiens Einsatz findet.

⁵³ Somit ergeben sich die im Rahmen der Kostenregulierung angesprochenen Bewertungsprobleme, welche allerdings aufgrund der Bündelung der Güter in Körben insgesamt geringer ausfallen dürften, da zumindest eine arbiträre Kostenschlüsselung umfassender vermieden werden kann. Infolge der notwendigen regulatorischen Bewertung von Kosten und Erlösen kann allerdings unter Umständen der Anreizcharakter der Price-Cap-Regulierung leiden.

⁵⁴ Unterschiedliche Wachstumsraten können prinzipiell in einem entsprechenden Korrekturterm berücksichtigt werden.

⁵⁵ Vergleiche Laffont und Tirole, a. a. O., S. 242 ff.

786. Vergleicht man die Kostenregulierung mit der Anreizregulierung, so ist als wesentlicher Pluspunkt der Anreizregulierung festzuhalten, dass über den X-Faktor eindeutige Produktivitätsziele gesetzt werden können und der Umfang arbiträrer Kostenzuschlagsrechnungen vergleichsweise gering gehalten wird. Zumindest prinzipiell kann sich eine effiziente Preisstruktur endogen ergeben. Problematisch ist hingegen die höhere Möglichkeit der Preisdifferenzierung durch das etablierte Unternehmen, somit auch die Gefahr einer ökonomisch nicht erwünschten Preisdiskriminierung. Dies gilt speziell für die „globale“ Variante. Kritisch kann auch die notwendige Qualitätskontrolle sein, so speziell im Rahmen des Netzzugangs bei der Bahn. Die Qualitätsproblematik gilt aber auch für die anderen Netzzugangsregimes, wenn auch die Anreize zu einer Qualitätsminderung bei einer Price-Cap-Regulierung – sowie bei niedrig angesetzten Netzzugangspreisen – vergleichsweise hoch sind. Insofern ist bei dem Vorschlag einer Price-Cap-Regulierung darauf zu achten, dass die Kontrollprobleme einer Qualitätsregulierung nicht zu groß sind.

4.1.3 Relevante Abwägungen

787. Wie schon in der vorherigen Textziffer angesprochen, sind bei einem regulierten Netzzugang grundsätzliche Abwägungen zu treffen, die an dieser Stelle noch einmal verdeutlicht werden sollen:

- Je stärker das Preisniveau auf die durchschnittlichen inkrementellen Kosten eines vorgeblich effizienten Unternehmens reguliert wird, desto höher ist der Anreiz der regulierten Unternehmen zu einer Diskriminierung über die Qualität des Netzzugangs, d. h. wenn das Unternehmen Renten aufgrund einer strengen (oder gar übermäßigen) Preisregulierung verliert, wird es zunehmend versuchen, die Konkurrenten qualitativ zu behindern.
- Je individueller der Regulierungsansatz ist, d. h. konkret bei einer Einzelpreisregulierung, desto größer sind die Gefahren einer unerwünschten Beeinflussung des Investitionsverhaltens des regulierten Unternehmens. Dies resultiert daraus, dass bei einer derart spezifischen Preisvorgabe der Regulierer zunehmend in die Rolle eines konkreten Investitionen planenden Agenten gerät. Allerdings wird einer unerwünschten Preisdiskriminierung stärker Einhalt geboten.
- Je offener ein Regulierungsansatz ist, d. h. wenn eine Anreizregulierung verwandt wird, desto höher ist die Gefahr von Preisdiskriminierung. So lässt beispielsweise eine Price-Cap-Regulierung stets einen gewissen Raum zur Preisdifferenzierung zwischen einer Eigen- und einer Fremdnachfrage. Allerdings sinkt die Gefahr allokativ verzerrender Regulierungseingriffe.

Folglich gilt es, sektorspezifische Regulierungslösungen zu finden, welche die ökonomischen Eigenschaften der jeweiligen Netze und der technologischen Dynamik der Industrie berücksichtigen. Diese sind von der Regulierungsinstanz in Regulierungsgrundsätze zu fassen, die dann als Grundlage für Einzelentscheidungen dienen. Die

Regulierungsgrundsätze und die ihnen zugrunde liegenden ökonomischen Leitbilder sind im Rahmen einer öffentlichen Diskussion unter Berücksichtigung der Marktentwicklung regelmäßig zu überprüfen. Die Kontrollfunktion der Justiz beschränkt sich dann auf eine Prüfung der Konsistenz der (Einzelfall-)Entscheidungen mit den Regulierungsgrundsätzen einerseits und der Konsistenz der Regulierungsgrundsätze mit den übergeordneten Gesetzen und Verordnungen andererseits. Die Ausgestaltung der Netzzugangsbedingungen im Einzelfall jedoch wäre nicht Aufgabe der Justiz.

788. Hinsichtlich der Kostenbasis für eine Kosten- und auch für eine Anreizregulierung ist zu beachten, dass die Rechenwerke des regulierten Unternehmens keine verlässliche Auskunft über die wahre Kostensituation bieten. Dies ist von erheblicher praktischer Relevanz, da Ramseypreise oder auch Zweistufentarife, welche zeitweilig bei der Bahn Anwendung gefunden haben, eine hohe Allokationseffizienz, aber zugleich ein hohes Diskriminierungspotential schaffen. Zweistufentarife stellen (wie Ramseypreise) eine volkswirtschaftlich sinnvolle Lösung der Preisbildung dar. Sie bestehen aus einer fixen und einer variablen Tarifkomponente. Idealerweise orientiert sich der variable Tarifbestandteil an den nachfragespezifischen Grenzkosten. Fixe Kosten werden dann über die festen Tarifbestandteile abgedeckt. Hierbei besteht ein wettbewerbspolitisches Problem in der Dimensionierung der fixen Tarifkomponente, da diese Kleinnutzer stärker belastet. Jene kann so festgesetzt werden, dass kleinere Nachfrager von der Nutzung ferngehalten werden. Diese Diskriminierungsgefahr wird beim regulierten Netzzugang gemindert, wenn der Regulierer ausreichende Kosteninformationen über das regulierte Unternehmen hat.

789. Deshalb muss die Regulierung Vergleichsrechnungen entwickeln, soweit diese mit einem angemessenen Aufwand realisierbar sind. Hierunter fallen Benchmarks oder analytische Kostenmodelle. Mittels Kostenmodellen wird versucht, wie in Tz. 780 beschrieben, die vermutliche Kostenstruktur des Unternehmens, auch bei einer rationalen Betriebsführung, nachzubilden. Benchmarks zielen darauf ab, durch statistische Vergleichsmethoden innerhalb einer Gruppe von prinzipiell ähnlichen Unternehmen das kosteneffizienteste – als geeignetes Vergleichsunternehmen – sowie angemessene Zuschlagsfaktoren bei relevanten exogenen Einflüssen herauszufinden.

Allerdings spiegeln derartige Vergleichsrechnungen nicht die Realität, sondern konstruieren sie nur, da die „künstliche“ Identifikation von Vergleichstandards unter gewissen vereinfachenden Annahmen erfolgen muss und vor allem auch die Dynamik von Wettbewerb nicht vollständig antizipierbar ist. Sie schützen aber vor einem Preishöhenmissbrauch und einem Übermaß an diskriminierenden Preisdifferenzierungen und sind deshalb in einem Umfeld grundlegender Informationsasymmetrien zwischen regulierten Unternehmen und Marktaufsicht von zentraler wettbewerbspolitischer Bedeutung. Angesichts ihrer Unvollkommenheiten sind sie aber auch kein Allheilmittel. Zu vermeiden ist vor allem eine einheitliche Aufschlagbildung im Rahmen einer Einzelpreisregulierung, da

diese dem Unternehmen in einer meist inadäquaten Weise vorschreibt, wie es auf Marktveränderungen zu reagieren hat.⁵⁶ Diese ökonomische Vorgabe ist in Entgeltregulierungsverordnungen ausdrücklich zu verdeutlichen.

790. Im Kontext einer Gestaltung der Preisregulierung ist auf den Konflikt zwischen einer Price-Cap-Regulierung und den Zielen des Vermeidens eines Verdrängungs- und Diskriminierungsmissbrauchs in der aktuellen Regulierung von Telekommunikation und Post hinzuweisen. Für diese Missbrauchsformen sehen die gesetzlichen Regelungen grundsätzlich eine Einzelpreisprüfung vor, wobei die Gemeinkosten faktisch nach einem festen Schlüssel zugeordnet werden. Hierdurch wird die in einem Price-Cap-Verfahren beabsichtigte Flexibilität der Zuordnung der Gemeinkosten wieder aufgehoben.

791. Hinsichtlich des Verdrängungsmissbrauches ist, auch bei Anwendung einer Price-Cap-Regulierung, zu fordern, dass das regulierte Unternehmen beim Netzzugang gewisse Preisunter- und -obergrenzen einzuhalten hat, speziell unter der Gefahr einer Kosten-Preis-Schere. Hierunter ist zu verstehen, dass ein marktbeherrschendes Unternehmen wesentliche Vorleistungen zu einem Preis verkauft, der es effizienten Wettbewerbern nicht ermöglicht, mit dem Preis des etablierten Anbieters oder assoziierter Unternehmen auf dem End-to-end-Dienstleistungsmarkt zu konkurrieren. Eine ökonomisch vertretbare Preisuntergrenze für die Netzzugangspreise für verbundene Anbieter (oder interne Verrechnungspreise) sind die durchschnittlichen (langfristigen) inkrementellen Kosten des Netzzugangs.⁵⁷ Hinsichtlich der Feststellung von Preisobergrenzen ist anzumerken, dass der Netzzugangspreis die durchschnittlichen Stand-alone-Kosten nicht überschreiten sollte. Dies sind die durchschnittlichen Kosten, die bei der Produktion eines Gutes anfallen, wenn dieses alleine erstellt wird, d. h. nicht als weiteres Produkt unter Nutzung von Verbund- und Größenvorteilen der bisherigen Produktionslinie. Ferner sind Vorleistungspreise für (vergleichbare) Dritte hinsichtlich einer potentiellen wettbewerbsbeschränkenden Wirkung zu prüfen, wenn diese unter Hinzuzaddieren der anzunehmenden durchschnittlichen inkrementellen Kosten des eingesessenen Unternehmens auf den restlichen Wertschöpfungsstufen Entgelte ergeben, die über den End-to-end-Dienstleistungspreisen des eingesessenen Unternehmens liegen.⁵⁸

792. Hinsichtlich des Diskriminierungsmissbrauches ist aus ökonomischer Sicht zunächst anzumerken, dass eine Preisdifferenzierung per se weder als gut noch als schlecht

zu bezeichnen ist.⁵⁹ Als rechtlich zulässig werden sachlich gerechtfertigte Preisunterschiede im Sinne von Leistungsentgelten angesehen. Bei den Leistungsentgelten wird dabei im Regelfall auf relevante Kostenunterschiede abgestellt. Folglich ergibt sich aus rechtlicher Sicht keine Preisdiskriminierung, wenn marktbeherrschende Unternehmen kostenorientierte Auf- oder Abschläge auf die zugrunde liegenden Netzzugangspreise erheben. Eine derartige Beurteilungspraxis steht allerdings im potentiellen Gegensatz zu einer ökonomisch erwünschten Preisdifferenzierung, so beispielsweise à la Ramsey. Dabei ist allerdings zu beachten, dass die Nachfrager einer wesentlichen Einrichtung als „gefangene“ Abnehmer zu charakterisieren sind, da sie keine marktlichen Alternativen haben. Insofern ist eine nicht rein kostenorientierte Preisdifferenzierung bei marktbeherrschenden Unternehmen weder per se zu untersagen noch per se zu akzeptieren. Vielmehr ist sie in einer Einzelfallprüfung dahingehend zu untersuchen, ob sie eine wettbewerbspolitisch relevante Preisdiskriminierung darstellt. Hierbei ist auf jeden Fall eine preisliche Gleichbehandlung verbundener und unverbundener Nachfragergruppen geboten, sofern deren Nachfrageverhalten keine wesentlichen Unterschiede aufweist. Indes kann eine Preisdifferenzierung bei unterschiedlichem Nachfrageverhalten aus ökonomischer Sicht zulässig sein, so beispielsweise bei unterschiedlich langen Vertragsbindungen.⁶⁰

4.2 Qualitätsregulierung

793. Neben den Entgelten spielt im Rahmen der Teilleistungsregulierung die Qualität der Netzzugänge eine wesentliche Rolle. Dies ist schon allein daraus ersichtlich, dass die Behinderung des Konkurrenten durch einen qualitativ schlechteren Netzzugang einen im Vergleich zu einer Preisdiskriminierung unter Umständen schwerer nachweisbaren wettbewerblichen Nachteil darstellen kann. Dabei spielt auch die Qualitätsreputation der Konkurrenten eine Rolle, da das Nachfragerverhalten von Kunden der End-to-end-Dienstleistungen durch entsprechende Erfahrungen nicht unwesentlich beeinflusst werden kann. Grundsätzlich sollte deshalb das den Netzzugang

⁵⁶ Dies kann sogar dazu führen, dass das eingesessene Unternehmen die Einführung von neuen Produkten aufgibt.

⁵⁷ Unterhalb dieser Grenze wird der Netzzugang subventioniert. Dies ist nur vertretbar, wenn alle Nachfrager diesen Vorteil gleichartig nutzen können.

⁵⁸ Innerhalb einer Price-Cap-Regulierung kann der Gefahr einer Diskriminierung durch überhöhte Netzzugangsentgelte für einzelne Nachfragergruppen durch die Einführung von sog. „Sub-Caps“ entgegengewirkt werden. Dies bedeutet, dass innerhalb eines Caps, d. h. des zu regulierenden (Gesamt-)Korbes von Leistungen, ein zusätzlich zu regulierender Teilkorb eingerichtet wird.

⁵⁹ Bei einer Preisdifferenzierung sind aus ökonomischer Sicht drei Grade zu unterscheiden. Eine Preisdifferenzierung ersten Grades, auch vollständige Preisdifferenzierung genannt, liegt vor, wenn das Unternehmen die marginale Zahlungsbereitschaft jedes einzelnen Nachfragers abschöpft. Hierbei wird die Marktnachfrage befriedigt. Aufgrund von Arbitragemöglichkeiten zwischen Nachfragern ist eine vollständige Preisdifferenzierung im Allgemeinen nicht stabil. Eine Preisdifferenzierung zweiten Grades liegt vor, wenn das Unternehmen eine gewisse Anzahl von unterschiedlichen Nachfragergruppen unterscheidet und für diese gruppenspezifische Preise setzt. Hierunter fallen eine Preisdifferenzierung à la Ramsey oder eine Preisdifferenzierung, wie sie bei Zweistufentarifen stattfindet. Eine Preisdifferenzierung dritten Grades liegt vor, wenn das Unternehmen unterschiedliche Nachfragergruppen unterscheidet und von diesen einen Monopolpreis abverlangen kann, beispielsweise weil die Transaktionskosten des Transports zwischen den unterschiedlichen Märkten zu groß sind.

⁶⁰ In dem betreffenden Beispiel ist zu beachten, dass unverbundene Unternehmen sich im Regelfall weniger lange binden. Insofern ist zu fordern, dass die Vertragslaufzeit dem Netzzugang Gewährenden eine angemessene Planungssicherheit ermöglicht. Ist dies nicht der Fall, so erscheinen Preisdifferenzierungen angemessen.

nachfragende Unternehmen zu vergleichbaren qualitativen Bedingungen Zugang erhalten.

794. Im Wesentlichen bedeutet dies, dass der Regulierer ex ante prüft, ob die Zugangsbedingungen der Konkurrenten keine Benachteiligung gegenüber dem eingesessenen Unternehmen darstellen. Ferner ist zu kontrollieren, ob die Bereitstellung zu den vertraglich vereinbarten Konditionen erfolgt. Dies erfolgt auch indirekt durch die Netzzugang nachfragenden Marktteilnehmer, sofern sich diese bei einer Nichteinhaltung der vereinbarten Konditionen bei dem Regulierer beschweren können. Bei einer Kontrolle der qualitativen Netzzugangsbedingungen sollte ein Regulierer die Möglichkeit haben, einen vorliegenden Missbrauch schnell abzustellen. Geeignete Anreize für das Unternehmen könnten gegebenenfalls dadurch geschaffen werden, dass Genehmigungen für bestimmte eigene Angebote an die Gewährung diskriminierungsfreien Zugangs für Wettbewerber gebunden werden.

795. Hierbei kann allerdings ein Vollzugsdefizit entstehen, da bei einer durch den Staat erzwungenen Netzzugangsregulierung kein kooperatives Verhalten seitens des etablierten Anbieters zu erwarten ist. Folglich sollten Minderleistungen hinreichend abschreckend sanktioniert werden. Dies kann durch ausdrücklich formulierte Strafzahlungen für eine Verzögerung der vertraglich vereinbarten Netzzugangsqualität erfolgen. Dabei sind selbsttätig wirkende, dynamisch wachsende Pönalen zu empfehlen.

4.3 Unabhängigkeit der Regulierungsinstitution

796. Ein oft verwendeter Einwand gegen einen regulierten Netzzugang leitet sich aus der Gefahr eines sog. „regulatory capture“ ab. Hierunter ist eine Abhängigkeit des Regulierers und seiner Entscheidungen von dem Interesse des regulierten Unternehmens zu verstehen. „Regulatory capture“ ist in mehrfacher Hinsicht gefährlich. Es verhindert gleichartige Wettbewerbschancen für die im Markt befindlichen Unternehmen; es kommt zu einer Beeinflussung der Regulierung zugunsten des ehemaligen Monopolisten, sofern dieser über eine zu regulierende Marktmacht verfügt. Je nach Struktur des regulierten Sektors kann „regulatory capture“ auch durch mehrere Unternehmen gleichzeitig bewirkt werden, etwa wenn regulatorische Entscheidungen Kartellpreise festsetzen. Insbesondere sektorspezifische Regulierungsinstitutionen sind der Gefahr des „regulatory capture“ ausgesetzt; hier ist der Kreis der Betroffenen homogen und insofern leicht als Lobby gegenüber der Regulierungsinstanz zu organisieren. Auch schafft die jahrelange Bindung der Mitarbeiter der Regulierungsinstanz an ein Themengebiet viele Möglichkeiten zu einer schleichenden Einflussnahme der regulierten Branche auf die Mitarbeiter. Die langjährige, durch keinen Wechsel von außen gestörte Symbiose von Personen kann deren Wahrnehmung zugunsten der regulierten Unternehmen verzerren.⁶¹ Die

Frage nach der Unabhängigkeit der Regulierungsinstitution ist daher von zentraler Bedeutung. Es gilt, die Regulierungsinstitutionen so zu konzipieren, dass sie möglichst immun gegenüber unangemessener Einflussnahme der Regulierten sind und zugleich eine hinreichende Sachkompetenz zum Umgang mit der jeweiligen Branche besitzen.⁶²

797. In diesem Zusammenhang ist festzustellen, dass auch das Bundeskartellamt prinzipiell dazu geeignet wäre, eine sektorspezifische Regulierung zu implementieren, sofern sein Personalbestand entsprechend aufgestockt würde. Die lange Tradition der unabhängigen und sachlich kompetenten Implementierung der Wettbewerbspolitik durch das Bundeskartellamt bietet gute Voraussetzungen für eine unabhängige und sachlich kompetente Arbeit auch im Bereich der Zugangsregulierung. Gleichwohl ist die Monopolkommission skeptisch gegenüber einer Ansiedlung der Zugangsregulierung beim Bundeskartellamt. Sie befürchtet, dass die eigentliche wettbewerbspolitische Aufgabe des Bundeskartellamtes durch Regulierungsaufgaben überlagert werden könnte. Regulierung hat einen ausgeprägt interventionistischen Charakter und unterscheidet sich vom konzeptionellen Grundansatz her deutlich von der Wettbewerbspolitik. Es würde der Wettbewerbspolitik schaden, wenn regulatorisches Denken im Bundeskartellamt überhand nähme. Das wäre aber zu befürchten, wenn das Bundeskartellamt mit der Aufgabe der Netzzugangsregulierung betraut würde, wobei angesichts der Komplexität der Regulierungsproblematik damit zu rechnen ist, dass der Personalbedarf in diesem Bereich den im Bereich der traditionellen Wettbewerbsaufsicht deutlich übertrifft. Um eine Vermischung dieser Politikansätze in einer Organisation zu vermeiden, ist eine eigenständige Regulierungsinstitution zu errichten.⁶³

798. Um gleichwohl der Möglichkeit des „regulatory capture“ entgegenzuwirken, sollte die Regulierungsinstitution sektorübergreifend für alle Netzzugangstatbestände zuständig sein. Es sind dies insbesondere die bereits heute der sektorspezifischen Regulierung unterliegenden Netzzugangsprobleme bei Telekommunikation und Post sowie die im Folgenden noch weiter zu diskutierenden Netzzugangsprobleme bei Bahn, Strom und Gas, bei denen ein Ende des Regulierungsbedarfs insofern nicht abzusehen ist, als die Transport- und Verteilnetze respektive die Trassen der Deutschen Bahn nicht umgangen werden können.⁶⁴ Die Monopolkommission schlägt daher die

⁶¹ Gegenzurechnen ist zumindest in der Anfangsphase der Regulierung das Bestreben des Regulierers, eine gewisse Reputation aufzubauen, die partiell auch zu einer Überregulierung zugunsten der Wettbewerber führen kann.

⁶² Dabei ist aus Sicht der Monopolkommission festzustellen, dass die Möglichkeit eines „regulatory capture“ nicht als generelles Gegenargument gegen die Schaffung von Regulierungsinstitutionen verwandt werden kann. Bei derartigen Argumentationen ist stets zu berücksichtigen, dass diese unter dem Besitzstandswahrungsgesichtspunkt der Marktteilnehmer sowie gegebenenfalls auch bestehender Institutionen zu sehen sind.

⁶³ In diesem Zusammenhang ist es von Interesse, dass der niederländische Energieregulator DTe, der als eine Division der Kartellbehörde startete, im Jahre 2005 eine eigenständige Agentur werden soll. Vergleiche n/e/r/a, Global energy regulation, February 2002, S. 8.

⁶⁴ Hinsichtlich der Bahn gilt die Notwendigkeit einer Strukturveränderung über eine vertikale Separierung oder einer Verhaltensänderung über einen regulierten Netzzugang auch angesichts eines relevanten intermodalen Wettbewerbs durch den Straßen- und Luftverkehr. Dieser beschränkt die Preishöhe der End-to-end-Dienstleistungen, führt

Schaffung einer allgemeinen Regulierungsinstitution für Netzsektoren vor, in die bestehende Regulierungsinstitutionen einzubringen sind. Eine solche Institution könnte gewisse Synergien nutzen, die aus den Ähnlichkeiten von Regulierungsaufgaben in unterschiedlichen Netzindustrien resultieren. Durch eine Rotation der Mitarbeiter über die Bereichsgrenzen hinweg könnte sie auch der Gefahr des „regulatory capture“ vorbeugen. Eine solche Rotation hemmt die schleichende Einflussnahme durch Entwicklung allzu enger Bindungen. Die Mitarbeiter lernen auch, vorgebliche „Sachzwänge“ zu relativieren, wenn sie aus eigener Erfahrung wissen, dass es dieselben Sachzwänge auch in anderen Netzsektoren gibt, ohne dass dadurch die Funktionsfähigkeit der Regulierung bzw. der wesentlichen Einrichtungen in Frage gestellt wäre. Der Leiter der Behörde sollte eine lange (gegebenenfalls einmalige) Amtszeit haben.

799. Eine allgemeine Regulierungsinstitution für Netzsektoren könnte das in den bereits regulierten Sektoren bestehende Wissen für andere Netzsektoren nutzbar machen und somit eine unnötige Duplizierung notwendiger Lernvorgänge vermeiden. Hieraus resultiert ein geringerer Personalbedarf als bei der Schaffung weiterer sektorspezifischer Regulierungsinstanzen. Aus der Größe der RegTP darf übrigens nicht auf den Personalbedarf einer Regulierungsbehörde für alle Netzsektoren geschlossen werden. Dieser ist bezogen auf die Marktumsätze erheblich geringer zu veranschlagen, da bei der Schaffung der RegTP das bestehende Personal des Bundesministeriums für Post und Telekommunikation und des ihm unterstehenden Bundesamtes in erheblichem Umfang übernommen werden musste. Entsprechende Probleme bestehen bei Gas und Strom sowie bei der Bahn nicht. Im Übrigen erklärt sich die aktuelle Größe der RegTP auch aus den Aufgaben der technischen Regulierung. Als ein weiterer Vorteil einer allgemeinen Regulierungsbehörde für Netzsektoren ist zu sehen, dass bei einem zurückgehenden Regulierungsbedarf einzelner Branchen, so beispielsweise im Falle des Entstehens tatsächlich wirtschaftlich konkurrenzfähiger Technologien im Bereich der „letzten Meile“ bei der Telekommunikation, leichter ein – auch gerade personelles – „phasing out“ der Regulierung betrieben werden kann, da keine eigenständige Behörde abgeschafft werden muss. Zwar ist bei fehlendem Regulierungsbedarf auch die Abschaffung einzelner Abteilungen nicht unbedingt ad hoc zu erreichen. Jedoch dürfte das Ziel einer adäquaten Anpassung des personellen Rahmens im Rahmen einer sektorübergreifenden Behörde erheblich besser zu erzielen sein als im Falle aufzulösender sektorspezifischer Regulierungsinstitutionen.

Technische Regulierung kann für die einzelnen Sektoren durchaus separat weitergeführt werden. Die Monopolkommission sieht keinen Bedarf dafür, dass auch die technische Regulierung der einzelnen Branchen in der Regu-

lierungsbehörde für Netzsektoren vorgenommen wird. Eine Auslagerung der technischen Regulierung hätte sogar den Vorteil, dass im Rahmen des Regulierungsprozesses einseitig technisch motivierte Überlegungen von der eigentlichen wettbewerbsrechtlich und wettbewerbspolitisch zu handhabenden Regulierungsaufgabe getrennt würden. Selbstverständlich bedeutet dies nicht, dass die allgemeine Regulierungsbehörde für Netzsektoren keine technische Kompetenz benötigt.

4.4 Ex-ante-Regulierung und Einheitlichkeit der Wettbewerbspolitik

800. Die Monopolkommission ist sich des Umstands bewusst, dass sie mit der vorstehenden Empfehlung zur Schaffung einer allgemeinen Regulierungsinstanz für Netzsektoren von früheren Empfehlungen abweicht. Insbesondere im Sondergutachten 24 zum Wettbewerb in der Telekommunikation hatte sie empfohlen, die Marktaufsicht in der Telekommunikation dem Bundeskartellamt zu übertragen, das zu diesem Zweck personell aufzustocken sei. Ferner hatte sie dafür plädiert, bei zunehmender Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs zu einer Regulierung allein auf der Grundlage des allgemeinen Wettbewerbsrechts überzugehen.

Die seinerzeitigen Empfehlungen waren getragen von der Sorge, bei spezifischer Regulierung jeweils einzelner Sektoren könnte die Einheitlichkeit der Wettbewerbspolitik verloren gehen, ferner auch von der auch vorstehend geäußerten Erwartung, eine sektorspezifische Regulierungsbehörde sei anfälliger gegenüber einem „regulatory capture“ als das sektorübergreifend arbeitende und auf einer Tradition der Unabhängigkeit aufbauende Bundeskartellamt.

801. Die hiermit vorgelegte Empfehlung zur Schaffung einer allgemeinen Regulierungsinstitution für Netzsektoren beruht demgegenüber auf der Einsicht, dass die Zugangsproblematik in gewissen Netzsektoren auf absehbare Zeit der Regulierung bedarf und dass eine Regulierung allein mit den Instrumenten des Wettbewerbsrechts zu schwach ist, um die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in den den Netzleistungen nachgelagerten Märkten zu sichern. Diese Einsicht beruht auf den zwischenzeitlich gewonnenen Erfahrungen im Umgang mit der Zugangsproblematik in den verschiedenen Netzsektoren, insbesondere der Beobachtung, dass die wettbewerbsrechtliche Missbrauchsaufsicht aufgrund ihres Ex-post-Charakters – bei weitreichenden Spielräumen für Verfahrensverzögerungen durch die Netzbesitzer – in vielen Fällen erst zu Ergebnissen führt, wenn das Ziel des Missbrauchs, die Entmutigung eines Wettbewerbers, längst realisiert ist. Sofern die Durchsetzung des Netzzugangs auch im Rahmen der wettbewerbsrechtlichen Missbrauchsaufsicht einer Regulierung von Zugangsbedingungen und Zugangspreisen bedarf, verstärken auch die hier geltenden allgemeinen Beweislastregeln die Skepsis bezüglich der Wirksamkeit der Missbrauchsaufsicht.

802. Zugangsregulierung, insbesondere Ex-ante-Zugangsregulierung, ist schon vom Denkansatz her etwas

aber nicht zu einem zutrittskompatiblen und diskriminierungsfreien Netzzugangsregime und somit zu einem fairen intramodalen Wettbewerb. Ein intensiver intramodaler Wettbewerb ist aus Sicht der Monopolkommission auch deshalb erwünscht, da er die Wettbewerbsfähigkeit dieses Transportmediums steigert.

anderes als klassische Wettbewerbspolitik, selbst wenn sie nur den Zweck verfolgt, den Wettbewerb auf den nachgelagerten Märkten funktionsfähig zu machen. Zugangsregulierung greift in die privatwirtschaftlichen Beziehungen zwischen Netzbesitzern und Netznutzern ein; sie erfordert eine Einflussnahme der Regulierungsinstanz auf die Inhalte, d. h. Zugangsbedingungen und Zugangspreise, in den entsprechenden privatwirtschaftlichen Verträgen. Klassische Wettbewerbspolitik dagegen beschränkt sich auf Verbote: Verbote von Abmachungen, Verbote von Fusionen, Verbote von bestimmten Verhaltensweisen. Im Übrigen belässt sie die Gestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen den privaten Akteuren. Dieser Unterschied des Denkansatzes erfordert nach Auffassung der Monopolkommission eine institutionelle Trennung, auch als Vorkehr gegen eine Verdrängung des wettbewerbspolitischen Ansatzes durch regulatorisches Denken.

803. Die Monopolkommission ist sich bewusst, dass eine Ex-ante-Regulierungsinstanz auch Fehler machen wird. Fehler macht jeder, der Entscheidungen trifft. Bei privaten Akteuren wird gewöhnlich vermutet, dass Fehlentscheidungen des Einzelnen für andere kaum von Bedeutung sind und dass im Übrigen der Druck des Wettbewerbs im Markt alsbaldige Korrekturen erzwingt. Bei staatlichen Entscheidungsinstanzen dagegen fehlt gewöhnlich der Druck zur schnellen Fehlerkorrektur; es fehlt auch das aus unmittelbarer Betroffenheit herrührende Eigeninteresse an einer solchen Korrektur. Diese Überlegung begründet, warum Entscheidungen im Rahmen der marktwirtschaftlichen Ordnung so weit wie möglich in die Hände der privaten Akteure gelegt werden. Diese Überlegung stand auch hinter der Tendenz der neunziger Jahre, frühere Monopole, insbesondere frühere Staatsmonopole, für den Wettbewerb zu öffnen und gegebenenfalls zu privatisieren.

Die im Zentrum dieser Diskussion stehende Vorstellung von Liberalisierung und Regulierung als einem Gegensatzpaar wird jedoch der Netzzugangsproblematik nicht gerecht. Regulierung von Zugangsmöglichkeiten kann eine Voraussetzung für eine echte Liberalisierung im Sinne einer weitestmöglichen Öffnung der Märkte für den Wettbewerb sein. Eine Liberalisierung von Märkten mit Elementen eines natürlichen Monopols ohne Augenmerk für die regulatorischen Rahmenbedingungen kann demgegenüber die Freiheit der Wettbewerber beschneiden und die Verbraucher der Willkür des Monopolisten ausliefern.

804. Die ordnungspolitische Bewertung der Netzzugangsproblematik ist nicht einfach: Zum einen steht der Netzbetreiber als Monopolist nur unter geringem Druck des Marktes. Insofern ist auch bei ihm nicht ohne weiteres mit schnellen Korrekturen von Fehlentscheidungen zu rechnen, etwa hinsichtlich der Ausgestaltung seiner Angebote oder hinsichtlich der Effizienz seiner Produktion. Die Kosten von Fehlentscheidungen des Monopolisten werden in erheblichem Maße von den Kunden getragen. Zum anderen geht es beim Netzzugang um das Verhältnis zwischen dem Monopol im Netz und dem Wettbewerb in den nachgelagerten Märkten. Wird das Netzmonopol genutzt, um Wettbewerb in den nachgelagerten Märkten

auszuschließen, so hat man das Monopolproblem auch in diesen Märkten, mit der Aussicht auf Ineffizienz und andere Fehlentscheidungen, deren Wirkungen nicht nur den Monopolisten, sondern auch die Kunden betreffen, ohne dass diese auf Angebote von Wettbewerbern ausweichen könnten.

Insofern ist die bei der Netzzugangsregulierung anstehende Frage, inwiefern man einer staatlichen Regulierungsinstanz Raum für Eingriffe in die wirtschaftlichen Beziehungen der privaten Akteure gibt, nicht isoliert unter dem Aspekt möglicher Fehlentscheidungen der Regulierungsinstanz zu betrachten. Dem Risiko von Fehlentscheidungen – oder auch von Machtmissbrauch – der Regulierungsinstanz steht die Chance gegenüber, dass durch die Regulierung der Spielraum für Fehlentscheidungen und Machtmissbrauch des Netzmonopolisten, insbesondere auf den nachgelagerten Märkten, eingeschränkt wird. Als Korrektiv des Netzmonopolisten wirkt dabei weniger die Regulierung selbst als vielmehr der Wettbewerb in den nachgelagerten Märkten, dessen Funktionsfähigkeit durch den regulatorischen Eingriff überhaupt hergestellt wird.

805. Die Bedeutung der Zugangsproblematik variiert mit den Gegebenheiten der betreffenden Branche. Bei Strom und Gas hängt die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs in hohem Maße von der Möglichkeit der diskriminierungsfreien Durchleitung ab; daran wird sich auch auf absehbare Zeit nichts ändern. Bei der Telekommunikation und teilweise auch bei der Post gilt bislang Ähnliches. Man kann sich vorstellen, dass technische Entwicklungen in der Telekommunikation den Engpasscharakter der bestehenden Netze auflösen. Man kann sich auch vorstellen, dass in gewissen Ballungsräumen alternative Zustellernetze neben das Netz der Post treten und dieses auf diese Weise seinen Engpasscharakter verliert. Gegenwärtig jedoch scheinen solche Entwicklungen noch in weiter Zukunft zu liegen, jenseits des Zeithorizonts, der gewöhnlich für wettbewerbspolitische Überlegungen veranschlagt wird. Bei Strom und Gas stehen solche Entwicklungen überhaupt nicht in Aussicht, auch nicht bei der Bahn.

In den genannten Branchen sind die Probleme auch in dem Sinn stabil, dass bei jedem Netzzugangsfall grundsätzlich dieselben Fragen zu beantworten und über die Fälle hinweg auch grundsätzlich dieselben Kriterien für die Antworten maßgeblich sind. Demgegenüber scheinen die Zugangsfälle bei Häfen oder Müllsammelanlagen bislang eher Einzelfallcharakter zu haben; auch ist hier nicht von vornherein klar, inwiefern die Zugangsprobleme wirklich im Zentrum der Wettbewerbsentwicklung stehen.

806. Die hier ausgesprochene Empfehlung für eine Ex-ante-Regulierung des Netzzugangs beschränkt sich auf die Sektoren, bei denen Netzzugang als Voraussetzung für Wettbewerb in den nachgelagerten Märkten unerlässlich ist und bei denen die verschiedenen Fälle grundsätzlich ähnliche Strukturen aufweisen, so dass das aus der Erfahrung akkumulierte Wissen unter anderem über Kostenstrukturen jeweils auch bei dem nächsten anstehenden Fall zu nutzen ist. Für diese Sektoren ist die Monopolkommission der Auffassung, dass die Vorteile einer Ex-

ante-Regulierung des Netzzugangs die Nachteile überwiegen. Dem Risiko von Fehlentscheidungen oder Machtmissbrauch der Regulierungsinstanz steht die Erwägung gegenüber, dass ohne Ex-ante-Regulierung ein dauerhaft funktionsfähiger Wettbewerb in den nachgelagerten Märkten nicht zustande kommen wird. Die Verbraucher sind dann der Willkür der Netzmonopolisten ausgeliefert; daraus ergibt sich schnell der Ruf nach einer Endkundenpreisregulierung zur Kontrolle der Monopolmacht. Eine solche wäre ordnungspolitisch viel problematischer als die hier empfohlene Form der Netzzugangsregulierung als Voraussetzung für funktionsfähigen Wettbewerb in den Endkundenmärkten.

807. Der für die früheren Empfehlungen maßgeblichen Sorge um die Einheitlichkeit der Wettbewerbspolitik und den Schutz vor „regulatory capture“ trägt die Monopolkommission dadurch Rechnung, dass sie eine sektorübergreifende Regulierungsinstanz empfiehlt, wobei die Tätigkeitsfelder ihrer Mitarbeiter in regelmäßigen Abständen wechseln sollten. Der sektorübergreifende Charakter der Instanz sollte dafür sorgen, dass zentrale Begriffe der Wettbewerbs- wie der Regulierungspolitik auf die verschiedenen Sektoren in gleicher Weise angewandt werden; dazu wäre es auch nützlich, wenn die Regulierungsinstanz gehalten wäre, gewisse Regulierungsgrundsätze sektorübergreifend zu formulieren und anzuwenden. Dem Problem des „regulatory capture“ wirkt, wie erwähnt, die Personalrotation innerhalb einer sektorübergreifenden Regulierungsinstanz entgegen.

808. Hinsichtlich der Einheitlichkeit der Wettbewerbspolitik ist ferner auf eine Zusammenarbeit der Regulierungsbehörde für Netzsektoren mit den Kartellbehörden zu achten. Diese könnte nach dem Modell des § 82 TKG institutionalisiert werden. Nach diesem Modell entscheidet die Regulierungsbehörde bei Fragen der Zusammenschaltung und der Entgeltregulierung unter der Möglichkeit einer Stellungnahme durch das Bundeskartellamt vor Verfahrensabschluss. Gemeinsame Entscheidungen sind zu treffen im Hinblick auf die Abgrenzung der relevanten Märkte und der Vergabe knapper Kapazitäten. Führt hingegen das Bundeskartellamt Verfahren wegen des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung (§ 19 GWB) oder der Missachtung des Diskriminierungsverbotes und des Verbotes unbilliger Behinderung (§ 20 Abs. 1 und 2 GWB) durch, so besteht die Möglichkeit einer Stellungnahme durch die Regulierungsbehörde vor Verfahrensabschluss.⁶⁵ Ein derartiges Zusammenwirken könnte – gegebenenfalls auf Antrag der Regulierungsbehörde – auch bei entsprechenden Verfahren der Landeskartellbehörden erfolgen. Umgekehrt könnte bei Verfahren der Regulierungsbehörde mit reinem Länderbezug die Übertragung der Möglichkeit einer Stellungnahme vom Bundeskartellamt auf die zuständige Landeskartellbehörde möglich sein.

809. Bei der Schaffung eines regulierten Netzzugangs ist schließlich aus Verfahrenssicht zu berücksichtigen,

dass der Instanzenzug in der Telekommunikation und Post von der Regulierungsbehörde zu den Verwaltungsgerichten und darüber hinaus zu den Oberverwaltungsgerichten und dem Bundesverwaltungsgericht führt. Insofern liegt hier – und somit potentiell auch bei einer allgemeinen Regulierungsbehörde für Netzsektoren – ein anderer Verfahrenszug vor als bei einem kartellbehördlichen Verfahren. Dabei haben die beteiligten Gerichte und Behörden in materiellrechtlicher Hinsicht dieselben Vorschriften anzuwenden; beispielsweise verweist § 34 TKG ausdrücklich auf § 19 GWB.

Ein derartiges Nebeneinander ist von Nachteil, da die Anwendung derselben Vorschriften durch verschiedene Gerichtszüge die Gefahr unterschiedlicher Auslegungen birgt und somit zu einer höheren Rechtsunsicherheit führt. Hinzu kommt, dass die Vertragshilfe, wie sie bei einem regulierten Netzzugang erforderlich wird, nur in geringem Umfang Rechtsanwendung, daneben aber auch Ermessensausübung ist; ferner ist zu befürchten, dass sich in verschiedenen Gerichtshierarchien unterschiedliche Leitlinien der Ermessensausübung etablieren.

810. Wer dies verhindern will, muss die unterschiedlichen Instanzenzüge an irgendeiner Stelle wieder zusammenführen, damit dort allgemeinverbindliche Auslegungsdirektiven gegeben werden können. Der gemeinsame Senat der obersten Bundesgerichte tritt nur äußerst selten zusammen und genügt dafür nicht. Eine Lösung sollte sich deshalb eher an dem 1957 bei In-Kraft-Treten des GWB gefundenen Vorbild orientieren. Obwohl Beschwerden gegen kartellbehördliche Verfügungen systematisch eigentlich vor die Verwaltungsgerichte gehören, hat das GWB sie den Oberlandesgerichten zugewiesen und damit den Rechtsweg zu den ordentlichen Gerichten eröffnet, der auch schon für die Kartellbußverfahren und die bürgerlichen Kartellverfahren gegeben ist. Gemäß § 94 GWB ist der Kartellsenat beim Bundesgerichtshof in letzter Instanz für alle drei Materien zuständig. Diese Zuständigkeit erstreckt sich ohne weiteres auch auf Verfahren gemäß § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB und sollte aus Gründen der sachlichen Zusammengehörigkeit auch für die Rechtsmittel gegen Entscheidungen der Fachbehörden gelten.

5. Vertikale Separierung

811. Eine vertikale Separierung kann gegenüber einem regulierten Netzzugang eine vorzugswürdige Regelung darstellen, wenn die Anreize zur Benachteiligung Dritter durch eine Veränderung der Marktstruktur grundlegender beseitigt werden und somit die Intensität eines regulativen Eingriffs reduziert werden kann. Der Grund hierfür ist, dass bei einer Trennung der wesentlichen Einrichtung von den verbundenen Wertschöpfungsstufen aus Sicht des netzzugangsgewährenden Unternehmens keinem Petenten mehr ein Vorzug zu geben ist. Dies gilt unabhängig davon, ob eine Missbrauchsaufsicht oder ein regulierter Netzzugang verfolgt wird, sofern keine Interessenverknüpfung einzelner Zugangspetenten mit dem Betreiber der wesentlichen Einrichtung mehr vorliegt. Allerdings greift eine vertikale Separierung erheblich tiefer in die unternehmerische Freiheit ein als ein regulierter Netzzugang.

⁶⁵ Insgesamt sollte zwischen den Institutionen auf eine hinsichtlich der Beurteilung von Preisdifferenzierungen einheitliche Praxis geachtet werden.

Bei einer vertikalen Separierung der wesentlichen Einrichtungen von den (potentiell) wettbewerblichen Bereichen ist im Wesentlichen zu unterscheiden zwischen einer rechnerischen Separierung in einem Unternehmen, einer eigentumsmäßigen Separierung in getrennten Gesellschaften, die allerdings in einem Konzernverbund stehen, und einer eigentumsmäßigen Separierung unter Ausscheiden der Gesellschaft, der die wesentlichen Einrichtungen gehören, aus dem Konzernverbund. Speziell bei der ersten Variante, d. h. der alleinigen Trennung der Rechnungsläufe, besteht die immanente Gefahr, über eine opportunistische Gestaltung der Verrechnungspreise die verbundenen Unternehmensteile zu bevorzugen. Diese Gefahr lässt sich auch bei einer eigentumsmäßigen Separierung im Konzernverbund nicht hinreichend beseitigen. Dabei ist eine gewisse Skepsis auch beizubehalten, wenn sog. „chinese walls“ eingezogen werden sollen, d. h. eine Unterbrechung der Informationsflüsse im (integrierten) Unternehmen. Hierdurch kann zwar eine separierte Entscheidungsfindung forciert werden, jedoch dürfte die Kontrolle unvollständig sein, da in einem Konzernverbund ein vollständig selbständiges wirtschaftliches Agieren letztlich unrealistisch erscheint. Grundsätzlich kann nur eine eigentumsmäßige Separierung der Netzgesellschaft aus dem Konzernverbund eine eindeutige Unabhängigkeit von den anderen Unternehmensteilen induzieren. Sie ist somit die beste Gewähr für eine Gleichbehandlung aller Netzzugang begehrenden Unternehmen.

Ökonomische Gefahren birgt eine Separierungslösung, wenn eine Interdependenz zwischen Investitionen der Wertschöpfungsebenen der wesentlichen Einrichtungen und denen auf vor- oder nachgelagerten Ebenen existiert. Nachteilig ist auch ein etwaiger Verlust von Verbundvorteilen, insbesondere wenn diese die Qualität der vom Bürger nachgefragten Dienstleistungen tangieren. Ob solche Verbundvorteile die wettbewerbspolitischen Vorteile der Trennung überwiegen, hängt von den Gegebenheiten des Einzelfalls ab. Ein allgemeiner Einwand gegen eine Trennung ist darin nicht zu sehen.

812. Faktisch ausgeschlossen ist die vertikale Separierung bei einer bereits vollzogenen Privatisierung der wesentlichen Einrichtungen respektive rein privatwirtschaftlichen Unternehmen. Denn die vertikale Separierung ist hier letztlich nur im Wege der Enteignung möglich, die bei hohem Anlagevermögen des Netzunternehmens mit unerschwinglichen Entschädigungszahlungen verbunden ist. Zudem dürfte auch bei einer integrierten Unternehmung eine nach der Privatisierung einsetzende Separierung kaum realisierbar sein.

Dies ist von besonderer Relevanz für die Entwicklung der Wettbewerbspolitik im Bahnbereich. Hier sprechen aus der Sicht der Monopolkommission die wettbewerbspolitischen Argumente – wie in Abschnitt 6 im Detail erörtert – für eine eigentumsmäßige Separierung des Netzes aus dem Deutsche Bahn-Konzern. Insofern sind hier angesichts von Überlegungen der Deutschen Bahn AG hinsichtlich eines ersten Börsengangs baldige politische Entscheidungen gefordert, wenn nicht ein Entwicklungspfad beschränkt werden soll, der gegenüber einer Separierungslösung relevante wettbewerbspolitische Nach-

teile aufweist und auf dem es später kein Zurück mehr gibt.⁶⁶

813. Zu regulieren bleibt allerdings auch bei einer angemessenen vertikalen Separierung die Preishöhe, sofern der Staat hier nicht auf die Gesellschaft einwirkt, die im Besitz der wesentlichen Einrichtungen ist. Zur Preishöhenregulierung liegen im Rahmen einer Missbrauchsaufsicht die üblichen kartellrechtlichen Ansätze vor, d. h. in erster Linie die Heranziehung von vergleichbaren Marktpreisen, gegebenenfalls gestützt durch eine Ermittlung der diesen zugrunde liegenden Kosten. Die in Abschnitt 4.1.3 dargestellte Anreizregulierung scheint ausgeschlossen. Dies ist aus ökonomischer Sicht ein Manko, welches im Falle eines regulierten Netzzugangs beseitigt wird. Ferner bleibt auch bei vertikaler Separierung die Aufgabe, eine hinreichende Netzqualität zu sichern, da ansonsten die Gefahr besteht, dass bei gegebenen Preisen das Netzunternehmen zu wenig in die Dienstleistungsqualität investiert.

6. Regulierungserfordernisse bei der Bahn

6.1 Wesentliche Aspekte der Netzökonomie

814. Ein nach Wertschöpfungsstufen untergliedertes Schienenverkehrsangebot im Bahnbereich differenziert zwischen

- Netzleistungen (Erstellung, Unterhaltung und Betrieb der Schieneninfrastruktur) und
- Verkehrsleistungen (Transport von Personen und Gütern)

sowie gegebenenfalls als dritter Wertschöpfungsstufe einer

- Steuerungsebene.⁶⁷

Letztere ist für die Koordinierung der Netzangebote (Bereitstellung von Trassen im Sinne von zeitlich definierten Streckennutzungsrechten für Zugfahrten), die Steuerung der Nutzungsprozesse und für die Erstellung der Fahrpläne zuständig. Sie kann die Vermarktung der Trassen (Schienenslots) und die Festlegung der Preise für die Netznutzung (Trassenpreise) einbeziehen.

815. Die Inanspruchnahme von Netzleistungen ist unabdingbare Voraussetzung für die Produktion von Eisenbahnleistungen. Hieraus ergeben sich zentrale Abhängigkeiten der Verkehrsleistungsanbieter; auch die Steuerungsebene ist von der Qualität der Schieneninfrastruktur bei der Erstellung von Trassenangeboten abhängig. So werden die Produktionsmöglichkeiten sowie die Kosten von Eisen-

⁶⁶ Indes dürfte die Frage nach einer eigentumsmäßigen vertikalen Separierung der wesentlichen Einrichtungen aus einem Konzernverbund in der Energiewirtschaft keine realistische Option sein, da hier die Versorgungsstrukturen weitgehend schon privater Natur sind.

⁶⁷ Vergleiche Knieps, G., Wettbewerb in Netzen, Reformpotentiale in den Sektoren Eisenbahn und Luftverkehr, Vorträge und Aufsätze des Walter Eucken Instituts Nr. 148, Tübingen 1996, S. 14 ff.

bahnverkehrsleistungen entscheidend durch die Verfügbarkeit, die Qualität und die Preise der Netzleistungen bestimmt. Die Netzkosten erreichen 30 bis 40 % der Gesamtkosten von Eisenbahntransporten. Andererseits ist das Netz von der Nachfrageintensität und den Zahlungsmöglichkeiten für beanspruchte Leistungen abhängig.

816. Bei einer disaggregierten Betrachtung fallen in erster Linie die erheblichen Größenvorteile im Bereich des Netzes auf, welche aus den hohen Fixkosten der Netzhaltung (Kapitalkosten, Teile der Unterhaltung, Management) resultieren. Diese führen zu einer starken Kostendegression bei zunehmender Netzauslastung. Je nach Abgrenzungsmethodik betragen die nutzungsabhängigen Kosten (als Grenz- oder inkrementelle Kosten definiert) lediglich 5 bis 10 % der Netzgesamtkosten.⁶⁸ Empirische Studien weisen auf ein natürliches Monopol hin.⁶⁹ Zudem liegen erhebliche versunkene Kosten vor. Somit ist das natürliche Monopol nicht angreifbar, da es wirtschaftlich nicht zu duplizieren ist.

Beim Angebot von Eisenbahnverkehrsleistungen treten indes keine wettbewerbsrelevanten Besonderheiten auf. Kostenirreversibilitäten sind kaum anzutreffen, da fast alle Fahrzeuge auf Sekundärmärkten gehandelt werden können. Ein entsprechendes Leasing-Angebot für Transportmittel erleichtert den Marktzugang und reduziert die Kapitalbindung entscheidend. Auf der Absatzseite stehen Eisenbahnverkehrsleistungen in einem intensiven intermodalen Wettbewerb zu sonstigen Verkehrsträgern.⁷⁰

817. Im Rahmen einer Marktregulierung spielen Verbundvorteile eine nicht unwesentliche Rolle. Klassische Verbundvorteile einer gemeinsamen Produktion von Netz- und Transportleistungen sind auf die folgenden Faktoren zurückzuführen: Kostenersparnisse im administrativen Bereich (wenn etwa Teilbereiche in eine Management-Holding ausgegliedert werden), effizientere Organisation der Informations- und Kommunikationssysteme, Kostenvorteile bei der Beschaffung und gemeinsamen Nutzung spezifischer Ressourcen, eine gemeinsame Nutzung sog. „headquarter services“ etwa in den Bereichen Finanzierung oder Forschung und Entwicklung und die Möglichkeit der – insbesondere investitionsbezogenen – Koordination der jeweilig präferierten Fahrzeugtechnik mit der hierfür benötigten Schieneninfrastruktur.

Als weitere Verbundvorteile werden zitiert: die Option, das Trassenpreissystem in seiner Struktur und im Niveau

zu beeinflussen, die Möglichkeit, Prioritätenregelungen für die Netznutzung durchzusetzen, sowie sogar die Option, bei Netzöffnung für Dritte Informationen über Trassenutzungswünsche konkurrierender Bahnen auf formellem oder informellem Wege zu erhalten und die eigenen Transportgesellschaften zu einer schnellen Marktreaktion zu befähigen. Diese „Vorteile“ stellen aus Sicht der Monopolkommission eher Diskriminierungspotentiale des eingesessenen Anbieters dar. Sie werden durch die Nachteile des Zugangspetenten aufgewogen und sind daher aus volkswirtschaftlicher Sicht keine realen Verbundvorteile.

818. Ferner resultieren aus Verbundvorteilen Transaktionskostenersparnisse. So erfordert beispielsweise eine Segmentierung in zwei oder drei Wertschöpfungsstufen die Erarbeitung und das Management eines Trassenpreissystems, während bei hierarchischer Koordination in einem vertikal integrierten Eisenbahnunternehmen mit internen Verrechnungspreisen gearbeitet werden kann. Allerdings zeigt diese Betrachtung auch, dass in vertikal integrierten Unternehmen – aufgrund der Komplexität des Systems Eisenbahnverkehr – erhebliche Koordinationsaufgaben mit entsprechenden internen Transaktionskosten anfallen.

Insofern kann die Existenz von Verbundvorteilen nicht als generelles Hemmnis für eine Marktöffnung des Netzes für dritte Eisenbahnunternehmen durch eine eigentumsmäßige Separierung aus dem integrierten Unternehmen eingestuft werden. Hinzu kommt eine im Vergleich zu den intermodalen Wettbewerbern seit Jahrzehnten bestehende Innovationsschwäche des Schienenverkehrs, die sich vor allem im Güterverkehr zeigt. Dieser Tatbestand spricht für eine Intensivierung des intramodalen Wettbewerbs, um die vorhandenen Rationalisierungspotentiale besser auszunutzen.

819. Eine relevante Intensivierung des intramodalen Wettbewerbs ist aus Sicht der Monopolkommission aber nur bei einer Herauslösung des Netzbetriebs aus dem Konzernverbund der Deutschen Bahn AG zu erwarten. Sie plädiert daher, wie der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesverkehrsministerium, für diese Lösung.⁷¹ Auch der Tatbestand, dass die europäischen Schienennetze mit staatlichen Finanzmitteln finanziert wurden bzw. auch heute noch in erheblichem Maße Staatsmittel in den Ausbau der Netze fließen, spricht dafür, allen Wettbewerbern gleichberechtigten Zugang zu den Netzen zu gewähren, was nur bei einer eigentumsmäßigen vertikalen Trennung möglich ist.

Hierbei muss an die Stelle der internen Koordinierung ein System vertraglicher Regelungen treten, so eine aktuelle Äußerung des Wissenschaftlichen Beirates⁷². Diesbezüglich können in Pilotprojekten, so beispielsweise bei

⁶⁸ Vergleiche High Level Group on Infrastructure Charging: Final Report, Brüssel 1999, S. 15 ff.

⁶⁹ Vergleiche Sidhu, N. D., Charney, A., Due, J. F., Cost Functions of Class II Railroads and the Viability of Light Traffic Density Railway Lines, in: Quarterly Review of Economics and Business, Vol. 17, 1977, S. 7 ff.; Friedlaender, A. F. et al., Rail Costs and Capital Adjustments in a Quasi-Regulated Environment, in: Journal of Transport Economics and Policy, Vol. 27, 1993, S. 142 ff.

⁷⁰ Dies hat entscheidend dazu beigetragen, dass der Marktanteil der Schiene im EG-Raum auf 6 % im Personen- und 14 % im Güterverkehr (Basis: Personen- bzw. Tonnenkilometer; ohne Einbezug des Seeverkehrs) abgesunken ist. Vergleiche European Commission, EU Transport in Figures, published in Co-operation with Eurostat, Brüssel 2000, S. 61, 83.

⁷¹ Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesminister für Verkehr, Bahnstrukturreform – Empfehlungen zur weiteren Entwicklung, in: Internationales Verkehrswesen, Jg. 49, 1997, S. 626 ff.

⁷² Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesminister für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen, Technische und organisatorische Aufgaben bei einer Trennung von Netz und Transport im Eisenbahnwesen, 2002.

Regionalnetzen, Erfahrungen über die Detailgestaltung einer Trennung von Schiene und Betrieb und somit auch über geeignete Vertragskonditionen gesammelt werden. Dies ermöglicht innerhalb weniger Jahre die Entwicklung eines geeigneten Gesamtkonzepts.

820. Die Netzöffnung im Schienenverkehr, d. h. der Zugang zu wesentlichen Einrichtungen, muss die reine Schieneninfrastruktur, also die Gleisanlagen und die korrespondierenden Bahnhöfe, Terminals und Rangiereinrichtungen einschließlich ihrer Betriebsführung umfassen. Wie bereits in Tz. 816 erwähnt, stellt speziell die Schieneninfrastruktur ein durch Kostenirreversibilitäten geschütztes natürliches Monopol dar, welches wirtschaftlich nicht dupliziert werden kann. Aufgrund der Besonderheiten des Leistungserstellungsprozesses im Schienenverkehr ist auch eine Separierung des Zugüberwachungssystems erforderlich. Die Zugüberwachung umfasst sowohl das Kapazitätsmanagement, d. h. die Planung der Streckenbelegung, als auch die Koordination der einzelnen Zugfahrten (Signalisierung, Zugfolgeregelung).⁷³ Schließlich dürften als weitere wesentliche Einrichtungen die Nutzung des Bahnstromnetzes und die sog. Notfallhilfe hinzukommen.⁷⁴

821. Dagegen gehört das Rollmaterial, d. h. Waggonen und Lokomotiven bzw. Triebfahrzeuge, nicht zu den wesentlichen Einrichtungen. Zwar ist es zum Angebot von Verkehrsleistungen unabdingbar, jedoch erscheint eine wirtschaftliche Duplikation durch die Wettbewerber möglich, zumal versunkene Kosten bei funktionierenden Märkten für Rollmaterial eine geringe Rolle spielen. Allerdings dürften die Wettbewerber in einer kürzeren Übergangsphase auf Rollmaterial der etablierten Bahnen angewiesen sein, da Märkte für Gebrauchtfahrzeuge oder Leasingfahrzeuge erst im Aufbau sind. Langfristig werden sich jedoch ausreichende Alternativen für die Wettbewerber entwickeln, die einen Rückgriff auf die Ressourcen der integrierten Bahnen entbehrlich machen.

6.2 Organisationsstruktur der Deutschen Bahn AG

822. Bevor im Detail auf die Wettbewerbsprobleme bei vertikal integrierten Eisenbahnen eingegangen wird, ist zu einer besseren Einordnung dieser Problematik die Organisationsstruktur der Deutschen Bahn AG (DB AG) zu skizzieren. Hierzu seien zunächst wesentliche Elemente der Bahnreform dargestellt.

⁷³ Letztere ist essentiell zur Erhaltung der Verkehrssicherheit auf der Schiene. Vergleiche Knieps, a. a. O. S. 14 f. Offensichtlich ist hierbei, dass zusammen mit der Zugüberwachung zentral eine Leit- und Sicherungstechnik zu betreiben ist.

⁷⁴ Bleibt ein Zug eines Newcomers auf dem Schienennetz des integrierten Eisenbahnunternehmens liegen, kommt es zu einer Netzblockade mit erheblichen Konsequenzen für die Fahrplanabwicklung und möglicherweise hohen Schadenersatzforderungen infolge der Behinderung der anderen Eisenbahnverkehrsunternehmen. Abhilfe kann dadurch geschaffen werden, dass das Netzmanagement verpflichtet wird, einen Nothilfedienst bereitzustellen, der allen Netznutzern diskriminierungsfrei zugänglich ist. Dieser sollte durch eine nach näher zu bestimmenden Risikokriterien kalkulierte Umlage finanziert werden, um (preisliche) Diskriminierungen Dritter von vornherein auszuschließen.

Im Dezember 1991 empfahl die Regierungskommission Bahn die sofortige rechtliche und organisatorische Trennung von Fahrweg und Transportbetrieb, die Offenhaltung der Möglichkeit, Fahrweg und Transportbetrieb institutionell zu trennen, die Sicherstellung einer wettbewerbsneutralen Verteilung der Fahrplantrassen über diskriminierungsfreie Preise an die DB-Konzerngesellschaften und an dritte Eisenbahnverkehrsunternehmen bei Gewährleistung der Quersubventionierungsfreiheit zwischen den Unternehmensbereichen.⁷⁵ Eine gleichlautende Empfehlung wurde schon vorher von der Deregulierungskommission gegeben.⁷⁶

823. Die auf der Grundlage des Berichts der Regierungskommission Bahn erarbeiteten Gesetze sowie Änderungen bestehender eisenbahnrechtlicher Vorschriften mussten wegen der Zustimmungspflicht der Länder die Ordnung des Netzes konsensfähig gestalten. Die Länder wollten langfristig auf das Netz politischen Einfluss nehmen können. So wurde in Artikel 87 c GG eine Gemeinwohlverpflichtung des Bundes bei Ausbau und Erhalt des Schienennetzes des Bundes verankert. Eine Konkretisierung erfolgte im Bundesschienenwegeausbaugesetz (BSchwAG). Gemäß § 8 BSchwAG finanziert der Bund die im Bedarfsplan enthaltenen Projekte (Neu- und Ausbau, Ersatzinvestitionen). Nach § 9 dieses Gesetzes geschieht dies über zinslose Darlehen, wenn das betriebswirtschaftliche Interesse der DB AG an den Maßnahmen vorliegt. Die Rückzahlung der Darlehen an den Bund soll in Raten entsprechend der Höhe der Abschreibungen erfolgen. Wenn ein betriebswirtschaftliches Interesse der DB AG nicht oder „nur zum Teil“ gegeben ist, entfällt jedoch die Rückzahlungsverpflichtung. Es handelt sich dann um einen Baukostenzuschuss (BKZ), der bei der DB AG nicht aktiviert wird, also nicht im bilanziellen Anlagevermögen oder mit entsprechenden Abschreibungswerten in der Gewinn- und Verlustrechnung erscheint. Da Projekte im Bedarfsplan, der alle fünf Jahre überarbeitet und ergänzt wird, vornehmlich auf Vorschlägen der DB AG beruhen, konnte trotz der weichen Formulierung im Gesetz davon ausgegangen werden, dass der überwiegende Teil der Projekte im betriebswirtschaftlichen Interesse der Bahn liegt und demzufolge die Darlehensfinanzierung der Regelfall ist. Trotzdem wurde 1998 die Darlehensfinanzierung generell abgeschafft. Seither erfolgt eine vollständige Finanzierung über BKZ.

Die Folge ist, dass bei der Deutschen Bahn AG neben der Finanzierung der Unterhaltungsaufwendungen des Netzes im Wesentlichen allein die Verantwortung für Maßnahmen im sog. Bestandsnetz verbleibt, wobei dessen Ausbau durch den Staat durch ca. 3 Mrd. € aus den sog. UMTS-Mitteln und ab 2003 durch ca. 1,4 Mrd. € aus dem sog.

⁷⁵ Ergänzend wurde formuliert: „Wenn sich die organisatorische Trennung des Fahrwegs bewährt hat, kann eine weitergehende Trennung durch Ausgliederung der Transportparten (Stufe 2) erfolgen. Die Ausgliederung schafft glaubwürdige Voraussetzungen für die interessierte Privatwirtschaft, dass der Wettbewerb um Trassen diskriminierungsfrei verläuft und dass sich ein Markteintritt in den Schienenverkehr als kalkulierbares Risiko lohnt“. Vergleiche Regierungskommission Bundesbahn, Schlussbericht, Bonn 1991, S. 24.

⁷⁶ Vergleiche Deregulierungskommission, Marköffnung und Wettbewerb, Stuttgart 1991, Tz. 152 ff.

Anti-Stauprogramm mitfinanziert wird. Dies verdeutlicht, dass die Investitionen in Aus- und Neubauprojekte seit 1998 vollständig und die Maßnahmen im Bestandsnetz zunehmend vom Bund à fonds perdu finanziert werden.

824. Im Jahre 1994 wurde im Zuge der ersten Stufe der Bahnreform die DB AG als Management-Holding mit den Geschäftsbereichen Netz, Regio (Personennahverkehr), Reise & Touristik (Personenfernverkehr), Cargo sowie Station & Service gebildet. Eine rechnerische und im Ansatz auch organisatorische Trennung sollte den in § 14 AEG festgelegten diskriminierungsfreien Zugang zur Eisenbahnstruktur durch öffentliche (nationale und ausländische) Eisenbahnunternehmen sicherstellen.

In § 2 des Deutsche Bahn Gründungsgesetz (DBGrG) sind bereits zwei weitere Stufen der Bahnreform festgeschrieben. Spätestens 1999 mussten die nach § 25 DBGrG gebildeten Geschäftsbereiche in neu gegründete Aktiengesellschaften ausgegliedert werden. Hierdurch sollten der Grad der unternehmerischen Eigenverantwortlichkeit und die Transparenz der Wirtschaftsergebnisse bzw. der finanziellen Verflechtungen erhöht werden. Die Ausgliederung erfolgte im Juni 1999, wurde jedoch im Frühsommer 2000 in den beabsichtigten Wirkungen entscheidend verändert. Eine dritte Stufe der Bahnstrukturreform wird in § 2 Abs. 2 DBGrG als Option genannt: Die Auflösung der DB AG (Holding), die Verschmelzung der DB AG mit einer der 1999 gebildeten Aktiengesellschaften oder aber die Aufspaltung der DB AG auf diese Aktiengesellschaften. Dabei besteht die Einschränkung, dass die Netz AG nur zu 49,9 % der Anteile und Stimmrechte, und dies nur durch ein zustimmungspflichtiges Bundesgesetz (Bundesrat), veräußert werden kann (§ 2 Abs. 3 DBGrG als Konkretisierung von Artikel 87 e Abs. 3 GG).

825. Eine Umsetzung der dritten Stufe der Bahnreform steht noch aus. Indes ist die Umsetzung der zweiten Stufe der Bahnreform von wesentlicher Bedeutung für die Marktstruktur, da aktuell die Deutsche Bahn AG als eine straff organisierte Management-Holding zu charakterisieren ist. Es bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge mit den fünf am Markt agierenden Aktiengesellschaften. Hierbei ist auf Initiative des im November 1999 berufenen neuen Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Bahn AG (Holding) eine relevante Veränderung der Organisationsstruktur vorgenommen worden. Die beiden Aktiengesellschaften DB Regio (Personennahverkehr) und DB Reise & Touristik (Personenfernverkehr) wurden – bei formaler Weiterexistenz – in einen neuen Geschäftsbereich Personenverkehr unter einheitlicher Leitung integriert. Daneben gibt es die Geschäftsbereiche Güterverkehr und Netz. Die Leiter der drei Geschäftsbereiche, zugleich Vorstandsvorsitzende der genannten Aktiengesellschaften, sind Mitglieder des Holding-Vorstandes. Die Reorganisation und das Wiederaufleben der Geschäftsbereichsorganisation sichert ein unmittelbares Durchgriffsrecht der Holding bis in die operativen Tätigkeiten der Aktiengesellschaften. Ergänzend wurde eine Vielzahl nicht unmittelbar dem direkten operativen Geschäft der Aktiengesellschaften zuzuordnender Aufgabenbereiche in die Holding verlagert.

826. Die Folge dieser Organisationsmaßnahmen ist eine äußerst straffe Koordinierung aller Aktiengesellschaften und deren Ausrichtung auf die durch die Holding definierten Konzerninteressen. Dies impliziert auch kaum zu überschätzende Einflussmöglichkeiten auf die Netz AG. Auch wurden für die Jahre 1999 und 2000 nur ein Konzern-Jahresbericht und -abschluss veröffentlicht. Unter Berufung auf § 264 Abs. 3 HGB wurde dabei in den beherrschten Gesellschaften auf die Veröffentlichung der Jahresabschlüsse verzichtet. Die Segmentberichterstattung in den Konzernberichten beschränkt sich auf wenige Eckwerte der Wirtschaftsergebnisse der Aktiengesellschaften und lässt keine ökonomisch gehaltvollen Analysen zu. Vor allem die Zahlungsströme zwischen den am Eisenbahnverkehrsmarkt tätigen Unternehmen der DB AG und der Netzgesellschaft sind vollständig intransparent. Ob rechtlich unzulässige Quersubventionierungen zwischen dem Netz und den Transportbereichen vorliegen, bleibt somit verborgen.

Insofern kann die Deutsche Bahn AG bis dato lediglich als eine scheinseparierte Gesellschaft betrachtet werden. Folglich sind die nachfolgenden Erörterungen hinsichtlich der Wettbewerbsprobleme integrierter Eisenbahnen von unveränderter Brisanz. Im Vordergrund der Wettbewerbsprobleme steht dabei der Zugang zu den Netzleistungen, konkret das Trassenpreissystem der DB AG.

6.3 Wettbewerbsprobleme vertikal integrierter Eisenbahnen

827. Ein vertikal integriertes Unternehmen hat einen eindeutigen Anreiz, Konkurrenten beim Netzzugang zu benachteiligen. Insofern ist die Umsetzung von ökonomisch erwünschten Preissetzungsansätzen – wie speziell Zweistufentarifen – mit einem erheblichen Diskriminierungspotential versehen. Dies gilt auch für eine Preissetzung à la Ramsey. Primäre Ursache hierfür sind leistungsunabhängige Gemeinkosten, deren Zuordnung in einer opportunistischen Weise erfolgen kann, speziell bei einer lediglich im Rahmen einer Missbrauchsaufsicht stattfindenden Kontrolle.

828. Preisliche Diskriminierungspotentiale bei Zweistufentarifen, wie beispielsweise bei dem von 1998 bis 2001 praktizierten Trassenpreissystem TPS 98 der DB AG, resultieren vorwiegend aus dem Verhältnis von Fixbetrag und zugkilometerabhängigem Entgelt. Wird der fixe Grundbetrag sehr hoch angesetzt oder ist der geforderte Mindestnetzumfang sehr groß, sind unter Umständen nur die etablierten Eisenbahnen in der Lage, den zweistufigen Tarif zu wählen und damit die implizite Mengendegression auszunutzen. Alle anderen müssen den (im Durchschnitt) teureren durchgerechneten Tarif nutzen. Dieser wird zudem in der Regel nicht nach weiteren Kriterien (z. B. Gleisabnutzung, Verdrängung von anderen Verkehren) differenziert sein.⁷⁷

⁷⁷ Hierdurch kommt es zu einer systematischen Verzerrung, die sich im Schienenverkehr aufgrund des hohen Anteils der Trassenkosten an den Betriebskosten problematisch auswirkt.

Ferner können reine Mengenrabatte diskriminierend sein. Derartige explizite Mengenrabatte sah z. B. das Trassenpreissystem TPS 94 vor. Ein solcher Mengenrabatt wirkt umso stärker, je größer die Marktanteile der etablierten, integrierten Unternehmen im Vergleich zu den neuen Anbietern sind. Differenzierungen, welche die Netzbeanspruchung abbilden oder auf die Qualität und Dringlichkeit des Verkehrs abstellen, erscheinen dagegen wünschenswert. Für die Wettbewerbsbehörden ist es allerdings ohne hinreichende Kenntnis der Kosten- und Nachfragesituation sehr schwer, solche Differenzierungen zu identifizieren.

829. Eine ökonomisch gesehen unzureichende Lösung der Preisdiskriminierungsproblematik liegt allerdings in einer Untersagung von Preisdifferenzierungen. Sie ist kontraproduktiv, da sie bei den beschriebenen Netzökonomien zu erheblichen allokativen und produktiven Ineffizienzen führt, so beispielsweise bei einer Untersagung von Zweistufentarifen zu einer geringeren Nutzung der Trasse. Zudem kann ohne hinreichende Kosten- und Nachfrageinformation über einzelne Zugklassen auch bei einer Untersagung von preisdifferenzierenden Tarifsyste-men eine faktische Diskriminierung nicht per se verhindert werden, wenn z. B. durch einen Einheitspreis große Nachfrager zugunsten kleinerer Kunden systematisch schlechter gestellt werden. Hier ergibt sich eine Gleichbehandlung ungleicher Sachverhalte.

Zusätzlich ist zu beachten, dass die Gemeinkostenallokation zwischen den Zugklassen nicht hinreichend kontrollierbar ist. Dies ist ein Manko des aktuellen Trassenpreissystems TPS 01, welches linear durchgehende und für alle Nutzer bei gleichen Ansprüchen an die Fahrwegsqualität identische Tarife vorsieht. Folge dieses Preissystems ist (vermutlich) eine interne Diskriminierung zwischen dem Personennah- und dem Personenfernverkehr sowie dem Güterverkehr. Darüber hinaus setzt es – aufgrund seiner linearen Struktur – suboptimale Anreize zu einer Trassennutzung.

830. Neben wettbewerbsverzerrenden Preisstrategien haben vertikal integrierte Eisenbahnunternehmen vielfältige Möglichkeiten einer nichtpreislichen Diskriminierung, so durch technische, betriebliche, organisatorische oder kommunikative Erschwernisse. Aktuell bei der Deutschen Bahn AG identifizierte Diskriminierungspotentiale bestehen insbesondere in den folgenden Tatbeständen:

- Es existieren Vorzugsrechte bei der Trassenvergabe aufgrund sog. Großvaterrechte der DB-Transportgesellschaften.
- Die Fahrplankonzeption orientiert sich ausschließlich an den Wünschen der dominierenden nationalen und internationalen Bahngesellschaften.
- Es bestehen zahlreiche und gut funktionierende Informationskanäle zwischen der Netzgesellschaft und den Schwesterunternehmen im Transportmarkt, so dass z. B. bei Trassenanfragen Dritter entsprechende Informationen weitergegeben werden.⁷⁸

⁷⁸ Hierdurch werden vielfältige Aktivitäten der DB-Transportunternehmen ermöglicht, die abschreckend auf potentielle Wettbewerber wirken.

- Über die Trassenpreissysteme wird letztlich nicht in der Netzgesellschaft, sondern in der Holding nach Konzerninteressenlage entschieden.
- Die Beschaffung von (gebrauchten) Schienenfahrzeugen wird durch vertragliche Sonderklauseln der Deutschen Bahn AG gegenüber Schrotthändlern (Verbot des Verkaufs an dritte Bahnen zwecks Modernisierung und weiterem Einsatz) bzw. bei Verkauf an sonstige Bahnen durch Untersagung konkurrierender Aktivitäten gegenüber der Deutschen Bahn AG wesentlich erschwert. Ein Secondhandmarkt für Waggons ist in Deutschland noch nicht vorhanden; allerdings befinden sich bei den Lokomotiven Lokpools im Aufbau, die hier Entlastung bringen.⁷⁹
- Die Struktur der Stationspreise, die neben den Trassenpreisen zu entrichten sind, kann zu erheblichen Wirtschaftlichkeitsproblemen und damit Abschreckungswirkungen führen, etwa wenn bei intensiv von Dritten genutzten Bahnhöfen die Stationspreise besonders hoch angesetzt werden. Auch wird beklagt, dass die technische Unterhaltung der vorwiegend von dritten Bahnen genutzten Strecken durch die Deutsche Bahn AG vernachlässigt wird.
- Nicht gelöst ist die Frage der Notfallhilfe bei technischen Problemen dritter Bahnen im Verkehr auf dem Netz der Deutschen Bahn AG. Der Aufbau eigener Notfalldienste (Abschleppen liegen gebliebener Züge) ist für dritte Bahnen wirtschaftlich in der Regel nicht möglich.
- Die technischen Spezifikationen von Strecken und damit die Anforderungen an die Fahrzeugausrüstungen werden ausschließlich von der Deutschen Bahn AG festgelegt. Sie können den Marktzugang erheblich erschweren.

6.4 Die Lösungsansätze der Task Force „Zukunft der Schiene“

831. Die Unzufriedenheit mit dem Diskriminierungspotential der DB AG beim Netzzugang Dritter sowie kritische Äußerungen der Wirtschaft, bereits aktiver bzw. potentiell interessierter dritter Bahnen, der Wissenschaft und der EU-Kommission haben im März 2001 zur Einrichtung einer interministeriellen Task Force „Zukunft der Schiene“ beim Bundesverkehrsministerium geführt. Diese hatte zum Auftrag, Reformvorschläge für den Schienenverkehr in Deutschland zu erarbeiten. Obwohl zunächst nicht vorgesehen, hat der Vorstandsvorsitzende der DB AG in dieser Task Force mitgewirkt.

Durch die Task Force wurden vier Organisationsmodelle (mit Variationen) geprüft:

- völlige Ausgliederung der Netz AG aus der Holding mit Ausgliederung der Trassenvergabe und Trassenpreisfestlegung,

⁷⁹ Der Bedarf seitens dritter Bahnen bis zum Jahre 2010 wird in Deutschland für den Ferngüterverkehr auf 200 Lokomotiven geschätzt. Vergleiche HaCon/Deutsche VerkehrsBank/VR-Leasing 2000, S. 83.

- Belassung der Netz AG innerhalb der Holding, aber Sicherung der Unabhängigkeit und Diskriminierungsfreiheit durch sog. „chinese walls“,
- Ausgliederung der Trassenvergabe und Trassenpreisfestsetzung bei Verbleib der Netz AG und ihrer sonstigen Aufgaben in der Holding,
- Ausgliederung der Netz AG aus der Holding, aber weiterhin Zuständigkeit der Netz AG für Trassenzuweisung und Trassenpreisbildung.

Der Bericht der Task Force wurde am 27. September 2001 der Öffentlichkeit vorgelegt. Sie versucht hierbei den Vorgaben der EG-Richtlinien 2001/12 bis 14 zu entsprechen, welche eine gesonderte Bilanzierung und Gewinn- und Verlustrechnung der Netze, Ausgliederung der Trassenvergabe aus einem integrierten Eisenbahnunternehmen sowie Unabhängigkeit und Diskriminierungsfreiheit bei der Trassenvergabe und Trassenpreisgestaltung verlangen.

Die wesentlichen Ergebnisse sind:

- Die Netz AG soll in der Holding verbleiben unter Einführung von „chinese walls“.
- Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen für das Netz sind zu veröffentlichen; die häufig kritisierte Anwendung des § 264 Abs. 3 HGB für die DB Netz AG wird ausgeschlossen.
- Konzerninterne Leistungsverrechnungen müssen transparent dargestellt werden.
- Trassenvergabe und Trassenpreisfestsetzung werden unabhängig von Weisungen des Konzernvorstandes ausschließlich von der Netz AG durchgeführt.
- Eine unabhängige Trassenagentur zur Feststellung der Diskriminierungsfreiheit des Trassenpreissystems und der Trassenvergabe wird beim Eisenbahn-Bundesamt (EBA) eingerichtet.
- Neben der sektorspezifischen Aufsichtsbehörde EBA sollen die Kartellbehörden die Einhaltung des Wettbewerbsrechts überwachen („Kontrollinstanz“ hinsichtlich einer diskriminierungsfreien Preissetzung).

832. Für die Monopolkommission stellt der erzielte Kompromiss keine befriedigende Problemlösung dar. Die Eckpunkte des Konzepts sind zum Teil unklar, zum Teil wirklichkeitsfern und zum Teil in sich widersprüchlich.

So sollen die Finanzierungsbeziehungen der DB Netz AG in Zukunft transparent gestaltet werden. Dabei bleibt im Dunkeln, ob die notwendige Transparenz der Jahresergebnisse mit der Nichtanwendung des § 264 Abs. 3 HGB nur für Finanzbeziehungen der Netz AG oder auch für die Personen- und Güterverkehrsgesellschaften gelten soll. Aufgrund der neuen EG-Richtlinien (2001/12, Artikel 6 Abs. 1) wäre Letzteres erforderlich. Wirklichkeitsfern ist die Forderung, Trassenpreisfestsetzung und Trassenvergabe sollten nur durch die Netz AG in ihrer „ausschließlichen Kompetenz“ erfolgen und Weisungen und Vorgaben hierzu durch den Konzernvorstand seien unzulässig. Wie die konkrete Umsetzung der Vorschläge aussehen soll, ist derzeit aber noch nicht erkennbar. Es wird auf die Funktionsfähigkeit von „chinese walls“ zur Verhinderung wettbewerbs-

verzerrender Informationsflüsse gehofft. Dies erscheint in einem über Jahrzehnte gewachsenen integrierten Unternehmen doch recht realitätsfern. Solange Karrieren der Mitarbeiter durch verschiedene Konzernunternehmen führen, bestehen faktische Kommunikationsstrukturen, die sich durch Rechtsvorschriften kaum beeinflussen lassen. Ebenfalls unklar ist, wie die partielle Aufhebung der Weisungsrechte der Holding praktiziert werden soll. In einem Konzern ist dies aktienrechtlich nicht begründbar. Bei Fortbestehen des Beherrschungsvertrages und der Besetzung des Aufsichtsrates der Netz AG durch die Holding bleiben die rechtlichen Abhängigkeiten wie bisher bestehen.

833. Für die Feststellung der Diskriminierungsfreiheit von Trassenvergabe und Trassenpreisen soll eine Trassenagentur als unabhängige „Stelle“ beim Eisenbahn-Bundesamt (EBA) eingerichtet werden. Sie „begleitet“ auch die Fahrplanerstellung und ist dem Bundesverkehrsministerium berichtspflichtig. Die konkrete Umsetzung dieser Lösung lässt aber noch viele Fragen offen. Dies gilt im Detail auch für die im Kontext der Empfehlungen der Task Force zu sehende zweite Novellierung des AEG. Diese sieht in einer Änderung von § 14 AEG vor, dass nach einem neuen Absatz 3 a das EBA einem Eisenbahninfrastrukturunternehmen gegenüber im Rahmen seiner Aufsicht nach § 5 Abs. 1 AEG bei Diskriminierungstatbeständen von Amts wegen tätig sein kann, somit konkret Untersagungen erlassen kann. Die Regelungen des GWB sollen unberührt bleiben und das EBA soll mit den zuständigen Kartellbehörden Informationen in der Amtsausübung austauschen, wobei die nicht direkt ins Verfahren involvierte Behörde vor Verfahrensabschluss die Möglichkeit einer Stellungnahme erhalten soll. Dieser Novellierung des Eisenbahnrechts stimmte der Bundesrat am 22. März 2002 zu. Allerdings sind die Änderungen des AEG noch nicht umgesetzt, da das Gesetz zur Zeit noch in einem Berichtigungsverfahren ist. Nach Abschluss dieses Verfahrens sollen die Änderungen in Kraft treten, d. h. voraussichtlich am 1. Juli 2002.

Durch die Novellierung des AEG können Doppelzuständigkeiten entstehen, die nicht als vorteilhaft anzusehen sind. Diese wären aus Sicht der Monopolkommission eindeutiger zu vermeiden, wenn – in Anlehnung an die (voraussichtlich fortzuschreibende) bisherige Praxis – auf gesetzlicher Ebene zusätzlich eine Aufgabentrennung festgelegt würde, wonach das EBA Fragen der technischen Zugangsbedingungen verantwortlich bearbeitet und das Bundeskartellamt in wettbewerbsrechtlichen Fragen zuständig ist. Allerdings sieht die Kommission, wie bereits in Abschnitt 5 thematisiert und im nachfolgenden Abschnitt 6.5 im Detail ausgeführt, insgesamt bei der Festlegung der Netzzugangsbedingungen eine Aufgabe für die zu gründende branchenübergreifende Regulierungsbehörde für Netzsektoren.

6.5 Anforderungen an ein wettbewerbsorientiertes Regulierungsregime

834. Aus Sicht der Monopolkommission kann nur eine eigentumsmäßige Separierung der Netz AG unter Ausgliederung aus dem Konzernverbund das Diskriminierungspotential der Deutschen Bahn AG hinreichend beschränken und

eine tatsächliche Gleichbehandlung aller Eisenbahnverkehrsunternehmen erreichen. Dies ist, wie bereits erwähnt, auch die Auffassung des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesminister für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen, der zwischen drei Ebenen des Schienenverkehrssystems unterscheidet:⁸⁰

- Ebene 1: Infrastruktur mit den Bereichen Netz und Stationen (einschl. Energieversorgung, Leit- und Sicherungstechnik), Zuständigkeit für Bau, Erhaltung und Unterhaltung;
- Ebene 2: Netzmanagement mit den Aufgaben der Vermarktung von Fahrplantrassen, der Erstellung des Soll-Fahrplans, der Fahrweg- und Zugsteuerung sowie des operativen Produktionsmanagements;
- Ebene 3: Eisenbahnverkehrsunternehmen zur kundenorientierten Durchführung der Transporte und der Transportsteuerung im Personen- und Güterverkehr.

Der Beirat empfiehlt eine unternehmerische Zusammenfassung der Ebenen 1 und 2 in Form einer Netz AG. Die Netz AG sollte als privatrechtliche Infrastrukturgesellschaft (Eisenbahn-Infrastruktur-Unternehmen, EIU) organisiert werden und im Interesse der Gleichheit der Wettbewerbsbedingungen öffentlichem Einfluss unterliegen. Auch soll die Gesellschaft mit einem klaren unternehmerischen Leistungsauftrag ausgestattet werden. Die Aufgaben der EIU sollen einerseits vom Staat, andererseits von den Eisenbahnverkehrsgesellschaften definiert werden.

835. Mit einer Herauslösung aus dem Konzernverbund kann, so der Wissenschaftliche Beirat, das Netz als EIU eine Reihe von umfassenden Aufgaben für den Schienenbereich wahrnehmen. Genannt werden strategische Aufgaben, wie die Planung von Neu- und Ausbauprojekten im Auftrag des Bundes, die Planung und Kontrolle der Ersatzinvestitionen und der notwendigen Unterhaltungsmaßnahmen, die Investitionskontrolle und Finanzierungsplanung sowie das strategische Marketing. Im operativen Bereich werden dem EIU das Management von Fahrplantrassen und Slotvergabe, die bestmögliche Auslastung des Netzes durch Zuordnung der Kapazitäten an die meistbietenden Eisenbahnverkehrsunternehmen, Unterhaltungs- und Reparaturmaßnahmen sowie der integrierte Netzbetrieb durch zentrale Zugführung im Bundes schienennetz zugeordnet.

Das Problem der operativen und strategischen Koordination zwischen Netz AG und den Eisenbahnverkehrsunternehmen soll mit Hilfe eines Beteiligungsmodells gelöst werden, bei dem die Verkehrsgesellschaften Stimmanteile an der Netz AG erhalten. Aufgrund verfassungsrechtlicher Vorgaben dürften diese aber 49 % nicht überschreiten, so dass der Bund weiterhin mit 51 % die Mehrheit an dem EIU hält. Für die Marktkontrolle des Netzmanagements wird eine Regulierungsbehörde vorgeschlagen, die beim EBA angesiedelt sein kann.

⁸⁰ Vergleiche Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesminister für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen, Stellungnahme zum Fragenkatalog der Task Force „Zukunft der Schiene“ vom 31. Mai, Bochum 2001, S. 5 ff.

836. Diesen Vorschlägen schließt sich die Monopolkommission weitgehend an. So erkennt sie auch die Notwendigkeit einer staatlichen Regulierung des Netzmanagements, da die Deutsche Bahn AG bei der Netzgesellschaft wie jeder Großaktionär auf vergünstigte Behandlung pochen wird, der durch eine Aufsicht zu begegnen ist. Grund hierfür ist, dass auch bei der Separierungslösung davon auszugehen ist, dass der Staat seinen Einfluss als Mehrheitsaktionär wie auch heute dahingehend geltend machen wird, dass eine Investition hier und dort vorgenommen wird, dass ein Ausbesserungswerk oder eine Strecke nicht stillgelegt wird, dass die Belastung für den Finanzminister gering ist etc. Dies sind völlig andere Ziele als die Gleichbehandlung aller Petenten.

Insofern ist ein regulierter Netzzugang bei der Bahn auch im Rahmen einer Separierungslösung unumgänglich. Dieser sollte durch eine branchenübergreifende Regulierungsbehörde für Netzsektoren durchgeführt werden.⁸¹ Zu den Regulierungsaufgaben gehören auf jeden Fall eine Ex-ante-Kontrolle der Trassenpreise sowie eine wettbewerbskonform ausgestaltete Trassenvergabe.⁸² Bei den Trassenpreisen präferiert die Monopolkommission Ansätze, die bestehende Netzökonomien und auch nachvollziehbare Nachfrageunterschiede berücksichtigen. Auf den regulierten Netzzugang wäre nur zu verzichten, wenn das Netz zur Gänze in den Händen des Staates bliebe und die staatseigenen Betriebsgesellschaften vollständig privatisiert würden.

7. Regulierungserfordernisse in der Energiewirtschaft

7.1 Wesentliche Aspekte der Netzökonomie

7.1.1 Wertschöpfungsstufen in der Strom- und Gaswirtschaft

837. Die Versorgung mit elektrischer Energie oder Erdgas umfasst die Bereiche Erzeugung, Übertragung, Systemausgleich, Verteilung, Handel/Verkauf und Messung/Abrechnung. Von der gesamten Wertschöpfung entfallen weniger als die Hälfte auf die Stromerzeugung bzw. Gasbeschaffung.⁸³ Der größere Teil entfällt auf Netzbetrieb und Netzdienstleistungen. Dabei fällt auf die Verteilungsstufe allein etwa die Hälfte der Wertschöpfung in der Strom- und Gaswirtschaft. In den hier dargestellten Daten sind die Verhältnisse im Jahr 1995 zugrunde gelegt worden. Anzumerken ist, dass der Gaspreis von der Höhe des Ölpreises abhängt, da die Preissetzung bis dato mit weni-

⁸¹ Vergleiche Tz. 820.

⁸² Dabei sollten die Einnahmen aus der Trassenvergabe, soweit ökonomisch sinnvoll, dazu verwendet werden, bestehende Engpässe abzubauen.

⁸³ Vergleiche Schulz, W., Riechmann, C., Rahmenbedingungen und Grundlagen der Elektrizitätsversorgung, in: Bartsch, M. (Hrsg.), Recht der Elektrizitätsversorgung für die Praxis (erscheint demnächst) sowie Hillebrand, B., Wettbewerb und Effizienz in der deutschen Gasversorgung, in: RWI-Mitteilungen, Jg. 47, 1996, S. 133 ff.

gen Ausnahmen nach der sog. „Philosophie des anlegbaren Preises“ erfolgt, d. h. einer Anlehnung an den Heizölpreis.

Bei den Anhaltswerten in Tabelle VI.1 sind die Kosten des Vertriebs, der Messung und Abrechnung, die zu den wettbewerblich organisierbaren Bereichen gehören, in den Werten für die Transport- bzw. Verteilungsstufe enthalten.

Tabelle VI.1

Kostenstruktur der Strom- und Gaswirtschaft in Deutschland (Anhaltswerte)

	Strom	Gas
Erzeugungs-/ Beschaffungsstufe	45 %	35 % (– 70 %)
Transportstufe	10 %	15 %
Verteilungsstufe	45 %	50 %

Quelle: EWI, „Essential Facilities“ in der Strom- und Gaswirtschaft zwischen Ex-ante-Regulierung und Missbrauchsaufsicht, Studie im Auftrag der Monopolkommission, Köln 2002

Die nationalen Elektrizitätswirtschaften sind als solche, also abgesehen vom Bezug der Primärenergie, autark, d. h. die gesamte Wertschöpfung wird innerhalb der nationalen Grenzen erbracht. Hingegen stützt sich die Gasversorgung der meisten europäischen Länder zu etwa 80 % auf Importe.⁸⁴ Eine Substitutionskonkurrenz durch andere Energiesysteme (vergleichbar dem intermodalen Wettbewerb im Verkehr) ist bei Strom im Wesentlichen auf Wärmeanwendungen beschränkt, Gas ist dagegen als Wärmeenergieträger stärker der Substitutionskonkurrenz ausgesetzt. Eine gewisse Kontrolle der Netzentgelthöhe durch die Substitutionskonkurrenz auf den Endproduktmärkten ist somit bei Gas, aber nicht bei Strom gegeben.

838. In der Elektrizitätsversorgung hatten sich in Deutschland historisch drei Unternehmensgruppen herausgebildet: Verbund-, Regional- und Lokalunternehmen (meist Stadtwerke). Im Bereich der Verbundunternehmen gibt es vier Anbieter: die Energieversorgung Baden-Württemberg (EnBW), RWE, die E.ON AG (E.ON Energie AG) sowie Vattenfall Europe (HEW/VEAG/BEWAG/Laubag). Die Verbundunternehmen sind dabei direkt oder über Beteiligungen an Regional- und Lokalunternehmen über die Bereiche Erzeugung, Transport, Verteilung und Verkauf integriert. Auf sie entfällt der überwiegende Teil der Stromerzeugung und ein erheblicher Teil der Verteilungsnetze; sie decken auch etwa die Hälfte des Stromverbrauchs aus dem öffentlichen Netz. Hingegen sind die

Regionalunternehmen nur in geringem Umfang in der Stromerzeugung tätig. Sie fungieren als Weiterverteiler des von den Verbundunternehmen bezogenen Stroms vorwiegend in den ländlichen Gebieten. Regionalunternehmen (ohne Tochtergesellschaften von Verbundunternehmen) verteilen etwa ein Fünftel des Stroms in Deutschland. Die rund 800 Lokalunternehmen decken den überwiegenden Teil ihres Stromaufkommens durch Bezug von den Verbund- und Regionalunternehmen und operieren als Weiterverteiler in den Städten und Gemeinden. Sie decken etwa ein Drittel des Stromverbrauchs aus dem öffentlichen Netz.

839. Die deutsche Gaswirtschaft ist wie in den meisten europäischen Ländern hoch konzentriert. Dabei ist sie, ähnlich der Stromwirtschaft, dreistufig aufgebaut. Gasbeschaffung und Ferntransport obliegt den Ferngasgesellschaften, die regionalen und lokalen Gasunternehmen arbeiten als Weiterverteiler. Mit der Ruhrgas AG existiert eine dominierende Ferngasgesellschaft. Die Ferngasgesellschaften – und auch vorgelagerte Gasproduzenten – sind mit zum Teil weitreichenden Kapitalbeteiligungen in die nachgelagerten Verteilungsstufen integriert. Im Einzelhandel mit Erdgas sind überwiegend die rund 700 lokalen und regionalen Gasversorger tätig, auf die etwa drei Viertel der gesamten Gasabgabe an Endverbraucher entfallen.

7.1.2 Netzökonomie in der Stromwirtschaft

840. Die Elektrizitätsnetzbetreiber stellen die Netzinfrastruktur zur Verfügung, die den Stromfluss von den Kraftwerken (Einspeisung) zu den Verbrauchern (Entnahme) ermöglicht. Man unterscheidet dabei zwischen der großräumigen Stromübertragung und einer regionalen/lokalen Stromverteilung. Die Übertragungsnetze werden in Höchst- und Hochspannung (380/220 kV) betrieben, die Verteilungsnetze in Hoch-, Mittel- und Niederspannung (100 – 0,4 kV). Die verwendete Spannungsebene kann aber nicht für eine eindeutige Trennung der Funktionen Übertragung und Verteilung herangezogen werden.⁸⁵

Die Qualität und Sicherheit der Versorgung erfordert, dass ständig eine genaue Balance zwischen Einspeisung in das Netz (Erzeugung) und Ausspeisung aus dem Netz (Verbrauch) aufrechterhalten wird. Zu diesem Zweck ist das Übertragungsnetz, welches in Deutschland von den vier verbliebenen Verbundunternehmen betrieben wird, in vier Regelzonen aufgeteilt. Die kurzfristige Abstimmung zwischen Netzbetrieb und Kraftwerkseinsatz unterliegt innerhalb eines integrierten Unternehmens einer hierarchischen Kontrolle: Der Lastverteiler beteiligt die Kraftwerke unter Kostengesichtspunkten und unter Beachtung von Kapazitätsgrenzen im Übertragungsnetz an der Deckung der Last.⁸⁶ Angestrebt wird ein Einsatz der Kraftwerke in der Reihenfolge ansteigender kurzfristiger Grenzkosten

⁸⁴ Die inländische Wertschöpfung umfasst in diesen Fällen (im Wesentlichen) nur die Transport- und Verteilungsstufen sowie die Gas-speicherung, während in den Kosten der Gasbeschaffung dann ein, je nach Provenienz des Gases, unterschiedlich hoher Anteil an Ferntransportkosten enthalten ist.

⁸⁵ Die Großkraftwerke, auf die der überwiegende Teil der Stromerzeugung entfällt, speisen in das Hochspannungsnetz ein. Kleinere, dezentrale Kraftwerke speisen in der Regel in das Mittelspannungsnetz ein.

⁸⁶ Unter Last versteht man die Verbrauchsmenge pro Zeiteinheit (z. B. 1/4-Stunden-Last). Die Last wird in kW (oder einem Vielfachen wie MW, GW usw.) gemessen, der Verbrauch in kWh (oder einem Vielfachen wie MWh, GWh usw.)

(Kraftwerksaufruf nach der „merit order“) zwecks Minimierung der Gesamtkosten der Lastdeckung. Da Kraftwerke nicht beliebig schnell hoch- und zurückgefahren werden können, wird der Kraftwerkseinsatz entsprechend der erwarteten Last im Vorhinein (grob: für den nächsten Tag) geplant. Der kostenminimale Kraftwerkseinsatzplan (nach der „merit order“) wird vom Netzbetreiber auf Durchführbarkeit geprüft. Kapazitätsbeschränkungen im Netz können dazu zwingen, Kraftwerke mit niedrigen Erzeugungskosten in geringerem Umfang oder überhaupt nicht einzusetzen (wenn sie „hinter“ einem Netzengpass liegen) und zum Ausgleich kostenünstigere Kraftwerke einzusetzen. Die (kurzfristigen) Kosten von Netzengpässen sind die Mehrkosten der Stromerzeugung, die durch die Abweichung vom kostenminimalen Kraftwerkseinsatz entstehen („out of merit operation“). Da weder die Last noch die Kraftwerksverfügbarkeit (Kraftwerksausfälle) genau prognostizierbar ist, wird die Stromerzeugung nach dem Kraftwerkseinsatzplan von der tatsächlichen Last abweichen. Diese Abweichungen werden vom Lastverteiler durch Rückgriff auf Reserve- und Regelkraftwerke ausgeglichen.

Der Übertragungsnetzbetreiber erfüllt also zwei Funktionen. Erstens sorgt er für den Transport des Stroms von den Kraftwerken zu den Verbindungsstellen, zu den nachgelagerten Verteilungsnetzen, zu den Verbindungsstellen (Kuppelleitungen), zu den benachbarten Übertragungsnetzen und zu den direkt an das Übertragungsnetz angeschlossenen Großverbrauchern. Der Übertragungsnetzbetreiber in dieser Transportfunktion wird als sog. „transmission operator“ bezeichnet. Zweitens stellt er den momentanen Ausgleich zwischen Stromeinspeisung und -ausspeisung sicher. Der Netzbetreiber in dieser Funktion der Ausbalancierung von Einspeisung und Ausspeisung wird als sog. „system operator“ bezeichnet. Zur Aufrechterhaltung bestimmter Qualitätseigenschaften des Stroms, insbesondere zur Spannungs- und Frequenzhaltung, Bereitstellung von Blindleistungskapazität und der Vorhaltung von Schnellstartreserven, müssen im System zusätzlich sog. Netzdienstleistungen bereitgestellt werden. Netzdienstleistungen werden in der Regel aus speziell hierfür reservierten Kapazitätsreserven in laufenden bzw. in Bereitschaft befindlichen Kraftwerken erbracht. Während die Übertragungsnetzbetreiber also eine doppelte Funktion als „transmission operator“ und „system operator“ erfüllen, üben Verteilungsnetzbetreiber (im Wesentlichen) nur die Transportfunktion aus.

841. Die Transportfunktion des „transmission operator“ und die Ausgleichsfunktion des „system operator“ sind nicht angreifbare natürliche Monopole. Gelegentliche Möglichkeiten des direkten Leitungsbaus (z. B. ein Bypass des Mittelspannungsnetzes durch direkten Anschluss eines Verbrauchers an das Hochspannungsnetz) sind Randerscheinungen. Somit sind Übertragungs- und Verteilernetze wesentliche Einrichtungen. Die Ausgleichsfunktion muss der Natur der Sache nach zentral wahrgenommen werden. Insofern ist der Zugang zu einem Systemausgleich auch als eine wesentliche Einrichtung zu verstehen. Allerdings kann der Systemoperator Ausgleichsenergie wettbewerblich beschaffen. Hierbei ist es aus wettbe-

werbspolitischer Sicht nicht unkritisch, dass eine Mehrspeisung zu deutlich niedrigeren Preisen abgerechnet wird als der Bezug von Ausgleichsenergie.

In Deutschland schreiben RWE Net und E.ON Netz Regelenenergie aus. Unter dem Druck der Kartellbehörden werden nach Experteneinschätzung die übrigen Verbundunternehmen in Deutschland ebenfalls zur wettbewerblichen Beschaffung von Regelenenergie übergehen.

7.1.3 Netzkonomie in der Gaswirtschaft

842. In der Gaswirtschaft lassen sich ähnlich der Elektrizitätswirtschaft die Funktionen (Fern-)Übertragung, Systemausgleich und Verteilung unterscheiden. Auch die Gasverteilung ist ein unangreifbares natürliches Monopol, somit eine wesentliche Einrichtung. Eine Umgehung des lokalen Netzbetreibers durch direkten Leitungsbau (Stichleitung) ist eine Randerscheinung. Im Ferntransport von Gas ist im Gegensatz zu Strom noch mit einem erheblichen Kapazitätsausbau zu rechnen. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass ein Gashändler die Wahl zwischen zwei Netzbetreibern hat. Dennoch werden dies Ausnahmen bleiben. Somit kann auch hier von einer wesentlichen Einrichtung ausgegangen werden.

Die Transportoptimierung, das Qualitätsmanagement (bei Einspeisung unterschiedlicher Gasqualitäten in das Netz), der Speicherbetrieb und insgesamt der Ausgleich von Ein- und Ausspeisungen obliegt dem zentralen Gasdispatch. Diese Funktionen sind im Kern ähnlich denen des Systemoperators in Elektrizitätsnetzen. Transportoptimierung beinhaltet vor allem die Ausschöpfung von Abtauschmöglichkeiten: Das einfließende Gas wird jeweils in den transporttechnisch nächstgelegenen Gebieten verbraucht – unabhängig von vertraglichen Regelungen. Die Transportoptimierung ist ihrer Natur nach eine Funktion, die zentral für ein Ferntransportsystem wahrgenommen werden muss. Diskriminierungsfreier Netzzugang zu dieser weiteren wesentlichen Einrichtung erfordert, dass die von Drittnutzern des Netzes eingespeisten Mengen in den Gasdispatch einbezogen werden.

843. In der Gaswirtschaft haben die Transport- und Verteilungskosten gegenüber den Erzeugungskosten ein größeres Gewicht als in der Elektrizitätswirtschaft und der Systemausgleich ist wegen der Speichermöglichkeiten leichter herzustellen.⁸⁷ Die Erzeugungsquellen und die Ferntransportinfrastruktur werden deshalb möglichst hoch und gleichmäßig ausgelastet. Somit ist auch der Zugang zu Speicherleistungen für einen Drittnutzer des Netzes, der die Vollversorgung von Verbrauchern anbieten will, essentiell. Da das Importgas (rund 80 % des Gasaufkommens in

⁸⁷ Der Ausgleich zwischen dem weitgehend gleichmäßigen Bezug und der saisonal und kürzerfristig (Werktage, Wochenenden, Tageszeiten) schwankenden Last wird durch Speicherung herbeigeführt. Die Speichermöglichkeiten reichen vom Druckaufbau und -abbau im Netz („linepack“) über verbrauchsnahe Speicher für den kurzfristigen Ausgleich bis zu Großspeichern in geologischen Formationen, die vor allem dem saisonalen Ausgleich und als Sicherheitsreserve dienen.

Deutschland) weitgehend gleichmäßig über das Jahr angeliefert wird, könnte ein Händler ohne Speicherzugang nur Bandleistung anbieten.⁸⁸ Die Schwankungsmengen müsste der Endverbraucher oder Weiterverteiler vom eingesessenen Ferngasunternehmen kaufen.

7.2 Netzzugang für Dritte

7.2.1 Grundlegende Netzzugangsmodelle

844. Netzzugang für Dritte verlangt, dass die frühere hierarchische Kontrolle innerhalb von Unternehmen, die über Erzeugung, Netz und Verkauf vertikal integriert sind, durch eine Koordination von Entscheidungen über den Markt ergänzt oder ersetzt wird. Strom- und Gasnetze gehören zu den sog. Nettonetzen, d. h. es kommt nicht auf die Nämlichkeit des Produkts beim Einspeiser und Ausspeiser an. Es wird nicht ein identifizierbares nämliches Produkt vom Sender zum Empfänger transportiert. Nettonetze zeichnen sich durch besondere Vernetzungsvorteile durch Abtausch (analog einem Clearing) aus.

Beim Zugang zu Strom- und Gasnetzen ist folglich zwischen zwei grundlegenden Netzzugangskonzepten zu unterscheiden:

- einem transaktionsbezogenen Netzzugang (Durchleitung durch das Netz vom Einspeisepunkt des Verkäufers zum Entnahmepunkt des Käufers) und
- einem Punktmodell, bei dem konkrete Einspeise-/Entnahmepreise unabhängig von den ökonomischen Lieferbeziehungen zu zahlen sind (Übergabe des Produkts Strom oder Gas am Einspeisepunkt in das Netz, Übernahme einer äquivalenten Produktmenge aus dem Netz am Entnahmepunkt).

845. Beim transaktionsbezogenen Netzzugang wird unterstellt, dass das Produkt (Strom, Gas) entlang einem fiktiven Kontraktpfad vom Verkäufer zum Käufer transportiert wird. Die Netzelemente, die den Kontraktpfad bilden (Leitungsabschnitte bestimmter Spannung, Umspannanlagen unter anderem bei Strom, Pipelineabschnitte bestimmten Durchmessers wie beispielsweise bei Gas) sind die Grundlage für die Ermittlung der Durchleitungskosten und -entgelte. Die Netznutzer werden hierdurch rechnerisch von vielen Vernetzungsvorteilen ausgeschlossen, die sich aus dem integrierten Netzbetrieb ergeben.

Hingegen eröffnet ein transaktionsungebundener Einspeise-/Entnahme-Tarif, d. h. ein Punktmodell, einen prinzipiell geeigneten Netzzugang. Ein Händler/Erzeuger erhält hierbei Zugang zur Belieferung aller Verbraucher im betreffenden Netz gegen Zahlung des Einspeise-Entgelts, das nach Höhe, Charakteristik und Ort der Einspeisung differenziert sein kann. Ein Händler/Verbraucher erhält Zugang zu allen in das betreffende Netz einspeisenden Händlern/Erzeugern gegen Zahlung eines Ausspeise-Ent-

gelts, das nach Höhe, Charakteristik und Ort der Ausspeisung differenziert sein kann. Die Einspeisemengen des Drittnutzers des Netzes werden in den integrierten Netzbetrieb aufgenommen, Drittnutzer partizipieren somit an den Vernetzungsvorteilen.

7.2.2 Netzzugangsfragen in der Stromwirtschaft

846. In Elektrizitätsnetzen hat sich das transaktionsungebundene Punktmodell mit Einspeise- und Entnahme-Entgelten durchgesetzt. In Übertragungsnetzen können die Einspeise- und Entnahme-Entgelte regional (nach Zonen) differenziert oder als im gesamten Netz einheitliche Briefmarkentarife ausgestaltet sein. In Verteilungsnetzen werden überall Briefmarkentarife angewandt.⁸⁹

Hinsichtlich des Systemausgleichs ist festzustellen, dass die Einspeisungen in das Netz aus Gründen der Versorgungsqualität und -sicherheit mit den zeitgleichen Entnahmen aus dem Netz nahezu übereinstimmen müssen. Technisch stellt der Systemoperator diesen Ausgleich durch gezielte Erhöhung der Einspeisung (in der Elektrizitätswirtschaft durch Hochfahren von Kraftwerken und/oder Verringerung der Entnahme) her. Für Drittnutzer des Netzes müssen deshalb preisliche Anreize gesetzt werden, ihre Einspeisungen und Entnahmen möglichst auszugleichen. Wie hoch die Zahlungen sind, die Drittnutzer bei Untereinspeisung leisten und bei Übereinspeisung erhalten, hängt von einer ganzen Reihe von Faktoren ab: von den Zeitintervallen, über die Abweichungen zwischen Einspeisungen und Entnahmen gemessen werden, von der Möglichkeit, Einspeisungen und Entnahmen unterschiedlicher Drittnutzer regional zu aggregieren und dadurch Durchmischungseffekte auszunutzen,⁹⁰ sowie von der Breite des Toleranzbandes, innerhalb dessen Abweichungen zwischen Einspeisung und Entnahme nicht zu Zahlungen führen.

In der Elektrizitätswirtschaft sind in einigen Ländern Märkte für Ausgleichsenergie geschaffen worden, auf denen markträumende Preise für Ausgleichsenergie ermittelt werden, die der Netzbetreiber/Systemoperator den Netznutzern in Rechnung stellt. In Deutschland schreiben einige der Übertragungsnetzbetreiber Regelenergie aus.

847. Regelungen für die Zuteilung von Kapazitäten werden notwendig, wenn die Nachfrage nach Netzkapazität die verfügbare Netzkapazität übersteigt.⁹¹ Wenn ein Netzengpass vorliegt, muss die Übernachfrage auf die

⁸⁸ Unter einer Bandleistung ist zu verstehen, dass eine Menge geliefert wird, die angesichts der saisonalen Schwankungsbreite der Erdgasnachfrage unkritisch ist, d. h. keiner Speicherkapazitäten bedarf.

⁸⁹ Unter einem Briefmarkentarif für eine Netzebene ist ein entfernungsunabhängiger Festpreis in Abhängigkeit von der in Anspruch genommenen Leistung zu verstehen.

⁹⁰ Die Verbändevereinbarung Strom in Deutschland lässt zu, dass sich Drittnutzer zu sog. Bilanzkreisen zusammenschließen und Zahlungen nur für die Einspeise-/Entnahme-Abweichung des Bilanzkreises erfolgen.

⁹¹ Die verfügbare Kapazität einer Leitung kann dabei beeinflusst werden durch die Nutzung anderer Leitungen und durch Veränderungen von Einspeisungen und/oder Ausspeisungen. Die Definition eines Netzengpasses hängt auch davon ab, in welcher Höhe Reservekapazitäten im Netz vorgehalten werden sollen.

verfügbare Kapazität rationiert werden. Zu unterscheiden sind zwei Typen von Rationierungsmechanismen:

- transaktionsgebundene, bei denen die gewünschten Kapazitäten bei einigen oder allen Netznutzern gekürzt werden,
- transaktionsungebundene, bei denen die Preise diesseits und jenseits des Netzengpasses so verändert werden, dass die Nachfrage nach Kapazität zurückgeht.

Transaktionsgebundene Rationierungsmechanismen erfolgen nach dem zeitlichen Eingang der Anmeldungen („first come first served“), nach der Fristigkeit der Kapazitätsnutzung (lang vor kurz) oder pro rata. Möglich ist auch eine Auktion knapper Kapazitäten. Da anzunehmen ist, dass etablierte Anbieter aufgrund ihrer genaueren Kenntnis der Netze einen Informationsvorsprung besitzen, kann das First-come-first-served-Prinzip diskriminierend eingesetzt werden. Auch ist diese Methode aufgrund der Missachtung unterschiedlicher Zahlungsbereitschaften allokativ ineffizient. Gleiches gilt für die Rationierung nach der Fristigkeit der Transaktionen und die Pro-rata-Methode. Bei der Pro-rata-Rationierung besteht zusätzlich ein Anreiz zur Überbuchung durch die Netznutzer. Hingegen ist eine Auktion ein effizientes Zuteilungsprinzip.

848. Für den Wettbewerb im Kleinkundenmarkt kommt es in Energiemärkten wegen der geringen Liefermengen – und somit geringer Margen – in besonderem Maße auf niedrige Transaktionskosten an. Aufwendige Verfahren zur kontinuierlichen Messung und Abrechnung dieser Kunden können folglich den Wettbewerb behindern. International hat sich durchgesetzt, dass die Entnahmemengen der von Drittnutzern des Netzes belieferten Kleinkunden nicht kontinuierlich gemessen werden müssen, sondern dass die zeitliche Struktur des Verbrauchs auf der Grundlage des gemessenen kumulierten Verbrauchs geschätzt wird. Die Abrechnung erfolgt auf der Basis sog. Standardlastprofile. Für Händler, die als Drittnutzer des Netzes Kleinkunden beliefern, gelten dann vergleichbare Bedingungen wie für den eingesessenen Netzbetreiber/Händler mit Eigennutzung des Netzes, da auch die von diesem belieferten Kleinkunden nicht einzeln kontinuierlich gemessen werden. Für den Systemausgleich kommt es dann nicht auf den individuellen Verbrauch einzelner Kunden im jeweiligen Zeitpunkt, sondern auf den aggregierten Verbrauch aller Kunden im betreffenden Netzabschnitt an.

7.2.3 Netzzugangsfragen in der Gaswirtschaft

849. In der Gaswirtschaft fließt das Gas von den Förderzu den Verbrauchsregionen in einem gerichteten Transport, der entweder über Pipelines oder mittels eines Transports von Flüssiggas („liquefied natural gas“, LNG) erfolgt. Der Gasfluss entspricht dabei der vertraglichen Beziehung zwischen dem Verkäufer und dem Käufer. Dabei spielen Transitlieferungen eine große Rolle. Allerdings werden auch Abtauschgeschäfte geschlossen, bei denen das Gas nicht physisch vom Verkäufer zum Käufer fließt. Diese verringern die Transportkosten im Gesamtsystem, indem – unabhängig von der Käufer-Verkäufer-Beziehung – die Belieferung jeweils aus den transporttechnisch nächstgelegenen

Quellen erfolgt. Voraussetzung für Abtauschgeschäfte ist die Austauschbarkeit des Gases: russisches kann norwegisches Erdgas ersetzen, Pipelinegas kann durch in Tankern transportiertes Flüssiggas ersetzt werden.

Die physische Austauschbarkeit garantiert aber nicht die ökonomische Äquivalenz. Die ökonomische Transaktion umfasst mehr als die physische Gaslieferung; so diversifizieren Gasgesellschaften ihre Bezüge aus Gründen der Versorgungssicherheit und um eine zu hohe Abhängigkeit von einem Lieferanten zu vermeiden. Aus diesen Gründen sind entgegengerichtete Tendenzen im Gasmarkt festzustellen. Einerseits sind die Gasgesellschaften bemüht, Vernetzungsvorteile, die das europäische Pipeline- und das sog. LNG-Netz bietet, durch Abtauschgeschäfte auszuschoöpfen. Die Verbraucher werden dann physisch aus den transporttechnisch nächstgelegenen Quellen beliefert. Andererseits sind die Gasgesellschaften bestrebt, einseitige Abhängigkeiten zu vermeiden. Dies hat zur Folge, dass der Aufbau der Transportinfrastruktur und die physischen Transportflüsse weitgehend durch die Liefer-/Bezugsverträge bestimmt sind und große Gasmengen im Transit bewegt werden.

850. Diese Zusammenhänge bestimmen die Diskussion über das Netzzugangsregime in der europäischen Gaswirtschaft. Hierbei sind drei Netzebenen zu unterscheiden: die großräumige Infrastruktur, die länderübergreifend und über große Entfernungen die Förder- mit den Verbrauchsregionen verbindet (überwiegend gerichteter Transport), die überregionale (Fern-) Transport- und Speicherinfrastruktur innerhalb der einzelnen Länder (überwiegend vermaschtes Netz) und die regionale/lokale Gasverteilung (vermaschtes Netz). Je nach Netzebene werden unterschiedliche Netzzugangskonzepte diskutiert. In der regionalen/lokalen Verteilung dürften sich Briefmarkentarife durchsetzen, wobei die Tarifhöhe durch die Durchschnittskosten im jeweiligen Gebiet bestimmt ist. Im überregionalen (Fern-)Transport werden die beiden grundlegenden Modelle diskutiert, d. h. das transaktionsgebundene Kontraktpfadmodell und das transaktionsungebundene Einspeise-Entnahme-Modell.

851. Beim Kontraktpfadmodell mietet der Gashändler Leitungskapazität von einem Einspeisepunkt zu einem Entnahmepunkt. Der Netzbetreiber stellt nur „das Rohr“ zur Verfügung und übernimmt für den Drittnutzer keine sonstigen Funktionen als Systemoperator. Der integrierte Übertragungsnetzbetreiber/Gashändler optimiert dagegen die Gasflüsse auf seinem Netz und den Speicherbetrieb im Rahmen des Gasdispatch. Es bestehen auf der kommerziellen Ebene zwei unterschiedliche Netznutzungsregime nebeneinander. Ob die von Drittnutzern eingespeisten Mengen physisch in den Gasdispatch einbezogen sind oder nicht, lässt sich praktisch wohl kaum feststellen. Insofern schließt das Kontraktpfadmodell (mit der unterstellten Nämlichkeit des Gases am Einspeise- und Entnahmepunkt) Drittnutzer von Vernetzungsvorteilen aus. Entgegengerichtete Gasflüsse (im selben Umfang und mit derselben Charakteristik) beanspruchen, wenn sie abgetauscht werden, keine Netzkapazität. Beim Kontraktpfadmodell haben die Händler in einem solchen Falle jedoch in beiden Richtungen entsprechende Transportkapazität zu mieten.

852. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass sich auch unterschiedliche Gasqualitäten im Gasdispatch managen lassen. So werden beispielsweise in das deutsche Transportnetz Erdgase unterschiedlicher Qualität eingespeist. Dies erfordert entsprechende Anpassungsmaßnahmen wie die Mischung unterschiedlicher Gase oder die Abgrenzung von Gebieten und die Zuordnung von Großverbrauchern zu bestimmten Gasqualitäten. Die Gesamtheit dieser Maßnahmen bildet das Qualitätsmanagement. Wenn nicht austauschbare Gasqualitäten in ein Netz eingespeist werden, können diese gemischt oder in ihrer Qualität angepasst werden oder das Netz wird in Zonen eingeteilt, in denen unterschiedliche Gasqualitäten (entweder die eingespeisten Qualitäten oder Mischungen daraus) bereitgestellt werden. Diese Zonen können verschoben werden, wenn sich das Mengenverhältnis der eingespeisten Gasqualitäten verschiebt (Pendelzonen), indem Großverbraucher oder Netzabschnitte umgestellt werden. Schließlich kann der Speicherbetrieb zum Qualitätsmanagement beitragen.⁹²

853. Insofern würde ein Netzzugang durch Verweigerung des Zugangs zum Qualitätsmanagement verhindert. Dabei stellt sich allerdings die Frage, wie die Kosten des Qualitätsmanagements auf die Netznutzer zu verteilen sind. Hierbei erscheint es wirtschaftlich nicht begründbar, dass diejenigen allein die Kosten der Qualitätsanpassung tragen sollen, die Gas mit der – gegenüber der Altversorgung – anderen Gasqualität beziehen wollen, oder dass sie gar von der Netznutzung ausgeschlossen werden sollen. Aus ökonomischer Sicht ist beim Qualitätsmanagement analog zu einem effizienten Netzengpassmanagement zu verfahren, welches darin besteht, die Preise in den Regionen A und B (durch angebots- und nachfrageseitige Maßnahmen) so zu steuern, dass die Übernachfrage nach Transportkapazität von A nach B beseitigt wird und verfügbare Netzkapazität durch die höchstwertigen Transaktionen genutzt wird. Hieraus resultieren Kosten, da der Bezug aus kostengünstigeren Quellen den Bezug aus kostengünstigeren Quellen (die wegen des Netzengpasses nicht im gewünschten Umfang nutzbar sind) ersetzt. Diese Engpasskosten sind von allen Marktparteien zu tragen, deren (gewünschte) Transaktionen durch den Engpass begrenzt werden.⁹³

Beim Qualitäts- und Netzmanagement ist in der Gaswirtschaft allerdings zu berücksichtigen, dass kurzfristige

Märkte, auf denen Gashändler Flexibilität einkaufen könnten, noch wenig entwickelt sind, so dass Drittnutzer für die Beschaffung von Ausgleichsenergie im Wesentlichen auf den Netzbetreiber/Systemoperator angewiesen sind. Diskutiert werden kostenbasierte Preise und Preise, die stärker an der Steuerungsleistung ausgerichtet sind und die Nachfrage nach Ausgleichsenergie stärker beschränken. Schließlich sind auch in der Gaswirtschaft im Kleinkundenmarkt Standardlastprofile zu entwickeln.

7.3 Der verhandelte Netzzugang

854. In Deutschland werden die Rahmenbedingungen des Netzzugangs bei Strom und Gas durch Verbändevereinbarungen bestimmt; diese konkretisieren die Netzzugangsbedingungen der EG-Richtlinien Elektrizität (96/92/EG) und Erdgas (98/30/EG) sowie des Gesetzes zur Neuordnung des Energiewirtschaftsrechts. Sie folgen dem Prinzip des „verhandelten Netzzugangs“, d. h. es gibt keine spezielle Kostenregulierung im Bereich der Netzzugangsverträge.

Im Elektrizitätsbereich wurde eine erste Verbändevereinbarung, VV Strom I genannt⁹⁴, am 22. Mai 1998 verabschiedet. Am 13. Dezember 1999 wurde eine grundlegend modifizierte und erweiterte Verbändevereinbarung abgeschlossen (VV Strom (1999), auch VV II genannt).⁹⁵ Diese wurde am 13. Dezember 2001 durch eine erneut erweiterte Vereinbarung (VV Strom (2001), auch VV II+ genannt)⁹⁶ abgelöst. Die Verbändevereinbarung Gas (VV Gas I) trat am 4. Juli 2000 in Kraft.⁹⁷ Sie wurde durch den 1. Nachtrag vom 15. März 2001 erweitert und modifiziert (1. Nachtrag zur VV Gas).⁹⁸ Ein 2. Nachtrag erfolgte am

⁹⁴ Verbändevereinbarung über Kriterien zur Bestimmung von Durchleitungsentgelten vom 22. Mai 1998 – Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. – BDI, Köln, VIK Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V., Essen, Vereinigung Deutscher Elektrizitätswerke – VDEW – e.V., Frankfurt am Main.

⁹⁵ Verbändevereinbarung über Kriterien zur Bestimmung von Netznutzungsentgelten für elektrische Energie vom 13. Dezember 1999 – Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. – BDI, Berlin, Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V. – VIK Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V., Essen, Vereinigung Deutscher Elektrizitätswerke – VDEW – e.V., Frankfurt am Main.

⁹⁶ Verbändevereinbarung über Kriterien zur Bestimmung von Netznutzungsentgelten für elektrische Energie und über Prinzipien der Netznutzung vom 13. Dezember 2001 – Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. – BDI, Berlin, VIK Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V., Essen, Verband der Elektrizitätswirtschaft – VDEW – e.V., Berlin, Verband der Netzbetreiber – VDN – beim VDEW e.V., Berlin, Arbeitsgemeinschaft regionaler Energieversorgungs-Unternehmen – ARE – e.V., Verband kommunaler Unternehmen – VKU – e.V., Köln.

⁹⁷ Verbändevereinbarung zum Netzzugang bei Erdgas zwischen den Verbänden Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. – BDI, Berlin, Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V. – VIK, Essen, Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft e.V. – BGW, Bonn, Verband kommunaler Unternehmen e.V. – VKU, Köln.

⁹⁸ 1. Nachtrag Verbändevereinbarung zum Netzzugang bei Erdgas vom 4. Juli 2000 zwischen den Verbänden Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. – BDI, Berlin, VIK-Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V., Essen, Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft e.V. – BGW, Bonn, Verband kommunaler Unternehmen e.V. – VKU, Köln.

⁹² Das Qualitätsmanagement ist wie der Gasdispatch eine Optimierung für das gesamte Netz. Die Einkaufsabteilung des integrierten Gashandlers/Netzbetreibers nennt dem Gasdispatch für definierte zukünftige Zeiträume die geplanten Einspeisungen an den unterschiedlichen Einspeisepunkten und die zugehörigen Gasqualitäten. Unter diesen Bedingungen optimiert der Gasdispatch den Netz- und Speicherbetrieb, gegebenenfalls werden auch die geplanten Einspeisungen modifiziert.

⁹³ Die Anbieter erzielen niedrigere Preise, als wenn kein Engpass bestünde, die Nachfrager zahlen höhere Preise. Über den Preismechanismus wird sichergestellt, dass die beschränkte Netzkapazität für die höchstwertigen Transaktionen reserviert wird. Würde man die Kosten des Netzengpasses dagegen ausschließlich den hinzukommenden Netznutzern aufbürden und die eingesessenen Netznutzer davon befreien, wäre dies eine Diskriminierung der Newcomer gegenüber den Eingesessenen und eine ineffiziente Kapazitätszuteilung.

21. September 2001 (2. Nachtrag zur VV Gas).⁹⁹ Eine neue Verbändevereinbarung Gas (VV Gas II) wurde am 3. Mai 2002 vereinbart. Durch diese wird die Gültigkeit der VV Gas I bis zum 30. September 2002 verlängert. Die VV Gas II soll dann ab dem 1. Oktober 2002 gelten.¹⁰⁰

Die Verbändevereinbarungen schränken bis dato die Gültigkeit des Kartellrechts in keiner Weise ein. Allerdings sieht die vom Bundestag verabschiedete Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes im Zusammenhang mit einer Verrechtlichung der Verbändevereinbarungen hier eine Änderung vor. Nach dem Wortlaut der Gesetzesmaterialien könnte dies die Anwendung der kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht erheblich einschränken. Eine derart extensive Auslegung der Gesetzesnovelle stößt allerdings, wie ausführlich im Einleitungskapitel dieses Hauptgutachtens erläutert,¹⁰¹ auf erhebliche rechtliche und sachliche Bedenken.

7.3.1 Inhalte der Verbändevereinbarung Strom

855. In der VV Strom I wurde der Netzzugang Dritter als Punkt-zu-Punkt-Durchleitung konzipiert. Das Netzentgelt bestimmte sich auf der Grundlage eines fiktiven Kontraktpfades vom einspeisenden Kraftwerk zum entnehmenden Kunden. Damit stand das Durchleitungskonzept im Widerspruch zum Systemcharakter des Stromnetzes und schloss die Drittnutzer von vielen Vernetzungsvorteilen aus. Eine Gleichbehandlung von Eigen- und Drittnutzung war somit von vornherein ausgeschlossen.

Die VV Strom II hat sich vom transaktionsbezogenen Netzzugang gelöst¹⁰² und sieht einen Punkttarif vor, der als Einspeise- bzw. Entnahmetarif unabhängig von den Lieferbeziehungen zwischen Händler und Kunden an den Netzbetreiber zu zahlen ist, in dessen Netz Strom eingespeist bzw. aus dessen Netz Strom entnommen wird. Das Einspeiseentgelt für Kraftwerke wurde auf Null gesetzt, so dass nur ein Entnahmeentgelt anfällt. Das Preissystem enthält somit keine Kostensignale für Standortentscheidungen von Kraftwerken. Verbraucher oder Händler zahlen nur einen Entnahmetarif an den Netzbetreiber, aus dessen Netz der Strom entnommen wird („one stop shopping“).

Nachgelagerte Netzbetreiber (in der Regel Verteilnetzbetreiber) zahlen ihrerseits Entgelte an vorgelagerte Netzbetreiber entsprechend der Entnahme aus deren Netz nach einem vereinbarten Verfahren der Kostenwälzung.

856. Die VV Strom II+ legt allgemeine Grundsätze für die Entgeltberechnung innerhalb Deutschlands fest.¹⁰³ Die Entgelte sollen kostenorientiert sein und in Form von Leistungspreisen (pro kW individuelle Jahreshöchstlast) und Arbeitspreisen (pro kWh) erhoben werden.¹⁰⁴ Neben dem Kostendeckungsprinzip soll das Vergleichsmarktkonzept gelten.¹⁰⁵ Die Verbände denken dabei an einen innerdeutschen Preisvergleich. Das Bundeskartellamt hat diesbezüglich verdeutlicht, dass es eine Beschränkung des Vergleichs auf innerdeutsche Verhältnisse nicht akzeptiert.

Ferner haben die Verbände einen ersten Vorschlag entwickelt, wie die strukturellen Besonderheiten der einzelnen Netze bei einem Vergleich der Netzentgelte berücksichtigt werden könnten, um vergleichbare Netzbetreiber zu bestimmen. Der Vorschlag bezieht sich nur auf Verteilnetze. Wegen der geringen Zahl von Übertragungsnetzbetreibern wird auf eine Festlegung von Strukturmerkmalen verzichtet. Es werden für die Niederspannung, Mittel- und Hochspannung jeweils Strukturmerkmale festgelegt:

- Einwohnerdichte (bei Niederspannung) respektive Abnahmedichte bei Mittel- und Hochspannung (drei Klassen),
- Verkabelungsgrad (drei Klassen) und
- eine Unterscheidung nach west- und ostdeutschen Netzen.

Letztere Unterscheidung erfolgt, da die Netze in Ostdeutschland nach der Wiedervereinigung weitgehend erneuert worden sind. Folglich ergeben sich 18 Strukturvarianten, denen die entsprechenden Spannungsebenen zugeordnet werden können.

Die Netzbetreiber werden die für ihr Netz relevanten Strukturkennziffern veröffentlichen. Die Strukturkriterien und Klassengrenzen sollen nach einem Jahr vor dem Hintergrund der dann vorliegenden Erfahrungen überprüft werden. Der Verband der Netzbetreiber (VDN) wird – erstmals im Sommer 2002 – für jede Strukturklasse Mittelwerte der Netznutzungsentgelte (ct/kWh) für charakteristische Abnahmefälle veröffentlichen. Die Netzbetreiber verpflichten sich, hierzu Netzentgelte für charakteristische Abnahmefälle zu publizieren.¹⁰⁶

⁹⁹ 2. Nachtrag Verbändevereinbarung zum Netzzugang bei Erdgas vom 4. Juli 2000 zwischen den Verbänden Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. – BDI, Berlin, VIK-Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V., Essen, Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft e.V. – BGW, Bonn, Verband kommunaler Unternehmen e.V. – VKU, Köln.

¹⁰⁰ Verbändevereinbarung zum Netzzugang bei Erdgas vom 3. Mai 2002 zwischen den Verbänden Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. – BDI, Berlin, VIK-Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V., Essen, Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft e.V. – BGW, Bonn, Verband kommunaler Unternehmen e.V. – VKU, Köln.

¹⁰¹ Vergleiche Tz. 65 ff.

¹⁰² Zunächst war eine Aufteilung Deutschlands in zwei Zonen (Nord und Süd) vorgesehen. Bei Lieferungen von einer Zone in die andere sollte ein zusätzliches Entgelt (T-Komponente) entrichtet werden. Insoweit war noch eine Transaktionsgebundenheit gegeben. Die T-Komponente wurde jedoch auf Druck des Bundeskartellamtes aufgegeben.

¹⁰³ Ferner bestimmt sie, dass, sobald künftig auf europäischer Ebene vereinbarte einheitliche Regelungen für gesonderte Entgelte im Fall grenzüberschreitender Lieferungen in Kraft treten, diese als vereinbart gelten, sofern sich hierfür ein Bedarf aus der europaeinheitlichen Regelung ergibt. Vergleiche VV Strom (2001), S. 8.

¹⁰⁴ „Es sind Preise zu bilden, die in Anbetracht der Kosten- und Erlöslage bei elektrizitätswirtschaftlich rationeller Betriebsführung erforderlich sind.“, vergleiche VV Strom (2001), Anlage 3, S. 1.

¹⁰⁵ Vergleiche VV Strom (2001), Anlage 3, S. 2 f.

¹⁰⁶ Der VDN wird die je Strukturklasse erfassten Netzbetreiber namentlich mit den von diesen angegebenen Strukturmerkmalen und Entgelten veröffentlichen. Diese Veröffentlichung der Netzentgelte durch

857. Ferner legt die VV Strom II+ fest, dass Netzbetreiber, deren Entgelte im Mittel der charakteristischen Abnahmefälle innerhalb einer Streubreite der höchsten 30 % aller in einer Strukturklasse erfassten Netzentgelte liegen, auf Anforderung eines Netznutzers unter Einschaltung einer Schiedsstelle gemäß Ziffer 5.7 der VV die Angemessenheit ihrer Netznutzungsentgelte unter Berücksichtigung des Kalkulationsleitfadens und der Angabe von Kalkulationsgrundlagen der Schiedsstelle gegenüber nachweisen müssen. Falls die Schiedsstelle zu dem Schluss kommt, dass die geforderten Entgelte, insbesondere unter Berücksichtigung des Kriteriums elektrizitätswirtschaftlich rationaler Betriebsführung, gerechtfertigt sind, wird sie den Parteien eine Analyse über die Gründe zur Verfügung stellen, die zu den höheren Entgelten führen. Die Untergrenze der Streubreite wird halbjährlich neu festgesetzt. Da die Schlichtung primär auf eine reine Nachprüfung beschränkt ist, muss der Petent, sofern er sich mit dem Betreiber nicht im Schlichtungsrahmen einigt, seine Forderungen wie gehabt über die Kartellbehörden oder Gerichte durchsetzen. Die Kosten der Schlichtung im ersten Schiedsfall trägt der Netzbetreiber. Bei einer wiederholten Einschaltung der Schiedsstelle innerhalb eines Jahres hinsichtlich der Netznutzungsentgelte derselben Spannungsebene eines Netzbetreibers trägt diejenige Partei die Kosten der Schlichtung, zu deren Lasten die Schlichtung ausfällt.

858. Drittnutzer eines Netzes können innerhalb einer Regelzone Abweichungen zwischen den angemeldeten Fahrplanwerten und den tatsächlichen Werten der Einspeisung und Ausspeisung untereinander kompensieren, indem sie sich zu einem Bilanzkreis zusammenschließen.¹⁰⁷ Auf diese Weise partizipieren sie an den Vernetzungsvorteilen durch Durchmischung. Verbleibende Ungleichgewichte werden vom Regelzonenbetreiber ausgeglichen. Zur Sicherung des Ausgleichs kontrahieren die Übertragungsnetzbetreiber Regel- und Reserveleistung bei Kraftwerksbetreibern und bei Endverbrauchern mit abschaltbaren Lasten. In zwei Regelzonen (RWE Net und E.ON Netz) wird Regelenergie vom Übertragungsnetzbetreiber durch Ausschreibung beschafft. Die übrigen Regelzonenbetreiber sollen folgen.

859. Hinsichtlich der Behandlung von Netzengpässen sah die VV Strom II ein Genehmigungssystem bei veröffentlichten Netzengpässen vor.¹⁰⁸ Demnach waren Fahrpläne (für den saldierten Energieaustausch eines Bilanz-

kreises zwischen zwei Regelzonen und für Einspeisungen > 100 MW) bei veröffentlichten Netzengpässen genehmigungspflichtig.¹⁰⁹ Die VV Strom II+ enthält dieselben Regelungen.

Keine Regelvorgaben werden darüber getroffen, nach welchem Rationierungsmechanismus und nach welchem Verfahren veröffentlichte Netzengpässe beseitigt werden sollen. Hierzu ist anzufügen, dass einer Einschätzung des Energiewirtschaftlichen Instituts zufolge bisher kaum Netzengpässe im deutschen Netz aufgetreten sein sollen. Im Falle eines Netzengpasses bei der BEWAG hat das Bundeskartellamt eine proportionale Aufteilung nach den jeweiligen Netznutzungswünschen verfügt. Relevante Netzengpässe dürfte es speziell an den Kuppelleitungen zum Ausland geben. Die Verbändevereinbarungen enthalten keine gesonderten Regelungen zum Engpassmanagement für diese Kuppelleitungen, da diese auf europäischer Ebene auszuhandeln sind.¹¹⁰

860. Schließlich sieht die VV Strom II+ vor, dass im Bereich der Kleinkunden die bestehenden, einfachen kWh-Zähler ohne Leistungsmessung in aller Regel auch beim Lieferantenwechsel weiter verwendet werden sollen und der Einsatz aufwendiger Lastprofilzähler entbehrlich ist. Kleinkunden sollen daher grundsätzlich auf der Basis von Standardlastprofilen abgerechnet werden.

7.3.2 Inhalte der Verbändevereinbarung Gas

861. An dieser Stelle werden die wesentlichen Eigenschaften der geltenden VV Gas I dargestellt. Die wichtigsten Neuerungen der im Mai 2002 beschlossenen VV Gas II werden im Abschnitt 7.4 beschrieben.

Die VV Gas I unterscheidet hinsichtlich des Netzzugangskonzeptes drei Netzkategorien: überregionale Ferngasversorgung (Transportnetze), regionale Ferngasversorgung (Regionalnetze) und Endverteilung (Verteilnetze). Für die Transportnetze wurde in der VV Gas zunächst ein umfassendes Kontraktpfadkonzept vereinbart. Der Drittnutzer des Netzes hatte nicht nur Einspeise- und Entnahmepunkt anzugeben, sondern jedes einzelne Leitungstück vom Einspeise- zum Entnahmepunkt. Vorgesehen waren Jahresleistungspreise für die einzelnen Leitungsabschnitte, deren Höhe durch die Leitungslänge und den Leitungsquerschnitt bestimmt war. Dieses Kontraktpfadmodell stieß auf starke Kritik.¹¹¹ Auch war es verschiedenen

den Verband der Netzbetreiber ergänzt (und ersetzt möglicherweise in Zukunft) die bisher von Seiten der Netznutzer (VIK Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft und VEA Verband der Energieabnehmer) veröffentlichten Übersichten über Netzentgelte der Netzbetreiber.

¹⁰⁷ Ein Bilanzkreis besteht aus einer beliebigen Anzahl von Einspeise- (Kraftwerke) und Entnahmestellen (Kunden) in einer Regelzone. Der jeweilige Bilanzkreis(verantwortliche) ist für eine jederzeit ausgeglichene Leistungsbilanz verantwortlich – saldiert über alle seine Einspeise- und Entnahmestellen, gegebenenfalls auch unter Berücksichtigung von Fahrplanlieferungen aus anderen Bilanzkreisen. Auftretende Differenzen zwischen Einspeisung und Entnahme werden vom Übertragungsnetzbetreiber ausgeglichen und dem Bilanzkreisverantwortlichen in Rechnung gestellt.

¹⁰⁸ Vom Netzbetreiber nicht veröffentlichte Netzengpässe werden von diesem durch Änderung des Kraftwerksabrufs beseitigt. Die Kosten

des Engpassmanagements werden in diesem Fall vom Netzbetreiber getragen und auf alle Netznutzer verteilt.

¹⁰⁹ Vergleiche VV Strom (1999), S. 10. Die Anlage „Bilanzausgleich“ präzisiert, dass bei veröffentlichten Netzengpässen mindestens die voraussichtliche Dauer des Engpasses, Maßnahmen zur Behebung des Engpasses bzw. die Methode des diskriminierungsfreien Engpassmanagements sowie der erforderliche Vorlauf für den Engpass betreffende Fahrpläne angegeben werden müssen.

¹¹⁰ Insofern wird festgelegt, dass, sobald künftig auf europäischer Ebene einheitliche Regelungen für gesonderte Entgelte im Fall grenzüberschreitender Lieferungen in Kraft treten, diese als vereinbart gelten. Vergleiche VV Strom (2001), S. 8.

¹¹¹ EWI/BET, Analyse und wettbewerbliche Bewertung der Verbändevereinbarung Gas zum Netzzugang, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Köln, 9. November 2000.

Netzbetreibern zu kompliziert. Diese schlugen vor, den Kontraktpfad nur durch die Transporttrasse, nicht aber durch die individuellen Rohre zu definieren.¹¹² Für die Regionalnetze wurde ein Mischsystem aus Kontraktpfaden (für Transporte zu nachgelagerten Regional(teil)netzen) und Briefmarkentarifen für Transporte innerhalb von Regional(teil)netzen vereinbart. In Verteilnetzen sollten Briefmarkentarife gelten.

Zusätzlich zu den Entgelten für die Inanspruchnahme der Netzinfrastruktur waren nach der VV Gas auf jeder Netzebene Entgelte für die Systemdienstleistungen (Messung, Abrechnung, Datenverwaltung, Netzsteuerung, etc.) vorgesehen. Insgesamt hätten Drittnutzer eine Vielzahl von Einzelverhandlungen über den Zugang zu Netzteilen auf dem Wege von der Einspeisestelle zur Ausspeisestelle des Verbrauchers führen müssen. Für jedes dieser einzelnen Netzteile waren getrennte Entgelte zu entrichten. Die Nutzungsinteressenten fürchteten deshalb berechtigterweise, dass dieses Aufstapeln von Entgelten („pancaking“) zu insgesamt überhöhten Netzzugangsentgelten führen würde.

862. Im ersten Nachtrag zur VV Gas wurden deshalb Regelungen zur verbesserten Transparenz und zur Vereinfachung des Netzzugangs vereinbart. Die verschiedenen Netzstufen (überregionale und regionale Ferngasversorgung sowie Endverteilung), auf denen jeweils andere Netzzugangskonzepte galten, sollten klar und eindeutig abgegrenzt werden.¹¹³ Die Berechnung mehrerer Briefmarkentarife auf derselben Entgeltstufe wurde abgeschafft und beim Transport durch mehrere Netze sind die Kosten und Entgelte unter den Netzbetreibern zu verrechnen, so dass Drittnutzer nur an einen Netzbetreiber Entgelte zahlen, aus dessen Netz das Gas ausgespeist wird („one stop shopping“).

Ferner wollen die Verbände, so die Planung, bis zum 1. Oktober 2002 ein Netzzugangsmodell umsetzen, welches schrittweise in Richtung eines transaktionsunabhängigen Punktmodells nach dem Vorbild der Stromwirtschaft weiterentwickelt werden soll. Das Netznutzungsentgelt soll unabhängig vom Ort der Einspeisung und ausschließlich

nach Entnahmeregionen, Netzbetreibern und Druckstufen differenziert sein. Das dreistufige Netzentgeltsystem, das nach Transportnetzen, Regionalnetzen und Verteilnetzen unterschieden hatte, soll durch ein zweistufiges Modell ersetzt werden, das eindeutig nach Druckstufen abgegrenzt ist. Für die Verteilstufe ist ein gesonderter Briefmarkentarif vorgesehen. Das Entgelt ist nur an den Netzbetreiber der Ausspeisestelle zu entrichten, d.h. die Entgelte für den Zugang nachgelagerter zu vorgelagerten Netzen sollen zwischen den Netzbetreibern verrechnet werden.

Hierzu ist Verschiedenes kritisch anzumerken: Erstens ist hinsichtlich des vorgesehenen entfernungsabhängigen Entgeltes für die Transportstufe zu befürchten, dass das Berechnungsschema für den entfernungsabhängigen Tarif zu hohe Preise vorsieht. Zweitens ist festzustellen, dass die Kosten der Netzdurchleitung weniger von den einzelnen Lieferbeziehungen abhängen als vielmehr von der Summe aller Transporte und der relativen Netzbelastung. Soweit die einzelne Lieferbeziehung „gegen den Strom“ verläuft, können ihre Kosten sogar negativ sein, reduziert sie doch den Transportbedarf anderer Lieferbeziehungen. Um dieser Möglichkeit angemessene Rechnung zu tragen, wird beispielsweise in Großbritannien ein sog. „entry-exit“-Modell verwandt. Bei diesem fallen zwei Preise in Form von Einspeise- bzw. Ausspeisebriefmarken an. Mit der Einspeisebriefmarke werden die Kosten der Zuführung von Kapazität in das Netz entgolten, wobei eine kapazitätsauslastungsorientierte Preissetzung angewandt wird. Die Ausspeisebriefmarke orientiert sich an den durchschnittlichen variablen Kosten der Kapazitätsentnahme. Die Kosten werden in einem Netzmodell errechnet, welches eine umfassende Belastung des Netzes unterstellt. Gemeinkosten werden über heuristische Zuschlagsregeln verteilt. Befürworter dieses Modells sehen Vorteile insbesondere darin, dass eine transaktionsgebundene Kapazitätsreservierung entfällt, so dass die Händler die Vorteile von Spotmärkten besser nutzen können und die Diskriminierungsmöglichkeiten der integrierten Anbieter durch die entfernungsabhängige Preissetzung verringert werden. So zahlen Drittnutzer bei einem Punkt-zu-Punkt-Modell unter Umständen für Gastransporte, die physisch gar nicht stattfinden, da integrierte Anbieter die gebuchten Ströme intern abgleichen.¹¹⁴

863. Die Entgelthöhe soll sich in Transport- und Regionalnetzen nach der VV Gas unter Berücksichtigung sachlich gerechtfertigter Besonderheiten an einem internationalen Vergleichspreis messen lassen. In Verteilnetzen sollten die Entgelte kostenorientiert bestimmt werden, wobei die VV Gas Anhaltswerte enthält. Die Verbändevereinbarung sieht aber keine Institution vor, die Entgelte kontrollieren soll. Die Konditionen des Netzzugangs wären vielmehr in jedem Einzelfall zu verhandeln. Unter diesen Umständen ist es nicht besonders erstaunlich, dass weniger als 10 % der Gasversorger ihre Zugangsbedingungen veröffentlicht haben.

¹¹² Viele Einzelheiten waren unklar, z. B. ob der Drittnutzer des Netzes den Leitungsweg selbst spezifizieren muss (obligatorisch), ob er einen bestimmten Leitungsweg wählen kann (optional) oder ob er den Leitungsweg vom Netzbetreiber zugewiesen bekommt (keine Wahlmöglichkeit). Wenn die Drittnutzer den Kontraktpfad selbst wählen müssen oder dürfen, werden sie – anhand der ihnen verfügbar gemachten Informationen über die möglichen Netzverbindungen – den preisgünstigsten Pfad nominieren. Im Regelfall wird es zur Überbuchung des preisgünstigsten Pfades kommen und es muss ein Zuteilungsmechanismus in Kraft gesetzt werden: Wer darf die kürzeren Wege und größeren Leitungsdurchmesser in Anspruch nehmen und wer wird auf ungünstigere verwiesen? Entsprechende Regelungen waren nicht vereinbart.

¹¹³ Dabei sind diskriminierende oder sachlich nicht begründete Optimierung bei der Zuordnung zu Entgeltstufen auszuschließen. Zu diesem Zweck werden die Verbände BGW und VKU schnellstmöglichst einen Vorschlag zur Abgrenzung vorlegen. Dieser soll eine klare Zuordnung ermöglichen, die auch für Dritte erkennbar macht, welches Entgeltmodell in einem konkreten Netzzugangsfall jeweils zur Anwendung kommt. Vergleiche 1. Nachtrag zur VV Gas, S. 3.

¹¹⁴ Vergleiche hierzu auch Riechmann, C., Notwendige Bausteine für die Gasliberalisierung in Deutschland, in: Energiewirtschaftliche Tagesfragen, Jg. 51, 2001, S. 776 ff.

Für eine neue Verbändevereinbarung wurde avisiert, dass das Netznutzungsentgelt aus transparenten, kostenorientierten Einzelkomponenten der beteiligten Netzbetreiber zusammengesetzt sein soll. Alle Netzentgelttarife sollen veröffentlicht werden und für die Netznutzung sollen Musterverträge entwickelt werden.

864. Da das praktizierte Kontraktpfadmodell der VV Gas auch den Zugang zu den großvolumigen Speichern erschwert, die ein Gashändler für den Saisonausgleich benötigt, stellte sich in Verhandlungen die Frage, ob und in welchem Umfang Netzzugang auch den Zugang zu Speicherleistungen beinhaltet. Hierüber konnte zunächst kein Einvernehmen erzielt werden.

Im 1. Nachtrag zur VV Gas verpflichteten sich aber die überregionalen Ferngasunternehmen BEB, Ruhrgas, Thyssengas, VNG und WinGas, Drittnutzern des Netzes einen kommerziellen Speicherzugang zu ermöglichen nach Maßgabe der von ihnen zu veröffentlichenden wesentlichen geschäftlichen Bedingungen.¹¹⁵ Weitere Speicherbetreiber sollen folgen. Die Verbände erwarten diesbezüglich, dass sich Marktpreise für den kommerziellen Speicherzugang bilden werden.¹¹⁶ Allerdings sieht das Bundeskartellamt die getroffenen Vereinbarungen als ergänzungsbedürftig an, da eine Öffnung der Speicher bislang nur für die überregionalen Ferngasunternehmen vorgesehen ist. Eine Folge ist, dass bislang in der Regel nur Durchleitungsverträge über Bandlieferungen getroffen worden sind. Zudem wird von Wettbewerbern beklagt, dass beim Speicherzugang unterschiedliche Modelle verfolgt werden; dabei sollen nicht nachvollziehbare Bearbeitungsentgelte erhoben worden sein.¹¹⁷

865. Hinsichtlich des Qualitätsmanagements sieht die VV Gas vor, dass auf eine dem Kontraktpfadmodell entsprechende transaktionsgebundene, d. h. auf die einzelne Gasdurchleitung bezogene Anpassung der Gasqualität abgezielt wird. Die Kosten für Maßnahmen zur Herstellung der Kompatibilität sind vom Drittnutzer des Netzes zu tragen. Beim Systemausgleich legt die VV Gas fest, dass Abweichungen zwischen Einspeisung und Entnahme für jedes Einzelgeschäft bestimmt und abgerechnet werden. Die Möglichkeit, dass sich Händler zu Bilanzkreisen zusammenschließen, war nicht vorgesehen. Im 1. Nachtrag zur VV Gas wurden allerdings die Abgrenzung zwischen Speicherzugang und Bilanzausgleich präzisiert und die Bedingungen des Bilanzausgleichs verbessert. Eine Möglichkeit, dass sich Händler zu Bilanzkreisen zusammenschließen und dadurch den Umfang der physischen Differenzmengen des Bilanzkreises reduzieren, besteht allerdings nicht. Dabei ist festzuhalten, dass die Möglichkeiten der Bildung von Bilanzkreisen durch das Kontraktpfadkonzept per se beschränkt sind.

Von Seiten der Verbände ist vorgesehen, Regeln für die Bildung von Bilanzkreisen zu entwickeln. Zu vermerken ist in diesem Kontext, dass die aktuellen Regelungen vom Bundeskartellamt als wenig transparent angesehen werden sowie im Bereich des Systemausgleichs bis dato erhebliche Pönalen bei Überschreitung des vereinbarten Verbrauchs vorliegen. Diese stellen aus Sicht von Gashändlern ein sehr schlagkräftiges Instrument dar, um einen wirksamen Wettbewerb zu behindern.

866. Regelungen für ein Netzengpassmanagement wurden in der VV Gas zunächst nicht vereinbart. Erst im 1. Nachtrag wurden erste Regeln festgelegt. Danach gilt das Prinzip der Priorität der Eigennutzung der Transportkapazität. Ein Engpass wird definiert als eine Situation, in der die Summe der Netznutzungsanfragen Dritter die freie (nicht die gesamte verfügbare technische) Kapazität übersteigt. Für die Allokation der knappen freien Kapazität kann der Netzbetreiber eines der beiden folgenden Verfahren einsetzen: „first committed – first served“, Verhandlungen des Netzbetreibers mit den Interessenten und Erteilung des Zuschlags des aus Sicht des Netzbetreibers jeweils wirtschaftlich günstigsten Angebots. Speziell erstere Variante des Netzengpassmanagements lässt einen erheblichen Spielraum zur Diskriminierung unverbundener Nachfrager. Ferner gilt grundsätzlich, dass durch eine Priorität der Eigennutzung eine Beschränkung von Durchleitungsbegehren erreicht werden kann.

867. Die VV Gas enthielt keine Vereinbarungen über die Anwendung von Lastprofilen und schloss damit den Wettbewerb um Kleinkunden (Haushaltskunden) aus. Im zweiten Nachtrag vom 21. September 2001 sind Verfahren zur Anwendung von Lastprofilen auf Druck des Bundeswirtschaftsministeriums aufgenommen worden.

7.4 Wettbewerbspolitische Probleme des verhandelten Netzzugangs

868. Die Verbändevereinbarungen Strom und Gas stellen eine Selbstregulierung der Branche dar. Diese hat hinsichtlich der vereinbarten Regeln einen Ex-ante-Charakter. In ihnen finden sich allerdings keine hinreichend konkreten Preisvorgaben für den Netzzugang. Die Bestimmung der Preise im Einzelnen bleibt weiterhin den Parteien überlassen; insofern bestehen diesbezüglich die in den Abschnitten 3.2.1 und 3.2.2 genannten Probleme.

Jedoch sind in den nunmehr über fünf Jahre andauernden Bemühungen durchaus wesentliche Fortschritte zu verzeichnen. Dabei sind Regelgeflechte entstanden, welche detailliertere Vorgaben schaffen, wobei im Branchenvergleich festzustellen ist, dass die Verbändevereinbarung Strom erheblich weiter entwickelt ist.¹¹⁸ Hingegen verläuft die Entwicklung eines wettbewerbsorientierten Regelwerkes im Gasbereich äußerst schleppend. Die bis dato vereinbarten Durchleitungen beschränken sich fast durchweg auf

¹¹⁵ Vergleiche 1. Nachtrag zur VV Gas, S. 4 f. Der Speicherzugang wird virtuell und/oder physisch gewährt.

¹¹⁶ Für den Fall, dass BDI/VIK die von dem Speichereigentümer geforderten Speicharentgelte nicht für angemessene Marktpreise hält, vereinbaren die Verbände eine Revisionsmöglichkeit. Vergleiche 1. Nachtrag zur VV Gas, S. 6.

¹¹⁷ Vergleiche natGas, a. a. O., 2002, S. 30.

¹¹⁸ Bei der Genese der Regelwerke spielte der Druck von Politik und Bundeskartellamt eine wesentliche Rolle, welcher unter anderem zur Einführung von Standardlastprofilen und der Initiierung eines Prozesses geführt hat, bei dem Regelernergie in Deutschland wahrscheinlich generell ausgeschrieben werden wird.

die etablierten Gasversorger wie Ruhrgas, Wingas und RWE Gas. Newcomer mussten ihre Ansprüche zu einem überwiegenden Teil auf gerichtlichem Wege erstreiten. Insgesamt funktioniert somit die Praxis der Durchleitung von Gas durch fremde Netze nur unzureichend. Auch sind viele Weiterverteiler langfristig an etablierte Vorlieferanten gebunden.¹¹⁹ Folglich findet gegenwärtig auch kein nennenswerter Gas-zu-Gas-Wettbewerb statt, die Wechselquote, so eine Angabe des Verbandes der deutschen Gas- und Stromhändler e.V., liegt unter 1 %. Zugleich liegen die Gaspreise für die Endkunden über dem europäischen Durchschnitt.¹²⁰

Am 15. April 2002 fand ein Spitzengespräch beim Bundeswirtschaftsministerium statt, bei dem die Unterbreitung einer neuen VV Gas avisiert war, da die Europäische Kommission auf die Schaffung eines wettbewerbskonformen Rahmens drängte. An diesem Termin ergab sich keine Einigung der Spitzenverbände auf eine hinreichend verbesserte Verbändevereinbarung, so dass der Bundeswirtschaftsminister, auch angesichts einer drohenden Klage wegen einer unvollständigen Umsetzung der Erdgasbinnenmarkttrichtlinie, ankündigte, eine spezifische Regulierungsbehörde für den Gasbereich zu Beginn des Jahres 2003 einzurichten. Allerdings sollten die Verbände noch bis Ende Juli 2002 die Möglichkeit haben, zu einem angemessenen Verhandlungsergebnis zu kommen, um so die Einrichtung des Regulierers zu vermeiden. Die Gültigkeit der aktuellen Verbändevereinbarung wurde bis September 2002 verlängert. Ferner kündigte das Ministerium an, im Energiebereich die Möglichkeit, durch Beschwerde gegen eine Verfügung des Bundeskartellamtes nach § 32 GWB in Fällen des § 19 Abs. 4 GWB die aufhebende Wirkung wiederherzustellen, durch Ergänzung von § 64 Abs. 1 Nr. 2 GWB aufzuheben. Im „Gegenzug“ soll (zunächst) im Strombereich in § 6 Abs. 1 EnWG eine bis zum 31. Dezember 2003 befristete Vermutungsregelung bezüglich der fachlichen Adäquanz („gute fachliche Praxis“) der Verbändevereinbarungen eingeführt werden.

„Überraschenderweise“ haben sich dann die Verbände drei Wochen später auf eine neue Verbändevereinbarung geeinigt, welche vom Bundeswirtschaftsministerium anscheinend ohne ausführlichere Prüfung akzeptiert wurde. Insofern wurde im Gasbereich „in letzter Minute“ ein regulierter Netzzugang abgewehrt. Die VV Gas II sieht ein zweistufiges Netzzugangsmodell vor, welches auf der Transportstufe entfernungsabhängige Tarife und auf der Verteilstufe einen Briefmarkentarif vorsieht, wobei aller-

dings bei Großabnehmern über 20 Mio. kWh die Entgelte individuell aushandelt werden. Auch sollen Standardlastprofile für nicht leistungsgemessene Kunden eingeführt werden.

Ein Gesetzesbeschluss des Bundestages zur Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes sieht nunmehr vor, dass die neue VV Gas durch den neu eingefügten § 6 a Abs. 2 EnWG bis zum 31. Dezember 2003 als „gute fachliche Praxis“ anzuerkennen ist. Der die Stromwirtschaft betreffende § 6 EnWG wurde entsprechend geändert. Der ebenfalls neu eingefügte § 6 a Abs. 6 EnWG sieht ferner eine Veröffentlichungspflicht der wesentlichen Bedingungen für den Netzzugang in der Gaswirtschaft vor. Zur Zeit der Abfassung dieses Gutachtens Anfang Juni 2002 ist noch unklar, ob die Änderungen Gesetz werden, da die Haltung und auch die Zustimmungspflicht des Bundesrates in Frage stehen.¹²¹ Bedenklich erscheint der Monopolkommission, dass der Gesetzesbeschluss neben der Verrechtlichung der Verbändevereinbarungen und der Anerkennung der Verbändevereinbarungen als Grundlage für eine Vermutung „guter fachlicher Praxis“ auch eine Einschränkung der kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht vorsieht, die nunmehr nur noch „im übrigen ... unberührt“ bleibt.

Diese Änderung bedroht den Anwendungsspielraum des Kartellrechts massiv. So kann die Folge der Einschränkung „im übrigen“ sein, dass Gerichte zu der Auffassung gelangen, nahezu jede vertragliche Regelung, die mit den Verbändevereinbarungen in Einklang steht, sei der Missbrauchsaufsicht entzogen. Die ebenfalls in der Novelle enthaltene Ermöglichung des Sofortvollzugs des Bundeskartellamtes in Fällen von § 19 Abs. 4 GWB, welche die missbräuchliche Ausnutzung von marktbeherrschenden Stellungen bei Elektrizitäts- und Gasversorgungsnetzen betreffen,¹²² würde dadurch in ihrer Wirkung weitgehend ausgehöhlt. Besonders bedenklich ist dies vor dem Hintergrund einer Verrechtlichung allgemeiner Kalkulationsmaßstäbe zur Preisfindung.

Einer derartigen Interpretation widerspricht jedoch der unveränderte § 130 Abs. 3 GWB, der besagt, dass das EnWG der Anwendung von §§ 19, 20 GWB nicht entgegensteht. Ferner besagt die Anerkennung einer „guten fachlichen Praxis“ nicht, dass durch deren Befolgung die Missbrauchsmöglichkeiten der Netzbetreiber wirksam beschränkt werden. Deshalb kann nach Auffassung der Monopolkommission das Bundeskartellamt weiterhin für den konkreten Einzelfall prüfen, ob einzelne Vertragsbestandteile missbräuchlich sind. Allerdings ist die pauschale Vermutung der Missbräuchlichkeit von Regeln der Verbändevereinbarungen ausgeschlossen. Dies ist speziell angesichts der massiven Wettbewerbsprobleme im Gasbereich höchst bedenklich. Deshalb muss auch die

¹¹⁹ Dabei spielen Gesamtbedarfsdeckungsklauseln mit Mindestabnahmeverpflichtungen eine wichtige Rolle. Diese machen es faktisch unmöglich, einen anderweitigen Gasbezug in Anspruch zu nehmen. Im Bereich der Industriekunden werden Minderabnahmen meist mit höheren Preisen für die Restmengen bestraft. Diese Vertragskonditionen ändern sich nur bei einem Neuabschluss. Vergleiche Monopolkommission, Zusammenschlussvorhaben der E.ON AG mit der Gelsenberg AG und der E.ON AG mit der Bergemann GmbH, Sondergutachten 34, Bonn 2002, Tz. 105.

¹²⁰ Vergleiche Kommission der Europäischen Gemeinschaften, SEK(2001) 1957, Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen, Erster Bericht über die Verwirklichung des Elektrizitäts- und Erdgasbinnenmarktes, Brüssel 2001, S. 22 f.

¹²¹ Aus Sicht von Experten wird dies jedoch als wahrscheinlich bezeichnet.

¹²² Hierbei sind die Kartellbehörden nach § 65 Abs. 3 GWB gehalten, die Vollziehung auszusetzen, wenn diese für den Netzbetreiber eine unbillige Härte darstellen würde und die Vollziehung nicht durch öffentliches Interesse geboten ist. Dabei kann der Netzbetreiber über das Beschwerdegericht weiterhin eine aufschiebende Wirkung beantragen.

Missbräuchlichkeit von Regeln der Verbändevereinbarungen prüfbar sein, sofern sie der Erdgas- beziehungsweise Elektrizitätsbinnenmarktrichtlinie widersprechen. In diesen Richtlinien werden die Mitgliedstaaten ausdrücklich aufgefordert, Mechanismen zu schaffen, die den Bestimmungen des Artikel 82 EGV Rechnung tragen. Mithin sind auch „verrechtlichte“ Verbändevereinbarungen nicht einer Missbrauchskontrolle durch europäisches Recht entzogen.¹²³

Hierbei ist konkret hinsichtlich der neuen VV Gas II anzufügen, dass diese in Bezug auf das wettbewerbspolitische Ziel der Schaffung eines funktionsfähigen Wettbewerbs, speziell im Gashandel, weiterhin insuffizient ist. Energiehändler kritisieren an der VV Gas II das transaktionsabhängige Modell der Transportstufe als diskriminierend.¹²⁴ Ferner enthalte die VV Gas II keine Neuregelung des Engpassmanagements sowie keine klaren Aussagen hinsichtlich einer wettbewerbskonformen Regelung des Bilanzausgleichs. Die Entwicklung der Standardlastprofile beschränke sich im Wesentlichen auf die Haushaltskunden (allerdings unter bislang hohen Transaktionskosten der Abwicklung), für die übrigen Kleinkunden ständen keine Lastprofile zur Verfügung. Auch seien die Fristen für die Bearbeitung und Beantwortung von Netzzugangspetenten eindeutig zu lange. Insofern scheint für die Wettbewerber die neue VV Gas mehr den Charakter eines für die Öffentlichkeit bestimmten „window dressings“ zu haben als die eines irgendwie wesentlichen Schrittes zu mehr Wettbewerb.

869. Unabhängig von dem aktuellen Stand im Gasbereich bestehen aus Sicht der Monopolkommission auch bei dem Regelwerk im Strombereich – respektive bei einem aus optimistischer Sicht zu erhoffenden Verbänderegelwerk im Gasbereich – relevante Defizite. Diese sind grundsätzlicher Art, da im Rahmen des verhandelten Netzzugangs das Problem der überhöhten Netzzugangspreise nicht hinreichend zu lösen ist. Diese Problematik hat in der Stromwirtschaft zur Durchführung eines Musterverfahrens und zu Voruntersuchungen in 22 Fällen durch das Bundeskartellamt geführt, wie ausführlicher in Abschnitt 1.2 des Kapitels IV beschrieben.¹²⁵ Bei seinem Vorgehen vertraute das Bundeskartellamt zunächst primär

auf das Vergleichsmarktkonzept (unter Benutzung von Strukturkriterien). Dabei stellt sich die bereits in Abschnitt 2 dieses Kapitels thematisierte Frage, inwieweit das Vergleichsmarktkonzept zur Netzzugangsregulierung beiträgt, wenn die inländischen Netzzugangspreise tendentiell überhöht sind; eine Problematik, die auch von den Kartellbehörden erkannt worden ist.¹²⁶ Ursache hierfür ist, dass der Wettbewerbsdruck alleine auf dem Wunsch nach einem intra-industriellen Netzzugang beruht. Ob dieser hinreichend ist, um einen funktionsfähigen Wettbewerb zu schaffen, ist mit Fug und Recht zu bezweifeln.

Hierbei ist zu ergänzen, dass auch eine zusätzliche Verwendung internationaler Vergleichspreise keine zufriedenstellende Lösung darstellt. Der Rekurs auf die Netzzugangspreise im gemeinschaftlichen Ausland ist eine nur sehr eingeschränkt taugliche Alternative zur Betrachtung von Vergleichsmärkten. Zwar sind diese niedriger, doch beziehen sie sich auf unterschiedliche Netze sowie unterschiedliche Angebots- und Nachfragebedingungen. Ferner sind die Netzzugangspreise im Ausland in nicht wenigen Fällen regulierte Preise. Insofern sind die Preise nur eingeschränkt und unter Berechnung von Sicherheitsabständen übertragbar, wenn sie einer gerichtlichen Überprüfung standhalten sollen. Diese Problematik wird auch von der Arbeitsgruppe Netznutzung Strom der Kartellbehörden des Bundes und der Länder erkannt.¹²⁷ Ebenfalls kann keine Alternative darin bestehen, interne Verrechnungspreise zu verwenden, die tendentiell alle überhöht sind.

870. Die strukturelle Überhöhung der deutschen Netzzugangsentgelte wird durch den ersten Bericht der Europäischen Kommission über die Verwirklichung des Elektrizitäts- und Erdgasbinnenmarktes belegt.¹²⁸

Dieser weist aus, dass Deutschland bei den Netznutzungsentgelten, konkret: der Summe aus Netznutzungsentgelten für die Übertragung und die Verteilung von Strom, an führender Stelle liegt, speziell im Bereich der Niederspannung, d. h. des Marktes für die Durchleitung von Strom zu Haushalten. Die europaweit höchsten Netznutzungsentgelte finden sich bei den ostdeutschen Netzen. Hierbei ist zu beachten, dass diese ungünstige Position gerade auf den hohen Netzentgelten auf der Verteilstufe beruht. Auf der Ebene der Übertragung ist

¹²³ Vergleiche hierzu Abschnitt 4 im Einleitungskapitel.

¹²⁴ Dabei soll das zweistufige Netzzugangsmodell über alle Kunden hinweg nicht zu wesentlichen Änderungen der Netzzugangsentgelte, mithin des Preisniveaus, führen, d. h. die Vorteile von Kunden mit niedrigen Transportentfernungen würden durch die Nachteile von Kunden mit hohen Transportentfernungen aufgehoben. Vergleiche Trianel European Energy Trading GmbH, Stellungnahme zu den rechtlichen und energiewirtschaftlichen Auswirkungen der Verbändevereinbarung Gas II vom 3. Mai 2002 auf den Durchleitungswettbewerb.

¹²⁵ Im Erdgasbereich hat das Bundeskartellamt drei Verfahren wegen einer Netzzugangsverweigerung durchgeführt, von denen eines inzwischen eingestellt worden ist. Auch zwei Verfahren wegen überhöhter Netznutzungsentgelte wurden eingestellt, da eine Einigung der Beteiligten auf einen Sachverständigen nicht umgesetzt werden konnte, weil der vom Amt vorgeschlagene Sachverständige vom Netzbetreiber nicht akzeptiert wurde und eine Durchleitung zu den geltenden Tarifen nicht gefährdet war. Die Höhe des angemessenen Entgeltes sollte zivilrechtlich bestimmt werden. Dies hat bislang noch nicht stattgefunden.

¹²⁶ Vergleiche Bericht der Arbeitsgruppe Netznutzung Strom der Kartellbehörden des Bundes und der Länder über 1. die Reichweite der kartellrechtlichen Eingriffsnormen für die Überprüfung der Höhe der Entgelte für die Nutzung der Stromnetze, 2. die kartellrechtliche Relevanz von den Netzzugang behindernden Verhaltensweisen der Strombetreiber, Bonn 2001, S. 71.

¹²⁷ Diese führen in ihrem Bericht vom 19. April 2001 aus: „Das Heranziehen ausländischer regulierter Unternehmen als Vergleichsunternehmen ist aber mit zusätzlichen Unsicherheiten behaftet, da landesspezifischen strukturellen Besonderheiten und wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen Rechnung getragen werden muss.“ Vergleiche Bericht der Arbeitsgruppe Netznutzung Strom der Kartellbehörden des Bundes und der Länder, a. a. O., S. 71.

¹²⁸ Vergleiche Kommission der Europäischen Gemeinschaften, SEK(2001) 1957, a. a. O., S. 5.

hingegen der Netzzugang in Deutschland vergleichsweise günstig.¹²⁹ Nach den Ergebnissen einer Studie von OXERA für die Europäische Kommission ist ferner festzustellen, dass sich das Verhältnis der Endkundenpreise der Kleinkunden (3,5 MWh/Jahr) zu denen der industriellen Kunden (2 GWh/Jahr) im Zeitraum zwischen 1995 und 2000 in Europa nirgendwo so vergrößert hat wie in Deutschland.¹³⁰ Somit erfolgte ein „rebalancing“ der Tarife zulasten der Kleinkunden. Auch liegen die deutschen End-to-end-Dienstleistungspreise (ohne Steuern) stets in der europäischen Spitzengruppe.

Bei all diesen Ergebnissen ist zwar zu berücksichtigen, dass eine vollständige Vergleichbarkeit aufgrund unterschiedlicher externer Kostenfaktoren nicht gegeben ist, jedoch deuten die internationalen Vergleichsdaten einerseits auf Schwächen des Wettbewerbs, die sich aus dem mangelnden Drohpotential einer Anwendung des Vergleichmarktkonzeptes ergeben, sowie andererseits auf einen eindeutigen Regulierungsbedarf hin.

871. Angesichts der regulatorischen Defizite der alleinigen Verwendung von Marktpreisen wird aus Sicht der Monopolkommission eine Kostenüberprüfung im Interesse einer halbwegs effektiven Missbrauchsaufsicht unumgänglich sein. Diese Auffassung hat sich inzwischen auch im Bundeskartellamt durchgesetzt, welches bei seinen Bemühungen im Rahmen der Missbrauchsaufsicht im Strombereich durch eine neu gegründete Beschlussabteilung die Grenzen des Vergleichmarktkonzeptes zunehmend wahrnimmt und in den beobachteten Marktpreisen mehr und mehr nur einen Ausgangspunkt sieht. So stellt es beispielsweise in der Kartellverwaltungssache *envia energie Sachsen Brandenburg AG* fest, dass bei der Anwendung des Vergleichmarktkonzeptes ein Preishöhenmissbrauch nach § 19 Abs. 4 Nr. 2 zu berücksichtigen sei, d. h. eine Bezugnahme auf Preise, die sich bei einem wirkamen Wettbewerb mit einer hohen Wahrscheinlichkeit ergeben würden. In dem Kontext des Preishöhenmissbrauchs beim Netzzugang erweist es sich aus der Sicht der Monopolkommission als ein relevantes Verfahrenshemmnis, dass das Bundeskartellamt erst auf dem Klagewege an Kostenunterlagen der Netzmonopolisten kommen kann.

872. Aufgrund der Dauerhaftigkeit und überragenden wettbewerbspolitischen Bedeutung einer adäquaten und schnellen Behandlung der Netzzugangsprobleme in der Energiewirtschaft stellt sich für die Monopolkommission aber die Frage, warum nicht grundsätzlich ein Ansatz zu einer kostenorientierten Bestimmung der Netzzugangsentgelte ex ante verfolgt wird. Dabei bestünde auch die Möglichkeit zu der im Ausland verbreiteten Anreizregulie-

rung, welche eine effiziente Preisdifferenzierung befördert.¹³¹ Ferner dürften sich im Rahmen einer Ex-ante-Regulierung zusätzliche Möglichkeiten ergeben, weitere Behinderungspotentiale zu beseitigen. Aber auch im Strombereich gibt es Reformbedarf. So stellen beispielsweise die auf die ungenügende Kapazität von sog. „Interconnectoren“ zurückzuführenden Netzengpässe an den Kuppelstellen zum Ausland ein Hemmnis für den Wettbewerb durch Importstrom dar. Sowohl die Europäische Kommission als auch das Bundeskartellamt stellten im Rahmen der von ihnen im Jahr 2000 geprüften Zusammenschlussvorhaben fest, dass die Möglichkeiten des Stromimports hierdurch stark begrenzt sind. Die Beseitigung dieser Hemmnisse erfordert entsprechende regulative Eingriffe, auch da ein Ausbau der Übertragungskapazitäten einen Zeitraum von mehreren Jahren in Anspruch nehmen würde.¹³²

7.5 Anforderungen an ein wettbewerbsorientiertes Regulierungsregime

873. Im Interesse einer effektiven Preishöhenkontrolle und zur Vermeidung der gegenwärtigen Diskriminierungsgefahren spricht sich die Monopolkommission sowohl für den Strom- als auch für den Gasbereich für eine Ex-ante-Regulierung nach dem prinzipiellen Muster der Telekommunikation aus. Sie erwartet hiervon einen intensivieren und weniger verzerrten Wettbewerb zwischen den eingesessenen Unternehmen und den Newcomern in den Strom- und Gasmärkten.

Eine Ex-ante-Regulierung kann im Vergleich zur praktizierten Missbrauchsaufsicht wirkungsvoller der Gefahr begegnen, dass Netzbetreiber ihre Marktmacht durch „monopoly leveraging“ auf nachgelagerte Wertschöpfungsstufen ausdehnen. Denn es werden von vornherein eindeutige und transparente kostenorientierte Standards für die Netzzugangspreise gebildet. Ein weiterer Vorteil der Ex-ante-Regulierung ist die schnellere Durchsetzbarkeit von Netzzugangswünschen und somit eine bessere Planbarkeit entsprechender Investitionen. Der Fokus der Regulierungsaufgaben sollte auf der Regulierung der Netzzugangspreise liegen. Diese Einschätzung beruht auch auf Aussagen von Experten gegenüber der Monopolkommission, dass eine qualitative Diskriminierung in der Strom- und Gaswirtschaft eine geringere Gefahr als in der Telekommunikation darstelle.

¹²⁹ Vergleiche Universidad Pontificia Comillas, *Benchmark of electricity transmission tariffs*, Madrid 2002, S. 53 ff. bzw. S. 28 ff. Anzumerken ist hinsichtlich der Übertragungsnetze, dass sich die konkreten quantitativen Ergebnisse der Comillas-Studie in einer ersten Überprüfung durch das Bundeskartellamt nicht zur Gänze zu bestätigen scheinen; das Kartellamt hat für die unterschiedlichen betrachteten Fälle um rund 8 bis 31 % höhere Netzentgelte als in der Studie angegeben berechnet.

¹³⁰ Vergleiche OXERA et al., *Electricity Liberalisation Indicators in Europe*, Oxford 2001, S. 126.

¹³¹ Eine ineffiziente Netzzugangspreisstruktur in Deutschland wird von Brunekreeft angenommen. Vergleiche Brunekreeft, G., *Negotiated third-party access in the German electricity supply industry*, Freiburg 2001, S. 17, in: *Economia della frontiera di energia e dell'ambiente*, Vol. 44, No. 2, 2002; S. 31 ff.

¹³² In diesem Kontext ist festzustellen, dass bei einer Ex-ante-Regulierung eine nationale Regulierungsbehörde Einfluss auf den Verhandlungsprozess bezüglich der Nutzung von Kuppelleitungen zwischen den Ländern der Europäischen Union nehmen kann. Die nationalen Regulierungsbehörden sind in dem von der Europäischen Kommission geschaffenen Florenz-Forum vertreten. Dieses Forum hat maßgeblichen Einfluss auf den Verhandlungsprozess im Rahmen des Verbandes der europäischen Übertragungsnetzbetreiber (ETSO). Deutschland ist auf dem Forum neben dem Wirtschaftsministerium durch die Partner der Verbändevereinbarungen, nicht aber durch das Bundeskartellamt, vertreten.

874. Bei dieser grundlegenden Empfehlung erkennt die Monopolkommission an, dass speziell im Bereich der Stromwirtschaft von den Verbänden erhebliche Anstrengungen unternommen worden sind, um ein detailliertes Regelwerk zum Netzzugang zu entwickeln. Die in der Selbstregulierung erlangten Übereinkünfte können – soweit wettbewerbspolitisch unstrittig – in entsprechende gesetzliche Regelwerke übernommen werden. Allerdings sieht die Monopolkommission in Regelungen durch Verbändevereinbarungen keine hinreichende Handhabe zur Eindämmung von Verdrängungs- und Diskriminierungsstrategien; Letztere bleiben vielmehr über eine opportunistische Preisdifferenzierung der Netznutzungspreise zwischen Eigen- und Fremdnachfrage ohne weiteres möglich. Insbesondere geht von derartigen Regelwerken kein hinreichender Preissenkungsanreiz sowie Kostensenkungsdruck aus und es wird von ihnen keine wirksame Bekämpfung wettbewerbsbehindernder Praktiken bei der Bepreisung der Netznutzungspreise initiiert, wie dies nach Ansicht der Monopolkommission erforderlich ist und unter einer gesetzlich fixierten Ex-ante-Regulierung zu erwarten wäre.¹³³

Zwar nimmt die Monopolkommission in den aktuellen Reformentwicklungen beim verhandelten Netzzugang Strom und Gas einerseits gewisse Fortschritte wahr, andererseits bleiben erhebliche wettbewerbspolitische Unklarheiten, die sogar grundlegend die zukünftige Funktionsfähigkeit der Missbrauchsaufsicht durch die Kartellbehörden betreffen. So wird, wie in Tz. 868 dargestellt, im „Gegenzug“ zur sofortigen Vollziehbarkeit von Netzzugangsverfügungen des Bundeskartellamtes in § 6 Abs. 1 EnWG bzw. § 6 a Abs. 2 EnWG eine bis zum 31. Dezember 2003 befristete Vermutungsregelung eingeführt werden, wonach die Verbändevereinbarungen Strom bzw. Gas als „gute fachliche“ Praxis anerkannt werden. Die Ergänzung um den durch die Verbändevereinbarungen konkretisierten unbestimmten Rechtsbegriff soll nach der Begründung des Änderungsantrages der Koalition die Möglichkeiten des Bundeskartellamtes im Rahmen der Missbrauchsaufsicht erheblich begrenzen, da – so eine weitere Änderung – die Missbrauchsregeln von § 19 Abs. 4 GWB und § 20 Abs. 1 und 2 GWB lediglich „im übrigen“ unberührt bleiben sollen. Nach den Gesetzesmaterialien soll die Vermutung „guter fachlicher Praxis“ in aller Regel einen Missbrauchverdacht entkräften. Damit sind die Verbändevereinbarungen, sobald sie vom Bundeswirtschaftsministerium als „gute fachliche Praxis“ anerkannt sind, der Missbrauchskontrolle weitgehend entzogen. In der Sache wird die Kontrolle von der unabhängigen Wettbewerbsbehörde auf das politisch eingebundene Wirtschaftsministerium verlagert. Zwar ist hierdurch nicht die Prüfung einer missbräuchlichen Ver-

tragsgestaltung im Einzelfall ausgeschaltet, jedoch wird der Weg einer mehr oder minder ungeprüften Legitimierung von allgemeinen Vertragsregeln bezweckt, auch wenn diese sich in bestimmten Punkten im Widerspruch zur Erdgasbinnenmarktrichtlinie bzw. Elektrizitätsbinnenmarktrichtlinie befinden. Hierbei ist in Wiederholung von Tz. 868 zu betonen, dass auch „verrechtlichte“ Verbändevereinbarungen in Einklang mit europäischem Wettbewerbsrecht stehen müssen. Mithin unterliegen sie weiterhin einer Missbrauchkontrolle nach europäischem Recht. Dennoch macht die Monopolkommission in dem aktuellen Gesetzesvorhaben eine maßgebliche Gefahr darin aus, dass der Nachweis wettbewerbsbehindernder Praktiken wie speziell einer bestimmten Kostenkalkulation, sofern sie nur mit den allgemein gefassten Kalkulationsgrundsätzen in der jeweiligen Verbändevereinbarung im Einklang ist, erheblich erschwert wird.

875. Bei einer Ex-ante-Regulierung des Netzzugangs kann ein Anreizmodell praktiziert werden, das auch unter Berücksichtigung der Diversität der Marktstruktur auf die deutschen Verteilunternehmen übertragbar erscheint. Ein geeignetes Vorgehen ist beispielsweise in der Verwendung eines Price-Cap-Ansatzes unter Berücksichtigung des Konzepts der sog. Yardstick-Competition zu sehen. Demnach haben sich bei einer Imitierung eines funktionsfähigen Wettbewerbs durch Regulierung die Unternehmen nicht nur an ihrer Kostenentwicklung zu orientieren, sondern auch an der Produktivitätsentwicklung der gesamten Branche. Diese gibt Auskunft über vorhandene Effizienzpotentiale und schafft (künstlich) einen Wettbewerb.

Dabei könnte ein Zwei-Schritte-Modell verfolgt werden: Zunächst wird über ein Benchmarking die relative Effizienz der Netzbetreiber geklärt. Dies erfolgt beispielsweise in den Niederlanden unter Verwendung der sog. Data-Envelope-Analyse (DEA).¹³⁴ DEA ist ein statistisches Verfahren, mit dem es möglich ist, unter Berücksichtigung relevanter struktureller Produktionsfaktoren eine Rangfolge von Unternehmen hinsichtlich der Frage zu bestimmen, wie viel Wert zu welchem Preis geschaffen wird; beispielsweise im Stromsektor anhand der durchschnittlichen Kosten pro Verbindung, pro kW, pro kWh und/oder der Qualität.¹³⁵ Aus den unter Berücksichtigung relevanter Strukturfaktoren berechneten Differenzen zu einer sog. Effizienzgrenze („efficiency frontier“), gebildet durch die effizientesten Unternehmen, können konkretere Preissenkungsziele abgeleitet werden. Diese werden dann über die X-Faktoren in unternehmens- oder gruppenspezifischen Price-Cap-Formeln für die Netznutzung

¹³³ So weisen beispielsweise die britischen und niederländischen Stromunternehmen relevant niedrigere Anteile der Netzzugangsgebühren an den Endkundenpreisen auf. Vergleiche Brunekreeft, G., Regulation and third-party-discrimination in the German electricity supply industry, in: *European Journal of Law and Economics*, Vol. 13, 2002, S. 203 ff. In beiden Ländern wird eine Price-Cap-Regulierung verfolgt.

¹³⁴ Zu einem Vergleich alternativer Benchmarking-Ansätze sei beispielsweise verwiesen auf DTe, Price-cap regulation gas distribution companies 2002/2003, Consultation document, Annex 2, Den Haag 2001. Die Möglichkeiten von alternativen ökonomischen Benchmarking-Methoden mit einem Praxisbezug werden diskutiert bei Filipini, M., Wild, J., Berücksichtigung von regionalen Unterschieden beim Benchmarking vom Stromverteilnetzen, in: *Zeitschrift für Energiewirtschaft*, Jg. 26, 2002, S. 51 ff.

¹³⁵ Vergleiche DTe, Guidelines for price-cap regulation of the Dutch electricity sector in the period 2000 to 2003, Den Haag 2000, S. 4.

als regulative Zielvorgaben implementiert.¹³⁶ Sie sind so zu dimensionieren, dass gut geführte Unternehmen eine übernormale Kapitalverzinsung erzielen können und somit die Effizienzanreize bestehen bleiben.¹³⁷ Hierbei kann im X-Faktor zusätzlich eine Preissenkungsvorgabe addiert werden, die einem (minimal) zu erwartenden Produktivitätsfortschritt auch der bis dato effektivsten Unternehmen entspricht. Dies ermöglicht es, Unternehmen bei sukzessiver Anpassung an die Effizienzgrenze weiterhin Produktivitätsziele zu setzen.¹³⁸

Eine auf einem derartigen Benchmarking fußende Zielsetzung erfordert aber eine gewisse Mindestanzahl von Unternehmen in Abhängigkeit von dem Grad der Vergleichbarkeit. Diese Anforderungen dürften zumindest im Bereich der Verteilnetze eindeutig gegeben sein. Zu fragen ist allerdings, ob im Falle der Übertragungsnetze bei Strom und im Bereich des (Fern-)Transports bei Gas eine hinreichende Fallzahl respektive Homogenität der Netzbetreiber (welche eine bessere Vergleichbarkeit ermöglicht) vorliegt. Sollte dies nicht der Fall sein, so wäre einerseits auf ein internationales Benchmarking unter Berücksichtigung der einschränkenden Faktoren einer Vergleichbarkeit zurückzugreifen. Ferner könnte davon unabhängig im X-Faktor ein Element impliziert werden, welches den voraussichtlich in Zukunft zu erwartenden Produktivitätsfortschritt abbildet.

876. Die Ex-ante-Regulierung des Netzzugangs in der Strom- und Gaswirtschaft kann prinzipiell durch das Bundeskartellamt durchgeführt werden. Die Monopolkommission favorisiert allerdings eine Durchsetzung durch eine allgemeine Regulierungsbehörde für Netzsektoren. Vorteil dieser institutionellen Regelung sieht sie, wie in Abschnitt 4.5 ausgeführt, in einer klaren Trennung von Regulierungsaufgaben und Aufgaben der allgemeinen Wettbewerbsaufsicht, welche sich hinsichtlich ihres interventionistischen Charakters und auch der spezifischen ökonomischen Komplexität unterscheiden. Auch kann bestehendes Regulierungswissen, über das bei-

spielsweise die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post verfügt, für andere Netzsektoren nutzbar gemacht werden. Eine unnötige Duplizierung notwendiger Fachkenntnisse im Bereich der Regulierung wird vermieden und die Gefährdung der Unabhängigkeit gegenüber einer rein sektorspezifischen Regulierungsinstanz gemindert. Dies gilt auch hinsichtlich einer Gefährdung der Unabhängigkeit der Telekommunikations- und Postregulierung.

877. Schließlich lässt sich eine derartige Erweiterung der Ex-ante-Sektorenregulierung auch durch Kosten-Nutzen-Überlegungen in einer überzeugenden Weise begründen. So verursacht beispielsweise der britische Strom- und Gasregulierer OFGEM Kosten, die weniger als 0,1 % der Umsätze im Strom- und Gasbereich ausmachen.¹³⁹ Angesichts der hohen Anteile der Verteilstufe an den „Kosten“ im Strom- und Gasbereich erscheinen somit bei einem regulierten Netzzugang relevante wirtschaftliche Ersparnisse für den Endverbraucher naheliegend. So würde sich beispielsweise bei einem Kostenansatz der Durchleitungsentgelte von (mehr als) 50 % eine vergleichbare Regulierungsbehörde rechnen, wenn sie im Vergleich zu einer Missbrauchsaufsicht ein an den Kunden weitergegebenes geringeres Preisniveau der Durchleitung von (weniger als) 0,2 % erreicht.

878. Ein alternativer Lösungsansatz (wie bei der Bahn), der in einer vertikalen eigentumsmäßigen Separierung von Übertragungs- und Verteilnetzen (beispielsweise in einer gemeinsamen Netzgesellschaft) zu sehen wäre, erscheint der Monopolkommission aufgrund der mit einer Enteignung der bestehenden Gesellschaften und ihrer Aktionäre verbundenen Entschädigungspflicht als nicht finanzierbar. Auch im Falle einer solchen Separierung bliebe eine Ex-ante-Regulierung erforderlich, da die Gefahr des Preishöhenmissbrauches durch die Netzgesellschaft(en) weiterhin bestünde.

Allerdings könnte das EnWG bezüglich der Konkretisierung eines offenen Netzzugangs reformiert werden. Hier scheinen speziell im Strombereich Defizite hinsichtlich einer Trennung der wirtschaftlichen Kreisläufe von Verteilung und Handel/Verkauf vorzuliegen, insofern als § 9 EnWG nicht explizit eine getrennte Rechnungslegung zwischen diesen Bereichen verlangt. Dieses Politikversagen bei der Formulierung des EnWG führt dazu, dass im Strombereich Kosten des Vertriebs in die Netzkosten eingerechnet werden können und somit die Wirkung einer Kosten-Preis-Schere entfallen. Newcomer im Handel können somit kaum einen hinreichenden Profit erwirtschaften, so dass bis dato auf der Ebene des Vertriebs die Liberalisierung „wettbewerbsimmunisiert“ wird. Die

¹³⁶ Ein derartiges Verfahren wird in den Niederlanden im Strombereich verwandt. Dabei wurde für den Zeitraum 2001 bis 2003 ein jährlicher Preissenkungsbedarf für Verteilnetze von durchschnittlich 5,6 % ermittelt. Der maximale jährliche Preissenkungsbedarf wurde auf 8 % beschränkt, um den praktischen Möglichkeiten der Unternehmen Rechnung zu tragen. Den günstigsten Unternehmen wurde dabei gestattet, die Preise in etwa konstant zu halten. Vergleiche Riechmann, C., Vaterlaus, S., Notwendiges Benchmarking der Stromnetze – Bedingungen für Wettbewerb im liberalisierten Strommarkt, in: Neue Zürcher Zeitung vom 27. November 2000.

¹³⁷ Vergleiche CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, Yardstick competition – Theory, design and practise, Working paper No. 133, Den Haag 2000, S. 15. In diesem Arbeitspapier werden auch die Voraussetzungen für einen Yardstick-Wettbewerb genannt: das Vorliegen eines Marktversagens, eine Vergleichbarkeit der Agenten (Unternehmen), die Existenz privater Information auf Agentenseite, welche über den künstlich geschaffenen Wettbewerb an den Regulierer vermittelt wird (da die privaten Informationen miteinander korrelieren) und eine Verifizierbarkeit der Unterschiede, d.h. eine hinreichend objektive Datenlage. Vergleiche CPB, a. a. O., S. 22 ff.

¹³⁸ In diesem Kontext ist anzumerken, dass die Vorgabe von Kosten senkungszielen weniger strikt ausfallen sollte, wenn Probleme der Qualitätskontrolle bestehen.

¹³⁹ Für das Jahr 2001/2 plant OFGEM mit Kosten von ca. 34 Mio. £, umgerechnet rund 54 Mio. €. Höhere Kosten in der vorangegangenen Periode sind auf die Zusammenführung der vorher getrennten Strom- und Gasregulierer sowie der Schaffung eines Großhandelsmarktes im Strombereich (NETA, New Electricity Trading Arrangement) zurückzuführen. Letzteres institutionelles Arrangement hat dazu geführt, dass die Großhandelspreise binnen Jahresfrist um ca. 10 bis 15 % gesunken sind. Vergleiche OFGEM, OFGEM sets priorities for 2001/2, Pressemeldung vom 22. März 2001.

Trennung jenseits der getrennten Rechnungslegung ist dadurch zu vervollständigen, dass Manager aus dem Verteilnetz nicht in den nachgelagerten Wertschöpfungsstufen tätig sein dürfen. Der Informationsfluss sollte über eine Stelle im Unternehmen erfolgen, die nicht in das Tagesgeschäft eingespannt ist. Das integrierte Unternehmen sollte über die getroffenen Maßnahmen zur Informationsseparierung öffentlich berichten.

Im Gasbereich wird hingegen im zukünftigen Gesetzesrahmen des EnWG eine im Vergleich zum Strombereich ausführlichere Kontenseparierung gefordert. So verlangt ein im Rahmen der aktuellen Reform des Energiewirtschaftsrechtes eingeführter § 9 a Abs. 2 EnWG von integrierten Gasversorgungsunternehmen eine von den Gashandel- und Vertriebsaktivitäten getrennte interne Buchführung für die Bereiche Fernleitung, Verteilung, Speicherung sowie gegebenenfalls ein konsolidiertes Konto für Aktivitäten außerhalb des Erdgassektors. Die Argumente zur Vervollkommen der Trennung jenseits der Rechnungslegung sind allerdings weiterhin gültig. Ferner bleibt auch bei einer klaren bilanziellen Trennung der wesentlichen Einrichtungen in einem Unternehmen die Gefahr einer opportunistischen Kostenkalkulation, d. h. einer geschickten Allokation von Kosten in den Bereich des Netzzugangs. Dieser kann grundsätzlich besser in einem Ex-ante-Verfahren begegnet werden, da das Unternehmen zur Tarifgenehmigung seine Kosten nachweisen muss.

8. Forderungen an die Wettbewerbspolitik

879. Die Monopolkommission hält die derzeitige Marktaufsicht im Energie- und Bahnbereich für dringend reformbedürftig, da die Missbrauchsaufsicht nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB keinen hinreichenden Erfolg gegen Diskriminierung bei der Gewährung des Netzzugangs verspricht. Ursächlich hierfür sind die Stabilität der Netzzugangsprobleme bei integrierten Unternehmen und die fehlenden Möglichkeiten, im Rahmen einer Missbrauchsaufsicht eine hinreichend effektive Preishöhenkontrolle auszuüben, sowie auch die Unmöglichkeit, regulativ einen marktähnlichen Kostendruck zu initiieren. Hinzu kommt die zögerliche Behandlung von Netzzugangswünschen. Letztere Kritik verliert ihre Berechtigung auch nicht, wenn Netzzugangsverfügungen des Bundeskartellamtes im Regelfall sofort vollziehbar werden, da die Festlegung der Netzzugangskonditionen einem Regulierer leichter fällt, wenn er im Voraus über die erforderlichen Kosteninformationen verfügt, als wenn er sich diese Kenntnis erst ex post im Missbrauchsverfahren beschaffen muss.

Im Zusammenhang mit der Kostenkontrolle des Netzzugangs ist anzufügen, dass eine vom Bundeskartellamt in Fällen der Energiewirtschaft geforderte Beweislastumkehr hinsichtlich der geforderten Entgelte und sonstigen Geschäftsbedingungen sich bezüglich der Verfahrensdauer positiv auswirken dürfte. Hierbei werden bei einem Missbrauchsverdacht von dem Netzzugang gewährenden Unternehmen konkrete Nachweise für die Angemessenheit der Zugangsbedingungen eingefordert, so dass sich

dessen Anreize zu verfahrenstaktischen Verzögerungen verringern, speziell wenn ansonsten relativ niedrige Netzzugangsentgelte angesetzt werden können.¹⁴⁰ Durch eine Beweislastumkehr würde die Missbrauchsaufsicht in ihrer Wirkung auch einer Ex-ante-Kontrolle angenähert, da die Unternehmen hinsichtlich offensichtlicher Diskriminierungen begründungspflichtig werden.

Jedoch sieht die Monopolkommission auch in einer derartigen weiter verbesserten Ex-post-Kontrolle keine komparativen Vorteile gegenüber einer Ex-ante-Regulierung. Aus ihrer Sicht spricht die Tatsache der Stabilität sowie der wirtschaftspolitischen Zentralität der Netzzugangsprobleme vor dem Hintergrund der latenten Diskriminierungsanreize und dem weiterhin eher fallweisen Charakter der Missbrauchsaufsicht für eine ex ante stattzufindende Kontrolle. Über diese kann dem vorhandenen Missbrauchspotential umgehender begegnet werden, da von vornherein eine Prüfung der wesentlichen Netzzugangsbedingungen erfolgt.

880. Die Monopolkommission spricht sich deshalb für den Strom- und den Gasbereich für einen regulierten Netzzugang nach dem prinzipiellen Muster der Telekommunikationsregulierung aus, wobei sie Vorteile in der im Ausland praktizierten Anreizregulierung sieht. Angesichts vorhandener Kostensenkungspotentiale ist der Regulierungsaufwand aus Sicht der Monopolkommission volkswirtschaftlich zu rechtfertigen.¹⁴¹ Dass dieses Petition für einen Ausbau der Regulierung von der Monopolkommission geäußert wird, mag verwundern. Es erklärt sich aber, wenn man die Alternativen bedenkt, welche die vorhandenen Missbrauchspotentiale nicht hinreichend verringern können. Vor allem darf man sich keiner Fehleinschätzung von Verhandlungslösungen hingeben: Der Inhaber einer wesentlichen Einrichtung hat ein natürliches Interesse daran, Wettbewerber von deren Nutzung fernzuhalten; ohne eine Regulierung wird er seine Monopolmacht mit viel Phantasie in diesem Sinne nutzen.

881. Die Ex-ante-Regulierung ist durch die Einrichtung einer allgemeinen Regulierungsbehörde für Netzsektoren umzusetzen, in die bestehende Regulierungsinstitutionen einzubringen sind. Hierdurch wird möglichen „regulatory capture“-Gefahren begegnet sowie der Finanzierungsaufwand im Vergleich zu weiteren sektorspezifischen Regulierungsbehörden begrenzt. Zugleich wird hinsichtlich der Netzsektoren eine einheitliche wettbewerbspolitische Behandlung erreicht, die zwischen – notwendigen – (interventionistischen) Regulierungseingriffen (permanenter Natur) und dem (eher fallweise) die Marktstruktur gestaltenden respektive das Marktverhalten korrigierenden Eingriffen des Bundeskartellamtes unterscheidet.

882. Hinsichtlich der Einheitlichkeit der Wettbewerbspolitik ist auch die konkrete Zusammenarbeit zwischen

¹⁴⁰ Vergleiche Stellungnahme des Bundeskartellamtes im Ausschuss für Wirtschaft und Technologie des Deutschen Bundestages zum Fragenkatalog des Ausschusses vom 3. Mai 2002, S. 11 f.

¹⁴¹ Relevante komparative Vorteile gegenüber dem Status quo bestehen speziell in einer schnellen, transparenteren und sachlich angemessenen Behandlung der Netzzugangsanliegen Dritter.

einer allgemeinen Regulierungsbehörde und dem Bundeskartellamt zu klären. Hier kann grundsätzlich auf das in § 82 TKG verankerte Modell der Zusammenarbeit verwiesen werden. Demnach entscheidet die Regulierungsbehörde bei Fragen der Zusammenschaltung und der Entgeltregulierung, gibt jedoch zuvor dem Bundeskartellamt Gelegenheit zu einer Stellungnahme. Gemeinsame Entscheidungen sind zu treffen im Hinblick auf die Abgrenzung der relevanten Märkte und der Vergabe knapper Kapazitäten. Führt hingegen das Bundeskartellamt Verfahren wegen des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung (§ 19 GWB) oder der Missachtung des Diskriminierungsverbotes und des Verbotes unbilliger Behinderung (§ 20 Abs. 1 und 2 GWB) durch, so gibt es seinerseits der Regulierungsbehörde Gelegenheit zu einer Stellungnahme.¹⁴²

883. Im alternativen Ansatz einer Weiterentwicklung des verhandelten Netzzugangs, welche nach dem Formelkompromiss der Sitzung des Europäischen Rates vom 15. und 16. März 2002 in Barcelona erheblichen Auftrieb bekommen hat, kann die Monopolkommission eindeutig keine bessere Lösung erkennen. Insbesondere lehnt sie ausdrücklich eine wettbewerbsrechtliche Privilegierung der Verbändevereinbarungen ab, wie sie die aktuelle Novelle des EnWG vorsieht. Solange diese korporatistischen Vereinbarungen sich nicht definitiv zu einem wettbewerbskonformen Regelwerk entwickelt haben, können sie nicht mehr als lediglich berücksichtigungsfähig sein. Eine grundlegende wettbewerbliche Gefahr geht insbesondere von der ungeprüften Verrechtlichung von unter den Verbänden vereinbarten Kalkulationsleitfäden aus. Ohne eine grundlegende wettbewerbspolitische Prüfung eröffnet sich ein weites Feld zur Umsetzung wettbewerbsbehindernder Praktiken, da die Kosten nach Vorstellungen der eingesessenen Unternehmen gestaltbar sind. Die in der Verbändevereinbarung Gas enthaltenen diskriminatorischen Elemente liefern einen Beleg für solche Praktiken.

Insgesamt geht die Monopolkommission nicht davon aus, dass sich die Verbände hinsichtlich der Regulierung des Preisniveaus des Netzzugangs zu einem hinreichend strengen Ansatz durchringen werden. Eher scheint plausibel, dass recht weiche Preisregelungen – wie beispielsweise in der VV Strom II+ vereinbart – beibehalten werden. Einer tatsächlichen Offenlegung der Kosten werden die Unternehmen, wie bisher schon, erheblichen Widerstand entgegenbringen. Hinzu kommt, dass die Zugangsmöglichkeiten der Kartellbehörden zu Kosteninformationen durch die beschränkten Nachweismöglichkeiten eines Missbrauchs über das Vergleichsmarktkonzept, d. h. der Schwierigkeit, einen Anfangsverdacht eindeutig zu belegen, limitiert sein können. Die durch den aktuellen Gesetzesbeschluss geschaffene Rechtsunsicherheit über den

Anwendungsbereich von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB wird diese Schwierigkeiten verstärken.

Dies sind grundlegende Defizite des verhandelten Netzzugangs, die in dem von der Monopolkommission favorisierten Regulierungsrahmen in erheblich geringerem Umfang auftreten, da die Regulierungsbehörde per Gesetz ermächtigt werden kann, von den Unternehmen die Offenlegung ihrer Kosten in Tarifgenehmigungsverfahren zu verlangen.¹⁴³ Ferner würde es ihm Rahmen des regulierten Netzzugangs ermöglicht, geeignete Preisstandards unabhängig von kollusiven Tendenzen innerhalb der Verbände verbindlich und vergleichsweise schnell durchzusetzen.

Das Kommissionsmitglied Haastert hält diese Beurteilung für verfrüht und empfiehlt, zunächst die Anwendungspraxis abzuwarten, um ein abschließendes Urteil fällen zu können und festzustellen, ob weitere Maßnahmen erforderlich sind.

884. Prinzipiell analoge ordnungspolitische Fragen bestehen bei der Bahn. Vorrangig zu einer Ex-ante-Regulierung des Netzzugangs ist hier aber die Alternative einer eigentumsmäßigen vertikalen Separierung der wesentlichen Einrichtungen zu untersuchen. Für diese im Vergleich zu einem regulierten Netzzugang weiter einschneidende Veränderung beim Netzzugang gewährenden Unternehmen spricht, dass eine vertikale Separierung der wesentlichen Einrichtungen prinzipiell zu einer Gleichbehandlung aller Netzzugangswünsche durch den Betreiber einer wesentlichen Einrichtung führen kann.¹⁴⁴

Konkret ist unter der geforderten vertikalen Separierung zu verstehen, dass die sog. Ebenen 1 (Infrastruktur mit Netz und Stationen einschließlich Energieversorgung, Leit- und Sicherungstechnik) und 2 (Netzmanagement mit den Aufgaben der Vermarktung von Fahrplantrassen, der Erstellung des Soll-Fahrplans, der Fahrweg- und Zugsteuerung sowie des operativen Produktionsmanagements) in Form einer eigenständigen Infrastrukturgesellschaft, einer Netz AG, geführt werden. Hierdurch wird prinzipiell eine Gleichbehandlung der Betreibergesellschaften durch die Infrastrukturgesellschaft induziert. Die Monopolkommission erwartet durch die Veränderung der Marktstruktur eine erhebliche Intensivierung des intramodalen Wettbewerbs, welche auch wegen des in Zukunft drohenden Verkehrsinfarktes gefordert ist.

885. Bei einer eigentumsmäßigen vertikalen Separierung der wesentlichen Einrichtungen in einer Netz AG besteht grundsätzlich die Gefahr eines Preishöhenmissbrauchs, die dann niedriger zu veranschlagen ist, wenn

¹⁴² Ein derartiges Zusammenwirken kann – gegebenenfalls auf Antrag der Regulierungsbehörde – auch bei entsprechenden Verfahren der Landeskartellbehörden erfolgen. Umgekehrt könnte bei Verfahren der Regulierungsbehörde mit reinem Länderbezug die Übertragung der Möglichkeit einer Stellungnahme vom Bundeskartellamt auf die zuständige Landeskartellbehörde möglich sein.

¹⁴³ So ermächtigt beispielsweise § 10 des österreichischen Elektrizitätswirtschaftsordnungsgesetzes umfangreiche Auskunft- und Einsichtsrechte der Behörden. Die Elektrizitätsunternehmen sind explizit verpflichtet, jederzeit Einsicht in alle Unterlagen und Aufzeichnungen zu gewähren sowie Auskünfte über alle den jeweiligen Vollzugsbereich betreffenden Sachverhalte zu erteilen.

¹⁴⁴ In der Energiewirtschaft ist eine eigentumsmäßige vertikale Separierung der wesentlichen Einrichtungen aufgrund der erheblich weiter fortgeschrittenen Privatisierung und somit immensen Entschädigungszahlungen an die Aktionäre ausgeschlossen.

der Staat aus umweltpolitischen Gründen auf niedrige Trassenpreise einwirkt. Wettbewerbspolitisch schwerwiegender ist jedoch die Tatsache, dass auch bei der skizzierten vertikalen Separierung eine Gleichbehandlung der Zugangspetenten nicht sicher ist. Dies beruht darauf, dass der Staat sich nicht in absehbarer Zeit vollständig aus der Deutschen Bahn AG zurückziehen wird. Eine Beeinflussung der Netz AG zugunsten des etablierten Staatsunternehmens und maßgeblichen Nachfragers von Netzdienstleistungen ist somit nicht gerade unwahrscheinlich. Deshalb ist aus Sicht der Monopolkommission auch bei der Bahn ein regulierter Netzzugang unumgänglich, der durch die branchenübergreifende Regulierungsbehörde für Netzsektoren durchzuführen ist. Die technische Regulierung sollte weiterhin beim EBA verbleiben. Auf einen regulierten Netzzugang wäre nur dann zu verzichten, wenn das Netz zur Gänze in den Händen des Staates bleiben würde und die staatseigenen Betriebsgesellschaften vollständig privatisiert würden.¹⁴⁵

886. In anderen potentiellen Anwendungsfällen von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB, bei denen es nicht um stetige und vor allem zentrale branchenspezifische Netzzugangsprobleme geht, sind die Problemlagen prinzipiell ähnlich gelagert. Allerdings ist hier ad hoc ersichtlich, dass eine Ex-ante-Regulierung keine wirtschaftlich sinnvolle Alternative ist, da die Zugangsbedürfnisse stärker partikulärer Natur sind und somit nicht einer steten Kontrolle bedürfen. Insofern sind gerade hier die bestehenden Instrumente der Missbrauchsaufsicht zu verfeinern. Vor allem sind Verhandlungslösungen zu entwickeln, die den Kartellbehörden wie auch den Gerichten die Aufgabe erleichtern, die Netzzugangskonditionen festzulegen.

887. Dafür bietet es sich in den Fällen von § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB an, auf der Ebene der Kartellbehörden und der ersten gerichtlichen Instanz die Spruchkörper um Entscheidungshelfer zu ergänzen, die das Vertrauen der Parteien bzw. der jeweiligen Marktseite haben. Das eingessessene und das Zugang suchende Unternehmen könnten beispielsweise jeweils einen Entscheidungshelfer nominieren, der einerseits den erforderlichen Sachverstand aus dem betref-

fenden Wirtschaftszweig mitbringt, andererseits als Teil des behördlichen oder gerichtlichen Spruchkörpers über die Ausgestaltung des Netznutzungsverhältnisses mitentscheidet. Die Einbeziehung des wirtschaftlichen Sachverständs in das Verfahren hätte zur Folge, dass bereits in diesem Stadium intensiv und sachkundig nach einem Vergleich gesucht wird.

888. Derartige Verhandlungslösungen sollten unter einem hinreichenden Abstimmungsdruck erfolgen. Insofern fordert die Monopolkommission eine sofortige Vollziehung von Entscheidungen nach § 19 Abs. 4 Nr. 4 GWB (nicht nur in Fragen der Energiewirtschaft) als Regelfall. Um eine missbräuchliche Ausnutzung dieser Regelung zu unterbinden, ist sie mit einer Schadenersatzsanktion für den Fall zu versehen, dass sich im Nachhinein herausstellt, dass kein Zugangsanspruch bestand.

889. Schließlich ergeben sich vor dem Hintergrund der hier vorgetragenen Reformvorstellungen (aber auch schon aus der bestehenden sektorspezifischen Regulierung bei Telekommunikation und Post) aus Verfahrenssicht relevante Verbesserungspotentiale. Dies beruht auf der Tatsache, dass bei kartell- und fachbehördlichen Entscheidungen ein unterschiedlicher Instanzenzug verfolgt wird. Dieser führt bei kartellrechtlichen Entscheidungen vom Bundeskartellamt respektive dem örtlich zuständigen Landgericht über das Oberlandesgericht zum Kartellsenat beim Bundesgerichtshof. Bei fachbehördlichen Entscheidungen führt er von der Regulierungsbehörde zu den Verwaltungsgerichten und darüber hinaus zu den Obergerverwaltungsgerichten und dem Bundesverwaltungsgericht. Dabei haben die beteiligten Gerichte und Behörden in materiellrechtlicher Hinsicht zum Teil dieselben Vorschriften anzuwenden. Dieses Nebeneinander birgt die Gefahr unterschiedlicher Auslegungen und somit höherer Rechtsunsicherheit. Deshalb sind die unterschiedlichen Instanzenzüge an irgendeiner Stelle wieder zusammenzufügen, damit allgemeinverbindliche Auslegungsdirektiven entstehen. Eine Lösung sollte sich nach Ansicht der Monopolkommission an dem bei In-Kraft-Treten des GWB gefundenen Vorbild orientieren, welches Beschwerde gegen kartellbehördliche Verfügungen den Oberlandesgerichten zugewiesen und damit den Rechtsweg zu den ordentlichen Gerichten eröffnet hat. Demnach sollte der Kartellsenat beim Bundesgerichtshof in letzter Instanz auch für Revisionen gegen Entscheidungen der Obergerverwaltungsgerichte in Netzzugangssachen zuständig sein.

¹⁴⁵ Sollte die geforderte vertikale Separierung in absehbarer Zeit scheitern, so ist aus Sicht der Monopolkommission die Notwendigkeit eines regulierten Netzzugangs umso dringlicher wahrzunehmen, d. h. eine Ex-ante Regulierung sollte in kurzer Zeit umgesetzt werden.

Anhang

Inhaltsverzeichnis

Anhang A.	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 44 bis 47) in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. August 1998 (BGBl. I S. 2546), zuletzt geändert durch Gesetz vom 19. Dezember 2000 (BGBl. I 1765)	406
Anhang B.	Untersagungen durch das Bundeskartellamt – Verfahrensstand Ende 2001 –	408
Anhang C.	Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle – 1998 bis 2001 –	421
Anhang D.	Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten	502
Anhang E.	Gutachten der Monopolkommission	506
Anhang F.	Gemeinsamer Bericht der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik gemäß § 47 Abs. 1 GWB an den Deutschen Bundestag	508

A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 44 bis 47)

in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. August 1998 (BGBl. I S. 2546), zuletzt geändert durch das Gesetz zur Einführung einer Dienstleistungsstatistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften vom 19. Dezember 2000 (BGBl. I S. 1765)

Achter Abschnitt Monopolkommission

§ 44

Aufgaben

(1) ¹ Die 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. ² Das Gutachten soll die Verhältnisse in den letzten beiden angeschlossenen Kalenderjahren einbeziehen und bis zum 30. Juni des darauffolgenden Jahres abgeschlossen sein. ³ Die Bundesregierung kann die Monopolkommission mit der Erstattung zusätzlicher Gutachten beauftragen. ⁴ Darüber hinaus kann die Monopolkommission nach ihrem Ermessen Gutachten erstellen.

(2) ¹ Die Monopolkommission ist nur an den durch dieses Gesetz begründeten Auftrag gebunden und in ihrer Tätigkeit unabhängig. ² Vertritt eine Minderheit bei der Abfassung der Gutachten eine abweichende Auffassung, so kann sie diese in dem Gutachten zum Ausdruck bringen.

(3) ¹ Die Monopolkommission leitet ihre Gutachten der Bundesregierung zu. ² Die Bundesregierung legt Gutachten nach Absatz 1 Satz 1 den gesetzgebenden Körperschaften unverzüglich vor und nimmt zu ihnen in angemessener Frist Stellung. ³ Die Gutachten werden von der Monopolkommission veröffentlicht. ⁴ Bei 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) ¹ Die Monopolkommission besteht aus fünf Mitgliedern, die über besondere volkswirtschaftliche, betriebswirtschaftliche, sozialpolitische, technologische oder wirtschaftsrechtliche Kenntnisse und Erfahrungen verfügen müssen. ² Die Monopolkommission wählt aus ihrer Mitte einen Vorsitzenden.

(2) ¹ Die Mitglieder der Monopolkommission werden auf Vorschlag der Bundesregierung durch den Bundespräsidenten für die Dauer von vier Jahren berufen. ² Wiederberufungen sind zulässig. ³ Die Bundesregierung hört die Mitglieder der Kommission an, bevor sie neue Mitglieder vorschlägt. ⁴ Die Mitglieder sind berechtigt, ihr Amt durch

Erklärung gegenüber dem Bundespräsidenten niederzulegen. ⁵ Scheidet ein Mitglied vorzeitig aus, so wird ein neues Mitglied für die Dauer der Amtszeit des ausgeschiedenen Mitglieds berufen.

(3) ¹ Die 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. ² Ferner dürfen sie weder einen Wirtschaftsverband noch eine Arbeitgeber- oder Arbeitnehmerorganisation repräsentieren oder zu diesen in einem ständigen Dienst- oder Geschäftsbesorgungsverhältnis stehen. ³ Sie 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) ¹ Die Monopolkommission hat eine Geschäftsordnung und verfügt über eine Geschäftsstelle. ² Diese hat die Aufgabe, die Monopolkommission wissenschaftlich, administrativ und technisch zu unterstützen.

(3) ¹ Die Mitglieder der Monopolkommission und die Angehörigen der Geschäftsstelle sind zur Verschwiegenheit über die Beratungen und die von der Monopolkommission als vertraulich bezeichneten Beratungsunterlagen verpflichtet. ² Die Pflicht zur Verschwiegenheit bezieht sich auch auf Informationen, die der Monopolkommission gegeben und als vertraulich bezeichnet werden.

(4) ¹ Die Mitglieder der Monopolkommission erhalten eine pauschale Entschädigung sowie Ersatz ihrer Reisekosten. ² Diese 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) ¹ Für die Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration werden 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 Vmhundertanteile 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 Gehaltssummen,
- 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. ² Satz 1 gilt entsprechend für die Übermittlung von Angaben über die Vmhundertanteile der größten Unternehmensgruppen. ³ 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 zur Identifikation. ⁴ Die zusammengefassten Einzelangaben dürfen nicht weniger als drei Unternehmensgruppen, Unternehmen, Betriebe oder fachliche Teile von Unternehmen betreffen. ⁵ 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. ⁶ Für die Berechnung von summarischen Konzentra-

tionsmaßen, insbesondere Herfindahl-Indizes und Gini-Koeffizienten, gilt dies entsprechend. ⁷ Die statistischen Ämter der Länder stellen die hierfür erforderlichen Einzelangaben dem Statistischen Bundesamt zur Verfügung.

(2) ¹ Personen, 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. ³ Personen, 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) ¹ Die zusammengefassten Einzelangaben dürfen nur für die Zwecke verwendet werden, für die sie übermittelt wurden. ² Sie 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) ¹ Die Übermittlungen sind nach Maßgabe des § 16 Abs. 9 des Bundesstatistikgesetzes aufzuzeichnen. ² Die 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 2001 –

Seit Beginn der Fusionskontrolle (Anfang 1974) wurden 133 Untersagungen vom Bundeskartellamt ausgesprochen. Ende Dezember 2001 wurde folgender Verfahrensstand erreicht:

81 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
Entflechtung: WuW/E BKartA 1888, WuW/E OLG 2753, WuW/E BGH 2031
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. Springer Verlag (Ullstein GmbH)/Verlag Haupt & Koska GmbH & Co. KG
(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

² Vergleiche vorige Fn.

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
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
Beschluss des KG vom 7. November 1985, Kart 6/85, WuW/E OLG 3759
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
Beschluss des KG vom 28. Juni 1991, Kart 25/89, WuW/E OLG 4865
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 Antrags 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. ATG Automobiltransportlogistik GmbH, Eschborn/
Menke Holding GmbH & Co.KG/Silcock & Colling Ltd.
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 20. Juni 1994, B9-2013/94, WuW/E BKartA 2659
- 61. Narva Speziallampen GmbH (Philips GmbH)/Lindner Licht GmbH
(Beschwerde vom Kammergericht zurückgewiesen, da kein Feststellungs-
interesse 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
- 62. Hannover Braunschweigische Stromversorgungs-AG/
Stadtwerke Garbsen GmbH
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
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
- 63. Hochtief AG/Philipp Holzmann AG³
(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
- 64. RWE Energie AG/Stromversorgung Aggertal GmbH
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
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
- 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

³ Hochtief hat das Vorhaben aufgegeben; Erledigungserklärung im Rechtsbeschwerdeverfahren.

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. Moksel/Südfleisch/Ost-Fleisch GmbH
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
Beschluss des BKartA vom 21. August 1997, B2-13/97, WuW/E DE-V 9
Beschluss des KG vom 29. September 1999, Kart 23/97, WuW/E DE-R 439
Beschluss des BGH vom 8. Mai 2001, KVR 12/99, WuW/E DE-R 711
72. Axel Springer Verlag AG/Stilke Buch- und Zeitschriftenhandelsgesellschaft mH
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
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
Beschluss des BGH vom 21. November 2000, KVR 16/99, WuW/E DE-R 607
73. Verlag Dierichs GmbH & Co. KG/Werra Verlag Kluthe KG
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
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
Beschluss des BGH vom 6. März 2001, KVR 18/99, WuW/E DE-R 668
- 74./75. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften- und
Beteiligungs KG/Zeitungsverlag Iserlohn Iserlohner Kreisanzeiger
und Zeitung (IKZ) Wichelhoven Verlags-GmbH & Co. KG⁵
(nach Rechtsbeschwerde beim Bundesgerichtshof)
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
Beschluss des BGH vom 21. November 2000, KVR 21/99, WuW/E DE-R 613
76. 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
77. PTB Pay-TV Beteiligungs GmbH (Kirch-Gruppe)/
Premiere Medien GmbH & Co. KG⁶
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 1. Oktober 1998, B6-78/98, WuW/E DE-V 53

⁴ Das Verfahren wurde von beiden Parteien übereinstimmend für erledigt erklärt, weil der Zusammenschluss nach neuer Rechtslage nicht mehr kontrollpflichtig ist.

⁵ 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.

⁶ Das Verfahren wurde als einheitlicher Vorgang mit Bertelsmann/Premiere (Nr. 76) behandelt.

78. Thüringische Landeszeitung Verlag/R&B Werbe- und Verlagsgesellschaft mbH
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 23. November 1998, B6-35/98
79. Betonschwellenwerk Coswig GmbH & Co. KG/Pfleiderer AG/
Waiss & Freitag AG
(nach Rücknahme der Beschwerde)
Beschluss des BKartA vom 21. April 1999, B1-275/98, WuW/E DE-V 145
80. Henkel KGaA/Luhns GmbH
Beschluss des BKartA vom 20. September 1999, B3-20/99
81. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlag GmbH & Co. Zeitschriften und
Beteiligungs KG/OTZ Ostthüringer Zeitung Verlag GmbH & Co. KG
(nach Beschwerde beim OLG)
Beschluss des BKartA vom 12. Januar 2000, B6-118/98
Beschluss des OLG Düsseldorf vom 31. Januar 2001, Kart 5/00,
WuW/E DE-R 647

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, TB BKartA 1981/82, S. 41
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
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 BWi vom 20. Februar 1986, WuW/E BWi 185
11. Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlagsges. mbH & Co./Borbecker
Nachrichten + Werdener Nachrichten Wilhelm Wimmer GmbH & Co.KG⁷
(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/Ostthüringer 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

⁷ Das ursprüngliche Vorhaben wurde umstrukturiert. Vergleiche Monopolkommission, Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten 1986/1987, Baden-Baden 1988, Tz. 372

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
4. 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
5. Deutscher TransportbetonVertrieb GmbH, Ratingen/Verkaufsbüro Siegerländer
Transportbeton GmbH & Co. KG
(nach Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof vom Kammergericht aufgehoben)
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
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, WuW/E OLG 3469
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.
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, WuW/E BGH 2731
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 BMW 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 BMW 155
(Erlaubnis mit Auflagen)
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 BMW 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 BMW 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 BMW 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 BMW 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 BMW 149)
2. Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG – BGE Beteiligungsges.
für Energieunternehmen/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 BMW 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 BMW 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 BMW 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 BMW 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 sechs Untersagungen läuft ein Beschwerdeverfahren beim Kammergericht bzw. beim Oberlandesgericht Düsseldorf

1. Raiffeisen Hauptgenossenschaft Nord AG/Raiffeisen Haupt-Genossenschaft eG, Hannover
(Rückverweisung durch den Bundesgerichtshof –
beiderseitige Erledigungserklärung)
Beschluss des BKartA vom 20. September 1993, B2-35/93, AG 1993, S. 571
Beschluss des KG vom 9. November 1994, Kart 20/93, WuW/E OLG 5364
Beschluss des BGH vom 19. Dezember 1995, KVR 6/95, WuW/E BGH 3037
(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
(Verfahren ruht)
4. Melitta Bentz KG/Airflo Europe N.V./Schultink
Beschluss des BKartA vom 21. Juni 2000, B1-280/99, WuW/E DE-R 275
5. Sanacorp/Andrae-Noris Zahn/DG-Bank
Beschluss des BKartA vom 18. September 2001, B3-59/01
6. Deutsche Post AG/trans-o-flex Schnell-Lieferdienst GmbH
Beschluss des BKartA vom 21. November 2001, B9-100/01, WuW/E DE-V 501

In einem Fall 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

C. Verfahren der Europäischen Fusionskontrolle

– 1998 bis 2001¹ –

Entscheidungen der Kommission der Europäischen Gemeinschaften aufgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen

1. Aceralia/Aristraín – M.1076
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 11. Februar 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 32
2. Eastman Kodak/Sun Chemical – M.1042
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 30. Januar 1998, S. 5 = WuW 1998, 462
3. Maersk Data/Den Danske Bank – DM Data – M.1005
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 11. Februar 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 33
4. Mannesmann/Olivetti/Infostrada – M.1025
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 83 vom 18. März 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 33
5. Spar/Pfannkuch – M.1070
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 14. Februar 1998, S. 14 = WuW 1998, 249
6. Spar/Pro – M.1071
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 14. Februar 1998, S. 13 = WuW 1998, 249
7. Nordic Capital/Mölnlycke Clinical/Kolmi – M.1075
Entscheidung der Kommission vom 20. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 6. Februar 1998, S. 19 = Bull. EU 1/2-1998, 34
8. Dow Jones/NBC-CNBC Europe – M.1081
Entscheidung der Kommission vom 22. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 83 vom 18. März 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 34
9. ING/BBL – M.1061
Entscheidung der Kommission vom 22. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 40 vom 7. Februar 1998, S. 10 = Bull. EU 1/2-1998, 34
10. Paribas Belgique/Paribas Nederland – M.1089
Entscheidung der Kommission vom 26. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 136 vom 1. Mai 1998, S. 19 = Bull. EU 1/2-1998, 35
11. Matra BAE Dynamics/DASA/LFK – M.945
Entscheidung der Kommission vom 27. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 15. Mai 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 35

¹ Alle früheren Entscheidungen sind in Anhang C der vorherigen Hauptgutachten aufgeführt.

12. Cable i Televisió de Catalunya – M.1022
Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 101 vom 3. April 1998, S. 31 = Bull. EU 1/2-1998, 35
13. Cableuropa/Spainco/CTC – M.1091
Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 97 vom 31. März 1998, S. 8 = Bull. EU 1/2-1998, 35
14. ECIA/Bertrand Faure – M.1093
Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 48 vom 13. Februar 1998, S. 5 = Bull. EU 1/2-1998, 35
15. Bertelsmann/Burda/Futurekids – M.1072
Entscheidung der Kommission vom 29. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 116 vom 16. April 1998, S. 2 = Bull. EU 1/2-1998, 35
16. Bombardier/Deutsche Waggonbau – M.1064
Entscheidung der Kommission vom 29. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 14. Februar 1998, S. 13 = WuW 1998, 462
17. DFO/Scandlines – M.1045
Entscheidung der Kommission vom 29. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 27. März 1998, S. 16 = WuW 1998, 250
18. Metallgesellschaft/Klöckner Chemiehandel – M.1073
Entscheidung der Kommission vom 29. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 53 vom 21. Februar 1998, S. 7 = Bull. EU 1/2-1998, 36
19. Alpitour/Francorosso – M.1062
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 188 vom 17. Juni 1998, S. 4 = Bull. EU 1/2-1998, 36
20. Hoffmann-La Roche/Boehringer Mannheim – M.950
Entscheidungen der Kommission vom 2. Oktober 1997 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 4. Februar 1998 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 234 vom 21. August 1998, S. 14 = WuW/E EU-V 152
21. Stinnes/BTL – M.1056
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 58 vom 24. Februar 1998, S. 6 = Bull. EU 1/2-1998, 37
22. Thomson Corporation/Fritidsresor – M.1088
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 27. März 1998, S. 16 = Bull. EU 1/2-1998, 37
23. NEC/Bull/PBN – M.1095
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 53 vom 20. Februar 1998, S. 7 = Bull. EU 1/2-1998, 37
24. Promodès/Catteau – M.1085
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 28. Februar 1998, S. 11 = Bull. EU 1/2-1998, 37
25. Promodès/Simago – M.1087
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 70 vom 6. März 1998, S. 14 = Bull. EU 1/2-1998, 38
26. Société générale/Hambros Bank – M.1096
Entscheidung der Kommission vom 6. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 97 vom 31. März 1998, S. 8 = Bull. EU 1/2-1998, 38

27. Agfa-Gevaert/DuPont – M.986
Entscheidungen der Kommission vom 9. Oktober 1997 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 11. Februar 1998 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 211 vom 29. Juli 1998, S. 22 = WuW/E EU-V 87
28. Mannesmann/Philips – M.1053
Entscheidung der Kommission vom 12. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 144 vom 9. Mai 1998, S. 4 = WuW/E EU-V 59
29. BP/Hüls – M.1078
Entscheidung der Kommission vom 13. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 71 vom 7. März 1998, S. 26 = Bull. EU 1/2-1998, 38
30. BAT/Zürich – M.1043
Entscheidung der Kommission vom 16. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 27. März 1998, S. 17 = Bull. EU 1/2-1998, 38
31. CGEA/Linjebus – M.1100
Entscheidung der Kommission vom 16. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 4. Juli 1998, S. 2 = Bull. EU 1/2-1998, 39
32. GRE/PPP – M.1090
Entscheidung der Kommission vom 16. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 168 vom 3. Juni 1998, S. 12 = Bull. EU 1/2-1998, 39
33. Nestlé/San Pellegrino – M.1065
Entscheidung der Kommission vom 16. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 81 vom 17. März 1998, S. 5 = WuW 1998, 461
34. Caterpillar/Perkins Engines – M.1094
Entscheidung der Kommission vom 23. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 28. März 1998, S. 23 = Bull. EU 1/2-1998, 39
35. British Steel/Europipe – M.1014
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 12. Juni 1998, S. 2 = Bull. EU 1/2-1998, 39
36. CLT – UFA/Havas Intermédiation – M.999
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 85 vom 20. März 1998, S. 2 = Bull. EU 1/2-1998, 40
37. Otto Versand/Actebis – M.1099
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 79 vom 14. März 1998, S. 3 = WuW 1998, 574
38. Bayerische Vereinsbank/FGH Bank – M.1106
Entscheidung der Kommission vom 4. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 116 vom 16. April 1998, S. 3
39. SBG/SBV – M.1108
Entscheidung der Kommission vom 4. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 15. Mai 1998, S. 4 = WuW 1998, 461
40. Adtranz/Siemens/Thyssen-Transrapid Int. – M.987
Entscheidung der Kommission vom 9. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 27. März 1998, S. 17 = WuW 1998, 461
41. Céréol/Sofiprotéol-Saipol – M.1125
Entscheidung der Kommission vom 10. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 97 vom 31. März 1998, S. 9

42. Georg Fischer/DISA – M.1009
Entscheidung der Kommission vom 10. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 125 vom 23. April 1998, S. 7
43. Pinault/Guilbert – M.1117
Entscheidung der Kommission vom 10. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 85 vom 20. März 1998, S. 2
44. Promodès/S21/Gruppo GS – M.1086
Entscheidung der Kommission vom 10. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b und Artikel 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 205 vom 1. Juli 1998, S. 3 = WuW 1998, 966
45. Tengelmann/Gruppo PAM – M.1105
Entscheidung der Kommission vom 10. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 219 vom 15. Juli 1998, S. 9
46. EDFI/ESTAG – M.1107
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 7. Mai 1998, S. 15 = WuW/E EU-V 48
47. Nortel/Norweb – M.1113
Entscheidung der Kommission vom 18. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 123 vom 22. April 1998, S. 3 = Bull. EU 3-1998, 42
48. Bass plc/Saison Holdings BV – M.1133
Entscheidung der Kommission vom 23. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 156 vom 21. Mai 1998, S. 11
49. Compaq/Digital – M.1120
Entscheidung der Kommission vom 23. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 25. April 1998, S. 21 = WuW 1998, 574
50. Advent International/EMI/WH Smith – M.1112
Entscheidung der Kommission vom 24. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 172 vom 6. Juni 1998, S. 17 = Bull. EU 3-1998, 43
51. Tarmac/Bovis – M.1134
Entscheidung der Kommission vom 24. März 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 154 vom 19. Mai 1998, S. 5
52. Deutag/Ilbau/Sächsische Asphaltmischwerke – M.1079
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 239 vom 30. Juli 1998, S. 18 = WuW 1998, 575
53. Nestlé/Dalgety – M.1127
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 143 vom 8. Mai 1998, S. 28 = WuW/E EU-V 45
54. Royal Bank of Canada/Bank of Montreal – M.1138
Entscheidung der Kommission vom 2. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 144 vom 9. Mai 1998, S. 4
55. Winterthur/ARAG – M.1144
Entscheidung der Kommission vom 14. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 150 vom 16. Mai 1998, S. 2
56. Rhône-Poulenc/Novalis/Nyltech – M.1083
Entscheidung der Kommission vom 15. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 18. Juli 1998, S. 3

57. Owens-Illinois/BTR Packaging – M.1109
Entscheidung der Kommission vom 21. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 30. Mai 1998, S. 7 = WuW 1998, 573
58. AGF/Royal – M.1131
Entscheidung der Kommission vom 23. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 205 vom 1. Juli 1998, S. 3 = WuW 1998, 691
59. Generali/AMB/Athena – M.1098
Entscheidung der Kommission vom 23. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 9. Juni 1998, S. 5 = WuW 1998, 691
60. Cendant Corporation./NPC – M.1155
Entscheidung der Kommission vom 24. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 154 vom 19. Mai 1998, S. 5
61. DLJ/FM Holdings – M.1139
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 1. September 1998, S. 5
62. GE Capital/Sea Containers – M.1020
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 162 vom 28. Mai 1998, S. 4 = Bull. EU 4-1998, 22
63. BBL/American Express – M.1102
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 188 vom 17. Juni 1998, S. 4
64. ICI/Williams – M.1167
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 5
65. Commercial Union/General Accident – M.1142
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 211 vom 7. Juli 1998, S. 3
66. TKS/ITW Signode/Titan – M.970
Entscheidungen der Kommission vom 22. Dezember 1997 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 6. Mai 1998 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 1998, 575
67. DSM/Koninklijke Gist-Brocades – M.1143
Entscheidung der Kommission vom 7. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 353 vom 19. November 1998, S. 9 = Bull. EU 5-1998, 33
68. Allianz/AGF – M.1082
Entscheidung der Kommission vom 8. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 246 vom 6. August 1998, S. 4 = WuW 1998, 690
69. Koch/Euro Splitter & J. Aron/AGF – M.1178
Entscheidung der Kommission vom 14. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 8. Juli 1998, S. 5
70. GEC Alsthom/Cegelec – M.1164
Entscheidung der Kommission vom 15. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 12. Juni 1998, S. 3 = Bull. EU 5-1998, 34
71. Kredietbank/Cera Bank – M.1122
Entscheidung der Kommission vom 18. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 8. Juli 1998, S. 5 = Bull. EU 5-1998, 34

72. Belgacom/Tele Danmark/Tulip – M.1177
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 213 vom 9. Juli 1998, S. 3
73. BT/ESB – M.1132
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 9. Oktober 1998, S. 5
74. Hermes/Sampo/FGB-FCIC – M.1101
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 8. Juli 1998, S. 6 = WuW/E EU-V 83
75. SHVEnergy/Thyssen Klöckner Recycling – M.1146
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 4. Juli 1998, S. 2
76. VAW/Reynolds Metals – M.1110
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 211 vom 7. Juli 1998, S. 17
77. Price Waterhouse/Coopers & Lybrand – M.1016
Entscheidungen der Kommission vom 21. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 20. Mai 1998 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 50 vom 26. Februar 1999, S. 27 = WuW/E EU-V 251
78. Alcatel/Thomson SA – Thomson CSF – M.1121
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 1. September 1998, S. 6 = Bull. EU 5-1998, 36
79. Dan Transport/Inter Forward – M.1170
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 192 vom 19. Juni 1998, S. 4
80. EDFI/Granninge – M.1169
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 16. Juni 1998, S. 6 = WuW/E EU-V 57
81. Elf Atochem/Atohaas – M.1158
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 18. Juli 1998, S. 3
82. GKN/Brambles/SKP – M.1160
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 177 vom 10. Juni 1998, S. 14
83. Vendex/Bijenkorf – M.1060
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b und
Artikel 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 9. September 1998, S. 5 = Bull. EU 5-1998, 36
84. Bertelsmann/Kirch/Premiere – M.993
Entscheidungen der Kommission vom 22. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 27. Mai 1998 (Artikel 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 53 vom 27. Februar 1999, S. 1 = WuW/E EU-V 222
85. Deutsche Telekom/BetaResearch – M.1027
Entscheidungen der Kommission vom 29. Januar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 27. Mai 1998 (Artikel 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 53 vom 27. Februar 1999, S. 31 = WuW/E EU-V 237

86. Telia/Telenor/Schibsted – JV.1
Entscheidung der Kommission vom 27. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 220 vom 31. Juli 1999, S. 28 = WuW/E EU-V 330
87. Alcoa/Alumax – M.1161
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 7. Oktober 1998, S. 5
88. Magna/Steyr – M.1175
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 268 vom 27. August 1998, S. 8
89. STET/GET/Madrid Cable – M.1148
Entscheidung der Kommission vom 28. Mai 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 5
90. Neste/IVO – M.931
Entscheidung der Kommission vom 2. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 4 = WuW/E EU-V 79
91. Thyssen/Krupp – M.1080
Entscheidung der Kommission vom 2. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 7 = WuW/E EU-V 74
92. Tech Data/Computer 2000 – M.1179
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
93. Alcatel/Thomson CSF – SCS – M.1185
Entscheidung der Kommission vom 4. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 1. September 1998, S. 5
94. Mc Dermott/ETPM (Deconcentration) – M.1154
Entscheidung der Kommission vom 4. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 3
95. GE/Bayer – M.1162
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 6 = Bull. EU 6-1998, 41
96. RWE-DEA/Hüls – M.1174
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 60 vom 2. März 1999, S. 8 = Bull. EU 6-1998, 42
97. Siebe/Eurotherm – M.1195
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 8. Juli 1998, S. 6
98. UPM/Kymmene/April – M.1006
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 219 vom 15. Juli 1998, S. 9
99. AXA/Royale Belge – M.1193
Entscheidung der Kommission vom 12. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 30. Juli 1998, S. 17
100. Arco/Union Texas – M.1200
Entscheidung der Kommission vom 15. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 21. Januar 1999, S. 8

101. Blohm + Voss/Lisnave – M.1004
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 30. Juli 1998, S. 18
102. GEAL/CREA/CGE – M.1186
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 218 vom 14. Juli 1998, S. 4
103. Kingfisher/Wegert/Promarkt – M.1188
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 342 vom 10. November 1998, S. 3 = WuW/E EU-V 164
104. Snecma/Messier Dowty – M.1159
Entscheidung der Kommission vom 18. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 213 vom 9. Juli 1998, S. 3
105. Drum Holdings/Natwest Equity/CVC – M.1206
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 30. Juli 1998, S. 17
106. Krauss-Maffei/Wegmann – M.1153
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b und Artikel 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 217 vom 11. Juli 1998, S. 8 = WuW 1998, 967
107. ENEL/FT/DT – JV.2
Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 8 = WuW 1998, 964
108. CHS Electronics/Metrologie International – M.1192
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 143 vom 21. Mai 1999, S. 6
109. Dupont/Merck – M.1201
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 222 vom 16. Juli 1998, S. 14
110. Travelers/Citicorp – M.1184
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 394 vom 17. Dezember 1998, S. 20 = Bull. EU 6-1998, 43
111. Fortis AG/Generale Bank – M.1172
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 12. August 1998, S. 3 = Bull. EU 6-1998, 43
112. Johnson Controls/Becker – M.1196
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 267 vom 26. August 1998, S. 18
113. SGB/Fortis AG – M.1194
Entscheidung der Kommission vom 24. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 4. November 1998, S. 11 = Bull. EU 6-1998, 44
114. DHL/Deutsche Post – M.1168
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 7. Oktober 1998, S. 3 = WuW/E EU-V 159
115. Schweizer Rück/NCM – M.1150
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 9. September 1998, S. 5 = WuW/E EU-V 133

116. Akzo Nobel/Courtaulds – M.1182
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 265 vom 22. August 1998, S. 28 = WuW/E EU-V 106
117. Commercial Union/Berlinische Lebensversicherung AG – M.1129
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 28. Juli 1998, S. 9
118. Lufthansa/Menzies/LCC – M.1165
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 29. Juli 1998, S. 8
119. Magneti Marelli/Telespazio – M.1211
Entscheidung der Kommission vom 2. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 286 vom 15. September 1998, S. 5
120. BAE/SAAB – M.1198
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 41 vom 16. Februar 1999, S. 3 = WuW 1998, 1183
121. Packaging International BV/NV Koninklijke KNP BT – M.1218
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 229 vom 22. Juli 1998, S. 17
122. Dana/Echlin – M.1207
Entscheidung der Kommission vom 6. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 267 vom 26. August 1998, S. 18
123. Halliburton/Dresser – M.1140
Entscheidung der Kommission vom 6. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 30. Juli 1998, S. 16 = WuW/E EU-V 71
124. Maersk Air/LFV Holdings – M.1124
Entscheidung der Kommission vom 6. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 12. August 1998, S. 4
125. BT/Airtel – JV.3
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 21. Dezember 1999, S. 24 = WuW 1998, 965
126. Exxon/Shell – M.1137
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 9 = WuW/E EU-V 129
127. Jefferson Smurfit/Stone Containers – M.1208
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 8
128. Worldcom/MCI (II) – M.1069
Entscheidungen der Kommission vom 3. April 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 8. Juli 1998 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 116 vom 4. Mai 1999, S. 1 = WuW/E EU-V 322
129. Kali+Salz/MdK/Treuhand – M.308²
Entscheidungen der Kommission vom 16. August 1993 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 14. Dezember 1993 (Artikel 8 Abs. 2)

² Am 31. März 1998 hob der EuGH die Entscheidung der Europäischen Kommission vom 14. Dezember 1993 auf (Verb. Rs. C-68/94 und C-30/95, Slg. 1998, I-1375, 1453). Dies führte zur Wiedereröffnung des Verfahrens. Nach erneuter Überprüfung gab die Europäische Kommission den Zusammenschluss gemäß Artikel 6 Abs. 1 b frei.

- ABl. EG Nr. L 186 vom 21. Juli 1994, S. 38 = WuW 1994, 118
Entscheidung der Kommission vom 9. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 3. September 1998, S. 3 = Bull. EU 7/8-1998, 26
130. UTA Telekom AG/Swisscom – M.1199
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 4
131. Ingram/Macrotron – M.1232
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 9
132. Teksid/Norsk Hydro Produksjon/Meridian – M.1189
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 7
133. Cargill/Vandemoortele – M.1126
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 253 vom 12. August 1998, S. 4
134. Cargill/Vandemoortele JV – M.1227
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW/E EU-V 125
135. TPM/Wood Group – M.1224
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 9. September 1998, S. 4
136. Daimler-Benz/Chrysler – M.1204
Entscheidung der Kommission vom 22. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 8 = WuW/E EU-V 102
137. Alliance Unichem/Unifarma – M.1220
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1998 (Artikel 9 Abs. 4)
WuW 1998, 1075
138. Borealis/IPIC/OMV/PCD – M.1163
Entscheidung der Kommission vom 24. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 9. September 1998, S. 3 = Bull. EU 7/8-1998, 28
139. Alliance Unichem plc/Safa Galenica SA – M.1243
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 280 vom 9. September 1998, S. 4
140. GEC/GPTH – M.1226
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 11. August 1998, S. 10 = WuW/E EU-V 99
141. Particitel International/Cableuropa – M.1251
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 268 vom 27. August 1998, S. 8
142. Valeo/ITT Industries – M.1245
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 5 = WuW/E EU-V 119
143. Cegetel/Canal+/AOL/Bertelsmann – JV.5
Entscheidung der Kommission vom 4. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 28. Januar 2000, S. 4

144. Wacker/Air Products – M.1097
Entscheidung der Kommission vom 4. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 324 vom 22. Oktober 1998, S. 5 = WuW 1998, 1073
145. IVO/Stockholm Energi – M.1231
Entscheidung der Kommission vom 5. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 4
146. Glaverbel/PPG – M.1230
Entscheidung der Kommission vom 7. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 282 vom 11. September 1998, S. 2 = Bull. EU 7/8-1998, 29
147. Tyco International/US Surgical Corp. – M.1223
Entscheidung der Kommission vom 7. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 282 vom 11. September 1998, S. 5 = Bull. EU 7/8-1998, 29
148. Amoco/Repsol/Iberdrola/Ente Vasco de la Energía – M.1190
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 3
149. Ericsson/Nokia/Psion – JV.6
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 365 vom 18. Dezember 1999, S. 2 = Bull. EU 7/8-1998, 30
150. RWE-DEA/Fuchs Petrolub – M.1239
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 282 vom 11. September 1998, S. 2
151. Viag/Orange UK – JV.4
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 16 = WuW 1998, 965
152. Crédit Suisse/Nikko/Msa – M.1273
Entscheidung der Kommission vom 14. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 6. Oktober 1998, S. 11
153. Telia/Sonera/Lithunian Telecommunications – JV.7
Entscheidung der Kommission vom 14. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 16 = WuW 1998, 966
154. CHS Electronics/CHS Far East – M.1257
Entscheidung der Kommission vom 18. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 17. September 1998, S. 10
155. Elf/Texaco/Antifreze JV – M.1135
Entscheidung der Kommission vom 18. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 21. Januar 1999, S. 8
156. Telia/Sonera/Motorola/Omnitel – JV.9
Entscheidung der Kommission vom 18. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 17 = WuW 1998, 966
157. Bank America/Nationsbank – M.1244
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 392 vom 16. Dezember 1998, S. 10 = Bull. EU 7/8-1998, 31
158. CHS/Vobis – M.1265
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 17. September 1998, S. 10 = WuW 1998, 963

- 159. Kingfisher/BUT – M.1248
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 403 vom 23. Dezember 1998, S. 3 = Bull. EU 7/8-1998, 31
- 160. Nortel/Bay – M.1263
Entscheidung der Kommission vom 21. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 10. September 1998, S. 8 = Bull. EU 7/8-1998, 31
- 161. Edon/Rova/Reco – M.1260
Entscheidung der Kommission vom 24. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 28. November 1998, S. 9
- 162. KKR/Willis Corroon – M.1280
Entscheidung der Kommission vom 24. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 385 vom 11. Dezember 1998, S. 4
- 163. Volkswagen/Rolls-Royce/Cosworth – M.1283
Entscheidung der Kommission vom 24. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 286 vom 15. September 1998, S. 5 = WuW/E EU-V 97
- 164. Havas/Bertelsmann/Doyma – M.1275
Entscheidung der Kommission vom 27. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 4
- 165. Paribas/JDC/Gerflor – M.1253
Entscheidung der Kommission vom 27. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 3
- 166. GEC Marconi/Alenia – M.1258
Entscheidung der Kommission vom 28. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 6. Oktober 1998, S. 12 = WuW/E EU-V 157
- 167. Harbert Management/DB/Bankers Trust/SPP/Öhman – M.1289
Entscheidung der Kommission vom 31. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 108 vom 17. April 1999, S. 38
- 168. Paribas/Ecureuil – Vie/ICD – M.1242
Entscheidung der Kommission vom 31. August 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 16. September 1998, S. 5
- 169. CDE/La Henin – M.1279
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 344 vom 12. November 1998, S. 7
- 170. KNP BT/Allium – M.1270
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 146 vom 27. Mai 1999, S. 6
- 171. NEC/PBN – M.1276
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 307 vom 7. Oktober 1998, S. 3
- 172. Bosch/ZF Friedrichshafen – M.1291
Entscheidung der Kommission vom 14. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 9. Oktober 1998, S. 8 = Bull. EU 9-1998, 25
- 173. Norske Skog/Abitibi/Hansol – M.1296
Entscheidung der Kommission vom 14. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 6. Oktober 1998, S. 11

174. @Home Benelux BV – JV.11
Entscheidung der Kommission vom 15. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 17
175. Allied Signal/AMP – M.1300
Entscheidung der Kommission vom 18. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 9. Oktober 1998, S. 7 = Bull. EU 9-1998, 25
176. Berkshire Hathaway/General RE – M.1306
Entscheidung der Kommission vom 18. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 338 vom 6. November 1998, S. 10
177. Continental/ITT – M.1292
Entscheidung der Kommission vom 18. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 385 vom 11. Dezember 1998, S. 4 = Bull. EU 9-1998, 26
178. Seagram/Polygram – M.1219
Entscheidung der Kommission vom 21. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 9. Oktober 1998, S. 8 = WuW 1998, 1074
179. Cebeko/Plukon – M.1262
Entscheidung der Kommission vom 24. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 17. März 1999, S. 8
180. American Home Products/Monsanto – M.1229
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 4 = WuW/E EU-V 291
181. La Rinascente/Colmark – M.1297
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 1. April 1999, S. 9
182. Deutsche Telekom/Springer/Holtzbrink/Infoseek/Webseek – JV.8
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 220 vom 31. Juli 1999, S. 28 = WuW 1998, 1075
183. Usinor/Finarvedi – M.1203
Entscheidung der Kommission vom 29. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 9-1998, 27
184. Pirelli/Siemens – M.1271
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 4. November 1998, S. 11
185. Wolseley/Hall – M.1308
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 4
186. Hercules/Betzdearborn – M.1304
Entscheidung der Kommission vom 5. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 4. November 1998, S. 10 = Bull. EU 10-1998, 20
187. Voest Alpine Stahl/Vossloh/VAE – M.1259
Entscheidung der Kommission vom 6. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 394 vom 17. Dezember 1998, S. 20 = Bull. EU 10-1998, 21
188. Framatone/Berg Electronics – M.1314
Entscheidung der Kommission vom 8. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 336 vom 4. November 1998, S. 10

189. ENW/Eastern – M.1315
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 344 vom 12. November 1998, S. 7 = WuW 1998, 1181
190. Renault/Iveco – M.1202
Entscheidung der Kommission vom 22. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 384 vom 10. Dezember 1998, S. 9 = WuW 1998, 1182
191. Kodak/Imation – M.1298
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 17 vom 22. Januar 1999, S. 2 = WuW/E EU-V 287
192. Marsh & McLennan/Segdwick – M.1307
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 372 vom 2. Dezember 1998, S. 10 = WuW 1999, 36
193. Smurfit Condat/CVC – M.1319
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 361 vom 24. November 1998, S. 15
194. Dexia/Argentaria/Credito Local – M.1254
Entscheidung der Kommission vom 28. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 7. Januar 1999, S. 8
195. Johnson & Johnson/DePuy – M.1286
Entscheidung der Kommission vom 28. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 10-1998, 22
196. Constructor/Dexion – M.1318
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 385 vom 11. Dezember 1998, S. 5
197. Retevisión/Móvil – M.1282
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 154 vom 28. Juni 2002, S. 8
198. Texaco/Chevron – M.1301
Entscheidung der Kommission vom 30. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 130 vom 11. Mai 1999, S. 8 = WuW 1998, 1183
199. Toyota/Daihatsu – M.1326
Entscheidung der Kommission vom 6. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 355 vom 20. November 1998, S. 32 = WuW/E EU-V 185
200. ADEG/EDEKA – M.1303
Entscheidung der Kommission vom 9. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 385 vom 11. Dezember 1998, S. 5
201. LSG/Onexcorp/Sky Chefs/Caterair – M.1269
Entscheidung der Kommission vom 9. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 1. April 1999, S. 9 = WuW/E EU-V 285
202. Skanska/Scancem – M.1157
Entscheidungen der Kommission vom 14. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 11. November 1998 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 183 vom 16. Juli 1999, S. 1 = WuW/E EU-V 353
203. ING/BHF – M.1331
Entscheidung der Kommission vom 16. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 70 vom 13. März 1999, S. 4 = Bull. EU 11-1998, 31

- 204. Bayer/Chiron Diagnostics – M.1325
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 19 vom 23. Januar 1999, S. 22 = WuW 1999, 37
- 205. Volvo Aero/ABB/TurboGen – M.1334
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 24 vom 29. Januar 1999, S. 25
- 206. SAP/Heidelberger – M.1114
Entscheidung der Kommission vom 23. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 1999, 37
- 207. Elenac/Hoechst – M.1287
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 405 vom 24. Dezember 1998, S. 15 = Bull. EU 11-1998, 32
- 208. Koch Industries/Saba/Hoechst – M.1337
Entscheidungen der Kommission vom 24. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 400 vom 22. Dezember 1998, S. 6
- 209. Enso/Stora – M.1225
Entscheidungen der Kommission vom 31. Juli 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 25. November 1998 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW/E EU-V 339
- 210. Royale Belge/Anhyp – M.1359
Entscheidung der Kommission vom 26. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 9. Februar 1999, S. 6
- 211. Panagora/DG Bank – JV.14
Entscheidung der Kommission vom 27. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 11. März 1999, S. 10 = WuW/E EU-V 217
- 212. NC/Canal+/CDPQ/BankAmerica – M.1327
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 233 vom 14. August 1999, S. 51 = Bull. EU 12-1998, 56
- 213. AT&T/TCI – M.1252
Entscheidung der Kommission vom 4. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 12-1998, 57
- 214. LGV/Dorana/Emtec – M.1320
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 215. Rast- und Tankstätten AG – M.1361
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 15. Januar 1999, S. 4
- 216. Deutsche Bank/Vianova – M.1336
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 4. Februar 1999, S. 22
- 217. Eurostar – M.1305
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 256 vom 9. Juni 1999, S. 4 = WuW 1999, 150
- 218. Metsä-Serla/UK Paper – M.1356
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 6. Februar 1999, S. 5

- 219. Paribas/CDC/Beaufour – M.1366
Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 72 vom 16. März 1999, S. 6
- 220. BP/Amoco – M.1293
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 112 vom 23. April 1999, S. 33 = WuW/E EU-V 400
- 221. Dana/Glacier Vandervell – M.1335
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 25 vom 30. Januar 1999, S. 18 = WuW/E EU-V 409
- 222. Wintershall/ENBW/MVV/WV/DEO – JV.13
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 69 vom 12. März 1999, S. 16 = WuW/E EU-V 215
- 223. Knorr-Bremse/Bosch – M.1342
Entscheidung der Kommission vom 14. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 3 = WuW 1999, 152
- 224. ABB/Elsag Bailey – M.1339
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 273 vom 28. September 2001, S. 6 = WuW 1999, 153
- 225. PTA/Telecom Italia/Telekom Austria – M.1171
Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 6. Februar 1999, S. 6 = Bull. EU 12-1998, 59
- 226. Kingfisher/Castorama – M.1333
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 62 vom 4. März 1999, S. 7 = Bull. EU 12-1998, 59
- 227. Hugh Baird/Scottish & Newcastle – M.1372
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 62 vom 4. März 1999, S. 8
- 228. New Holland/Orenstein & Koppel – M.1235
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 124 vom 5. Mai 1999, S. 9 = Bull. EU 12-1998, 59
- 229. BNP/Dresdner Bank – Austrian JV – M.1340
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 36 vom 10. Februar 1999, S. 16
- 230. Ford/ZF – M.1368
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 6. Februar 1999, S. 5 = WuW/E EU-V 203
- 231. OK Ekonomisk Förening/Kuwait Petroleum Sverige AB – M.1256
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 17 vom 22. Januar 1999, S. 2
- 232. Sair Group/LTU – M.1354
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW/E EU-V 199
- 233. Thomson/Lucas – M.1332
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 61 vom 3. März 1999, S. 3 = Bull. EU 12-1998, 60

- 234. Ericsson/Nokia/Psion/Motorola – JV.12
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 18 = WuW/E EU-V 312
- 235. Peugeot/Credipar – M.1370
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 52 vom 23. Februar 1999, S. 8 = Bull. EU 12-1998, 60
- 236. Philips/Lucent Technologies (Deconcentration) – M.1358
Entscheidung der Kommission vom 6. Januar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 13. Februar 1999, S. 13 = WuW/E EU-V 197
- 237. Akzo Nobel/Glaverfin/Eijkelkamp – M.1360
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 17. März 1999, S. 9
- 238. Lufthansa/Menzies/Sigma AT Manchester – M.1387
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 25 vom 30. Januar 1999, S. 18
- 239. Newell/Rubbermaid – M.1355
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 3
- 240. Siebe/BTR – M.1380
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 11. März 1999, S. 10 = Bull. EU 1/2-1999, 43
- 241. Gaz de France/Bewag/Gasag – M.1402
Entscheidung der Kommission vom 20. Januar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 6. Februar 1999, S. 6 = WuW/E EU-V 368
- 242. Alba/Otto – M.1394
Entscheidung der Kommission vom 26. Januar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 41 vom 16. Februar 1999, S. 4
- 243. Pechiney/Samancor . M.1330
Entscheidung der Kommission vom 26. Januar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 41 vom 16. Februar 1999, S. 4 = Bull. EU 1/2-1999, 43
- 244. EDF/London Electricity – M.1346
Entscheidung der Kommission vom 27. Januar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 92 vom 1. April 1999, S. 10 = WuW 1999, 365, 371
- 245. Rexam/PLM – M.1400
Entscheidung der Kommission vom 1. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 69 vom 12. März 1999, S. 15
- 246. Recoletos/Unedisa – M.1401
Entscheidung der Kommission vom 1. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 17. März 1999, S. 8
- 247. Volkswagen/Ford/Autoeuropa – M.1375
Entscheidung der Kommission vom 2. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 67 vom 10. März 1999, S. 5 = WuW/E EU-V 249
- 248. Cargill/Continental Grain – M.1376
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 52 vom 23. Februar 1999, S. 8 = WuW/E EU-V 246

- 249. Deutsche Bank/Coral – M.1411
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 60 vom 2. März 1999, S. 10
- 250. Deutsche Bank/CréditLyonnais Belgium – M.1398
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 90 vom 31. März 1999, S. 5 = Bull. EU 1/2-1999, 45
- 251. REWE/Meinl – M.1221
Entscheidungen der Kommission vom 28. September 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 3. Februar 1999 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 274 vom 23. Oktober 1999, S. 1 = WuW/E EU-V 413
- 252. Tyco/AMP – M.1382
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 60 vom 2. März 1999, S. 10
- 253. Nordic Capital/Hilding Anders – M.1357
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 62 vom 4. März 1999, S. 8
- 254. Usinor/Cockerill – M.1329
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 69 vom 12. März 1999, S. 17 = Bull. EU 1/2-1999, 46
- 255. Dupont/Hoechst/Herberts – M.1363
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 64 vom 6. März 1999, S. 2 = WuW/E EU-V 361
- 256. International Paper/Union Camp – M.1391
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 63 vom 5. März 1999, S. 4
- 257. Valmet/Rauma – M.1379
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 56 vom 26. Februar 1999, S. 15 = Bull. EU 1/2-1999, 48
- 258. Inchape Holdings Hellas/EFG Eurobank – M.1367
Entscheidung der Kommission vom 11. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 23. November 2001, S. 11
- 259. SCA Packaging/Rexam – M.1418
Entscheidung der Kommission vom 11. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 260. Bertelsmann/Wissenschaftsverlag Springer – M.1377
Entscheidung der Kommission vom 15. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 122 vom 4. Mai 1999, S. 19 = WuW 1999, 366
- 261. TNT Post Group/Jet Services – M.1405
Entscheidung der Kommission vom 15. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 67 vom 10. März 1999, S. 5 = WuW/E EU-V 276
- 262. Deutsche Post/Danzas – M.1410
Entscheidung der Kommission vom 17. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 102 vom 13. April 1999, S. 9
- 263. Groupe Cofinoga/BNP – M.1419
Entscheidung der Kommission vom 19. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 80 vom 23. März 1999, S. 7 = Bull. EU 1/2-1999, 49

- 264. Deutsche Post/Securicor – M.1347
Entscheidung der Kommission vom 23. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 72 vom 16. März 1999, S. 6 = WuW/E EU-V 243
- 265. Ford/Jardine – M.1435
Entscheidung der Kommission vom 23. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 17. März 1999, S. 9
- 266. Astra/Zeneca – M.1403
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 335 vom 23. November 1999, S. 3 = WuW/E EU-V 396
- 267. CVC/WMO-Wavin – M.1437
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 5
- 268. Halifax/Cetelem – M.1408
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 69 vom 12. März 1999, S. 15
- 269. La Poste/Denkhaus – M.1371
Entscheidung der Kommission vom 26. Februar 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 22. Juli 1999, S. 4
- 270. CRH/Ibstock – M.1423
Entscheidung der Kommission vom 1. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 16. April 1999, S. 4 = Bull. EU 1/2-1999, 49
- 271. BASF/Svalöf Weibull – M.1420
Entscheidung der Kommission vom 3. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 74 vom 18. März 1999, S. 6
- 272. Lafarge/Titan – M.1460
Entscheidung der Kommission vom 3. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 273. MMP/AFP – M.1442
Entscheidung der Kommission vom 3. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 19. März 1999, S. 13
- 274. FCC/Vivendi – M.1365
Entscheidung der Kommission vom 4. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 1. Mai 1999, S. 20 = Bull. EU 3-1999, 45
- 275. CVC Capital Partners/Dynoplast – M.1349
Entscheidung der Kommission vom 8. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 94 vom 7. April 1999, S. 16
- 276. Westdeutsche Landesbank/Carlson/Thomas Cook – M.1341
Entscheidung der Kommission vom 8. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 102 vom 13. April 1999, S. 9 = Bull. EU 3-1999, 45
- 277. Danish Crown/Vestjyske Slagterier – M.1313
Entscheidungen der Kommission vom 6. November 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 9. März 1999 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 20 vom 25. Januar 2000, S. 1 = WuW 1999, 481
- 278. Dura/Adwest – M.1456
Entscheidung der Kommission vom 11. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 130 vom 11. Mai 1999, S. 7

- 279. TRW/Lucas Variety – M.1462
Entscheidung der Kommission vom 11. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 88 vom 30. März 1999, S. 8 = Bull. EU 3-1999, 47
- 280. DaimlerChrysler/Adtranz-ABB Daimler Benz Transportation – M.1446
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 97 vom 9. April 1999, S. 7 = WuW 1999, 480
- 281. Teksid/Renault – M.1338
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 3
- 282. Thomson-CSF/Racal Electronics – M.1413
Entscheidung der Kommission vom 15. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 94 vom 7. April 1999, S. 16 = Bull. EU 3-1999, 47
- 283. BAT/Rothmans – M.1415
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 120 vom 1. Mai 1999, S. 21 = WuW 1999, 479
- 284. Hyundai/Kia – M.1406
Entscheidung der Kommission vom 17. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 28. September 2001, S. 8 = Bull. EU 3-1999, 48
- 285. Carrier Corporation/Toshiba – M.1433
Entscheidung der Kommission vom 25. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C. 109 vom 20. April 1999, S. 2 = WuW/E EU-V 309
- 286. Adecco/Delphi – M.1476
Entscheidung der Kommission vom 26. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C. 176 vom 22. Juni 1999, S. 9
- 287. Ford/Volvo – M.1452
Entscheidung der Kommission vom 26. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C. 304 vom 21. Oktober 1999, S. 4 = Bull. EU 3-1999, 49
- 288. Total/PetroFina (II) – M.1464
Entscheidung der Kommission vom 26. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b und Artikel 9 Abs. 3 b)
ABl. EG Nr. C 325 vom 21. November 2001, S. 12 = WuW 1999, 479, 481
- 289. William Hill/Cinven/CVC – M.1488
Entscheidung der Kommission vom 26. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 109 vom 20. April 1999, S. 5
- 290. BT/AT&T – JV.15
Entscheidungen der Kommission vom 3. Dezember 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c) und vom 30. März 1999 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 1999, 482
- 291. Eaton Corporation/Aeroquip-Vickers – M.1466
Entscheidung der Kommission vom 31. März 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 130 vom 11. Mai 1999, S. 8
- 292. Lucent Technologies/Ascend Communications – M.1440
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 4 = Bull. EU 4-1999, 25
- 293. Rabobank – Beeck/Homann – M.1461
Entscheidung der Kommission vom 6. April 1999 (Artikel 9 Abs. 3 b)
WuW 1999, 481

- 294. Metallgesellschaft/GEA – M.1477
Entscheidung der Kommission vom 7. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 5 = WuW 1999, 480
- 295. Thyssen Handel/Mannesmann Handel – M.1369
Entscheidung der Kommission vom 7. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 22. Juli 1999, S. 3 = WuW 1999, 480
- 296. AXA/GRE – M.1453
Entscheidung der Kommission vom 8. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 30 vom 2. Februar 2000, S. 6 = Bull. EU 4-1999, 26
- 297. SMS/Mannesmann Demag – M.1450
Entscheidung der Kommission vom 8. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 10 = WuW 1999, 713
- 298. M. Kingfisher/Grosslabor – M.1482
Entscheidung der Kommission vom 12. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 12
- 299. Agfa-Gevaert/Sterling – M.1432
Entscheidung der Kommission vom 15. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 11. August 1999, S. 11 = Bull. EU 4-1999, 27
- 300. Rohm und Haas/Morton – M.1467
Entscheidung der Kommission vom 19. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 4. Juni 1999, S. 7 = Bull. EU 4-1999, 27
- 301. Gruner + Jahr/Financial Times JV – M.1455
Entscheidung der Kommission vom 20. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 247 vom 31. August 1999, S. 5 = Bull. EU 4-1999, 28
- 302. Swiss Life/Lloyd Continental – M.1499
Entscheidung der Kommission vom 20. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 137 vom 18. Mai 1999, S. 7
- 303. AT&T/IBM Global Network – M.1396
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 287 vom 8. Oktober 1999, S. 4 = Bull. EU 4-1999, 28
- 304. Bertelsmann/Mondadori – M.1407
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 145 vom 26. Mai 1999, S. 4 = Bull. EU 4-1999, 28
- 305. Deutsche Bank /Bankers Trust – M.1384
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 143 vom 21. Mai 1999, S. 7 = Bull. EU 4-1999, 28
- 306. Deutsche Telekom/Max Mobil – M.1465
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 143 vom 21. Mai 1999, S. 6 = Bull. EU 4-1999, 29
- 307. Olivetti/Telecom Italia – M.1496
Entscheidung der Kommission vom 22. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 29. Juli 1999, S. 9 = WuW 1999, 717
- 308. Denso/Magneti Marelli – M.1481
Entscheidung der Kommission vom 26. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 5 = Bull. EU 4-1999, 30

- 309. Imetal/English China Clays – M.1381
Entscheidung der Kommission vom 26. April 1999 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 56 vom 22. Februar 2001, S. 7 = Bull. EU 4-1999, 29
- 310. Fyffes/Carespan – M.1409
Entscheidung der Kommission vom 27. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 193 vom 9. Juli 1999, S. 6
- 311. Carlyle/Honsel – M.1485
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 203 vom 17. Juli 1999, S. 10
- 312. Matra/Aerospatiale – M.1309
Entscheidung der Kommission vom 28. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 133 vom 13. Mai 1999, S. 5 = Bull. EU 4-1999, 30
- 313. Lear/United Technologies – M.1518
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 26. Juni 1999, S. 18 = Bull. EU 4-1999, 31
- 314. Sabena/Snecma – M.1449
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 29. Juli 1999, S. 9
- 315. Vivendi/US Filters – M.1514
Entscheidung der Kommission vom 29. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 152 vom 1. Juni 1999, S. 3 = Bull. EU 4-1999, 31
- 316. Bertelsmann/VIAG/Game Channel – JV.16
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 2. Juli 1999, S. 8 = WuW/E EU-V 350
- 317. MAN Roland/Omnigraph (II) – M.1448
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 14
- 318. Thomson/Banco Zaragano/Caja Madrid/Indra – M.1479
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 148 vom 28. Mai 1999, S. 4
- 319. Bertelsmann/Havas/BOL – M.1459
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 11 = Bull. EU 5-1999, 39
- 320. Johnson & Son/Melitta/Cofresco – M.1487
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 157 vom 4. Juni 1999, S. 7 = WuW/E EU-V 502
- 321. Kuoni/First Choice – M.1502
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 19. Mai 1999, S. 3 = Bull. EU 5-1999, 39
- 322. YIT/Valmet/Rauma – M.1489
Entscheidung der Kommission vom 6. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 15
- 323. Maersk/Safmarine – M.1474
Entscheidung der Kommission vom 7. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 9

- 324. Singapore Airlines/Rolls-Royce – M.1506
Entscheidung der Kommission vom 10. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 11
- 325. TPG/Tecnologista – M.1500
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 10
- 326. Renault/Nissan – M.1519
Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 178 vom 23. Juni 1999, S. 14 = Bull. EU 5-1999, 39
- 327. Sanofi/Synthelabo – M.1397³
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 23 vom 27. Januar 2000, S. 4 = WuW 1999, 714
- 328. UBS/Groupe Valfond – M.1521
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 155 vom 2. Juni 1999, S. 6
- 329. Flughafen Berlin – M.1255
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 186 vom 2. Juli 1999, S. 8 = WuW/E EU-V 302
- 330. Mannesmann/Bell Atlantic/OPI – JV.17
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 4 = WuW 1999, 717
- 331. Vodafone/Airtouch – M.1430
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 295 vom 15. Oktober 1999, S. 2 = WuW 1999, 716
- 332. Robert Bosch/Magneti Marelli – M.1491
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 183 vom 29. Juni 1999, S. 3 = Bull. EU 5-1999, 40
- 333. United Technologies/Sundstrand – M.1493
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 206 vom 21. Juli 1999, S. 19
- 334. Ford/Kwik-Fit – M.1526
Entscheidung der Kommission vom 31. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 16. Oktober 1999, S. 10
- 335. Chronopost/Correos – JV.18
Entscheidung der Kommission vom 1. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 302 vom 19. Oktober 1999, S. 6 = Bull. EU 6-1999, 59
- 336. General Electric/Alstom – M.1404
Entscheidung der Kommission vom 1. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 205 vom 20. Juli 1999, S. 3
- 337. Alstom/ABB – M.1484
Entscheidung der Kommission vom 2. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 13. August 1999, S. 5 = Bull. EU 6-1999, 55

³ In dem Verfahren Sanofi/Synthelabo erging eine erste Entscheidung nach Artikel 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 Europäische Kommission den Zusammenschluss am 17. Mai 1999 gemäß Artikel 6 Abs. 1 b unter Auflagen frei.

- 338. Solvay/BASF – M.1469
Entscheidung der Kommission vom 2. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 197 vom 14. Juli 1999, S. 2
- 339. BayWa AG/RWA – M.1362
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 191 vom 8. Juli 1999, S. 7
- 340. Schneider/Lexel – M.1434
Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 176 vom 22. Juni 1999, S. 12
- 341. Aegon/Transamerica – M.1498
Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 237 vom 20. August 1999, S. 4
- 342. Havas Advertising/Media Planning – M.1529
Entscheidung der Kommission vom 10. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 190 vom 7. Juli 1999, S. 5
- 343. Thomson-CSF/Eurocopter – M.1516
Entscheidung der Kommission vom 10. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 29. Juli 1999, S. 10
- 344. CSME/MSCA/Rock – M.1522
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1999 (Artikel 9 Abs. 3 b)
WuW 1999, 718
- 345. TI Group/Walbro – M.1560
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 189 vom 6. Juli 1999, S. 6
- 346. Getronics/Wang – M.1561
Entscheidung der Kommission vom 15. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 189 vom 6. Juli 1999, S. 6
- 347. Kingfisher/ASDA – M.1541
Entscheidung der Kommission vom 15. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 233 vom 14. August 1999, S. 50
- 348. OTTO Versand/Freemans – M.1527
Entscheidung der Kommission vom 16. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 211 vom 23. Juli 1999, S. 15
- 349. Artemis/Sanofi Beauté – M.1533
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 13. August 1999, S. 6
- 350. Dupont/Pioneer Hi-Bred International – M.1512
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 22. Juli 1999, S. 3 = WuW/E EU-V 299
- 351. Lucchini/Ascometal – M.1567
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 19. August 1999, S. 5
- 352. Ispat/Unimetal – M.1509
Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 193 vom 9. Juli 1999, S. 6

- 353. Hyundai Electronics/LG Semicon – M.1492
Entscheidung der Kommission vom 23. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 231 vom 13. August 1999, S. 5
- 354. Astrolink – M.1564
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. C 237 vom 19. August 2000, S. 5
- 355. British Aerospace/GEC Marconi – M.1438
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 241 vom 26 August 1999, S. 8 = Bull. EU 6-1999, 58
- 356. Cinven/Investcorp/Zeneca Chemicals – M.1558
Entscheidung der Kommission vom 25. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 11. August 1999, S. 12
- 357. CAI/Platinum – M.1580
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 10. August 1999, S. 19
- 358. Ford/Plastic Omnium – M.1563
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 16. November 2001, S. 7
- 359. Wind/Enel STC – M.1536
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 24. August 1999, S. 8
- 360. Babcock Borsig/AE Energietechnik – M.1552
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 233 vom 14. August 1999, S. 50
- 361. HSBC/RNYC/Safra – M.1590
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 52 vom 24. Februar 2000, S. 27
- 362. Novartis/Maïsadour – M.1497
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 208 vom 22. Juli 1999, S. 4 = Bull. EU 6-1999, 58
- 363. Deutsche Post/Danzas/Nedlloyd – M.1513
Entscheidung der Kommission vom 1. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 221 vom 3. August 1999, S. 6 = WuW 1999, 982
- 364. CVC/Danone/Gerresheimer – M.1539
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 214 vom 27. Juli 1999, S. 7
- 365. Gränges/Norsk Hydro – M.1569
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 216 vom 29. Juli 1999, S. 10
- 366. ISS/Abilis – M.1572
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 248 vom 1. September 1999, S. 10
- 367. Norsk Hydro/Saga – M.1573
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 221 vom 3. August 1999, S. 7

- 368. AT&T/Unisource/AUCS – M.1581
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 17. November 1999, S. 7
- 369. Deutsche Post/ASG – M.1549
Entscheidung der Kommission vom 8. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 10. August 1999, S. 18 = WuW 1999, 982
- 370. Heidelberger Zement/Scancem – M.1562
Entscheidung der Kommission vom 12. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 220 vom 31. Juli 1999, S. 27 = WuW 1999, 981
- 371. Rhodia/Donau Chemie/Albright & Wilson – M.1517
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 248 vom 1. September 1999, S. 10 = WuW 1999, 983
- 372. DFDS/FLS Industries/DAN Transport – M.1585
Entscheidung der Kommission vom 14. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 11. August 1999, S. 11 = Bull. EU 7/8-1999, 21
- 373. Statoil/ICA – M.1471
Entscheidung der Kommission vom 14. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 374. British Steel/Hoogovens – M.1595
Entscheidung der Kommission vom 15. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 277 vom 30. September 1999, S. 5
- 375. BT/AT&T/Japan Telecom – M.1510
Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 54 vom 21. Februar 2001, S. 10
- 376. EDF/South Western Electricity – M.1606
Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 248 vom 1. September 1999, S. 9
- 377. Tyco/Raychem – M.1588
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 342 vom 30. November 1999, S. 12
- 378. General Motors Acceptance Corporation/AAS – M.1603
Entscheidung der Kommission vom 22. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 228 vom 11. August 1999, S. 12
- 379. Pinault-Printemps-Redoute/Gucci – M.1534
Entscheidung der Kommission vom 22. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 290 vom 12. Oktober 1999, S. 2 = WuW 1999, 983
- 380. AT&T/Mediaone – M.1551
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 277 vom 30. September 1999, S. 5 = WuW 1999, 983
- 381. Goodyear/Sumitomo – M.1470
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 227 vom 10. August 1999, S. 19 = WuW 1999, 982
- 382. Mo Och Domsjö/SCA – M.1556
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 264 vom 20. September 1999, S. 18

- 383. Toyota Motor/Toyota Denmark – M.1592
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 248 vom 1. September 1999, S. 9
- 384. Wal-Mart/ASDA – M.1612
Entscheidung der Kommission vom 23. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 225 vom 7. August 1999, S. 12
- 385. France Telecom/Editel/Lince – M.1553
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 5
- 386. Hicks, Muse, Tate & Furst Investment Partners/Hillsdown Holdings – M.1598
Entscheidung der Kommission vom 30. Juli 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 1. Oktober 1999, S. 4
- 387. Lufthansa/Amadeus/Start – M.1547
Entscheidung der Kommission vom 2. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 241 vom 26. August 1999, S. 8 = WuW 1999, 984
- 388. Meritor/ZF Friedrichshafen – M.1589
Entscheidung der Kommission vom 2. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 262 vom 16. September 1999, S. 6
- 389. NSR/VSN/CMI/IGO Plus – M.1504
Entscheidung der Kommission vom 2. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 287 vom 8. Oktober 1999, S. 3
- 390. Antonio De Sommer Champalimaud/Banco Santander
Central Hispanoamericano – M.1616
Entscheidung der Kommission vom 3. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 306 vom 23. Oktober 1999, S. 37 = WuW 1999, 1094
- 391. Kirch/Mediaset – M.1574
Entscheidung der Kommission vom 3. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 255 vom 8. September 1999, S. 3 = WuW/E EU-V 347
- 392. Sair Group/AOM – M.1494
Entscheidung der Kommission vom 3. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 245 vom 28. August 1999, S. 29
- 393. Hoechst/Rhône-Poulenc – M.1378
Entscheidung der Kommission vom 9. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 254 vom 7. September 1999, S. 5 = WuW/E EU-V 335
- 394. HSBC/Lindengruppen/CIH – M.1615
Entscheidung der Kommission vom 9. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 18. April 2002, S. 6
- 395. STS/Teerbau – M.1593
Entscheidung der Kommission vom 9. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 29. September 1999, S. 7
- 396. DB Investments /SPP/Öhman – M.1637
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, 1999, S. 3
- 397. KLM/Alitalia – JV.19
Entscheidung der Kommission vom 11. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 96 vom 5. April 2000, S. 5 = WuW/E EU-V 473

- 398. Heineken/Cruzcampo – M.1555
Entscheidung der Kommission vom 17. August 1999 (Artikel 9 Abs. 3 b)
WuW 1999, 985
- 399. Preussag/Babcock Borsig – M.1594
Entscheidung der Kommission vom 17. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 292 vom 13. Oktober 1999, S. 3 = WuW 1999, 984
- 400. Skandia/Storebrand/Pohjola – JV.21
Entscheidung der Kommission vom 17. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 9. Dezember 1999, S. 6
- 401. Knorr Bremse/Mannesmann – M.1629
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 21. Juni 2000, S. 6 = WuW 1999, 984
- 402. Suez Lyonnaise/Nalco – M.1631
Entscheidung der Kommission vom 20. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 287 vom 8. Oktober 1999, S. 4
- 403. Bank of New York/Royal Bank of Scotland Trust Bank – M.1618
Entscheidung der Kommission vom 25. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 16. März 2000, S. 6
- 404. Aceralia/Ucin – M.1640
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 5 vom 8. Januar 2000, S. 9
- 405. Bank of New York/Royal Bank of Scotland/RBSI Security Services – M.1660
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 16. März 2000, S. 6
- 406. Crédit Lyonnais/Allianz-Euler/JV – M.1661
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 285 vom 7. Oktober 1999, S. 6
- 407. Royal & Sun Alliance/Trygg-Hansa – M.1617
Entscheidung der Kommission vom 26. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 323 vom 14. November 2000, S. 4
- 408. Reckitt + Colman/Benckiser – M.1632
Entscheidung der Kommission vom 3. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 332 vom 20. November 1999, S. 14 = WuW 1999, 985
- 409. Accor/Blackstone/Colony/Vivendi – M.1596
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 347 vom 3. Dezember 1999, S. 7
- 410. Buhrmann/Corporate Express – M.1653
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 1. Oktober 1999, S. 4 = Bull. EU 9-1999, 38
- 411. STN Atlas Marine Electronics/Sait Radio Holland – M.1559
Entscheidung der Kommission vom 8. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 1. Oktober 1999, S. 5
- 412. Geril/FCC Construcción/Engil – M.1670
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 1. Oktober 1999, S. 6

- 413. Pakhoed/Van Ommeren (II) – M.1621
Entscheidung der Kommission vom 10. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 282 vom 5. Oktober 1999, S. 3 = Bull. EU 9-1999, 39
- 414. CU Italia/Banca Delle Marche/JV – M.1627
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 1. Oktober 1999, S. 5
- 415. RWE Umwelt/Vivendi/Berliner Wasserbetriebe – M.1633
Entscheidung der Kommission vom 13. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 27 vom 29. Januar 2000, S. 19 = WuW1999, 385
- 416. Wienerberger/DSCB/Steinzeug – M.1644
Entscheidung der Kommission vom 17. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 7. Januar 2000, S. 9 = WuW1999, 1091
- 417. Allied Signal/MTU – M.1623
Entscheidung der Kommission vom 20. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 3 = WuW1999, 1090
- 418. Airtours/First Choice – M.1524
Entscheidungen der Kommission vom 3. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 22. September 1999 (Artikel 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 93 vom 13. April 2000, S. 1 = WuW/E EU-V 437
- 419. Ashland/Superfos – M.1682
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 28. Oktober 1999, S. 3 = Bull. EU 9-1999, 41
- 420. Huhtamäki OYJ/Packaging Industries van Leer – M.1656
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 287 vom 8. Oktober 1999, S. 3 = Bull. EU 9-1999, 41
- 421. IBM/Sequent – M.1643
Entscheidung der Kommission vom 23. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 342 vom 30. November 1999, S. 12 = Bull. EU 9-1999, 41
- 422. Deutsche Telekom/One2One – M.1669
Entscheidung der Kommission vom 27. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 28. Oktober 1999, S. 3 = WuW 1999, 1091
- 423. Maersk/Ect – M.1674
Entscheidung der Kommission vom 27. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 18. Februar 2000, S. 8
- 424. Aegon/Guardian Life – M.1691
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 313 vom 30. Oktober 1999, S. 7 = Bull. EU 9-1999, 42
- 425. EDF/Louis Dreyfus – M.1557
Entscheidung der Kommission vom 28. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 323 vom 11. November 1999, S. 11 = WuW 1999, 1091
- 426. BP Amoco/Arco – M.1532
Entscheidungen der Kommission vom 10. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 29. September 1999 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 18 vom 19. Januar 2001, S. 1 = WuW/E EU-V 487

- 427. Exxon/Mobil – M.1383
Entscheidungen der Kommission vom 9. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 29. September 1999 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 1999, 1091
- 428. Fujitsu/Siemens – JV.22
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 318 vom 5. November 1999, S. 15 = WuW/E EU-V 371
- 429. Gefko/KN Elan – M.1649
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 319 vom 6. November 1999, S. 6
- 430. Preussen Elektra/EZH – M.1659
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 74 vom 15. März 2000, S. 6 = Bull. EU 9-1999, 44
- 431. Telexis/EDS – M.1654
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 313 vom 30. Oktober 1999, S. 6 = Bull. EU 9-1999, 44
- 432. TPG Bacchus/Bally – M.1699
Entscheidung der Kommission vom 30. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 295 vom 15. Oktober 1999, S. 2
- 433. EMC/Data General – M.1694
Entscheidung der Kommission vom 6. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 347 vom 3. Dezember 1999, S. 6 = Bull. EU 10-1999, 31
- 434. Maersk/Sea-Land – M.1651
Entscheidung der Kommission vom 6. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 313 vom 30. Oktober 1999, S. 6
- 435. Nestlé/Pillsbury/Häagen-Dazs US – M.1689
Entscheidung der Kommission vom 6. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 316 vom 4. November 1999, S. 9
- 436. Telia/Telenor – M.1439
Entscheidungen der Kommission vom 15. Juni 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 13. Oktober 1999 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 40 vom 9. Februar 2001, S. 1 = WuW/E EU-V 429
- 437. Castrol/Carless/JV – M.1597
Entscheidung der Kommission vom 14. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 20. Januar 2000, S. 5
- 438. DaimlerChrysler Services/MB-Automobil Vertriebsgesellschaft – M.1686
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 30 vom 2. Februar 2000, S. 6
- 439. Vedior/Select Appointments – M.1702
Entscheidung der Kommission vom 18. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 9. Dezember 1999, S. 5
- 440. Gilde Buy-Out Fund/Synbra – M.1707
Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 351 vom 4. Dezember 1999, S. 37
- 441. RWA/Nordsee/Cerny – M.1698
Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 18. Februar 2000, S. 7

- 442. Föreningssparbanken/FI-Holding/FIH – M.1714
Entscheidung der Kommission vom 21. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 353 vom 7. Dezember 1999, S. 5
- 443. France Telecom/STI/SRD – M.1679
Entscheidung der Kommission vom 21. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 335 vom 23. November 1999, S. 3
- 444. Tapis Saint-Maclou/Allied Carpets Group – M.1708
Entscheidung der Kommission vom 21. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 326 vom 13. November 1999, S. 11
- 445. Thyssen Krupp/VDM Evidal/KME Schmöle – M.1575
Entscheidung der Kommission vom 22. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 210 vom 22. Juli 2000, S. 9 = WuW 2000, 46
- 446. New Holland/Case – M.1571
Entscheidung der Kommission vom 28. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 2000, S. 12 = WuW 1999, 1194
- 447. Adecco/Olsten – M.1687
Entscheidung der Kommission vom 29. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 147 vom 26. Mai 2000, S. 7
- 448. Dana/GKN – M.1587
Entscheidung der Kommission vom 4. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 a und b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 2000, S. 10 = WuW 1999, 1194
- 449. BT/LGT Telecom – M.1677
Entscheidung der Kommission vom 8. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 7. Januar 2000, S. 9
- 450. Archer Daniels Midland/Alfred C. Toepfer International/Intrade – M.1348
Entscheidung der Kommission vom 9. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 5 vom 8. Januar 2000, S. 7
- 451. Delta Lloyd Verzekeringsgroep/Nuts Ohra – M.1719
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 9. Dezember 1999, S. 5
- 452. Sair Group/SAA – M.1626
Entscheidung der Kommission vom 15. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 251 vom 11. September 2001, S. 3 = WuW 2000, 46
- 453. Tyco/Siemens – M.1711
Entscheidung der Kommission vom 16. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 4 = WuW 2000, 45
- 454. BBL/BT/ISP-Belgium – M.1667
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 147 vom 20. Juni 2002, S. 20
- 455. D'Ieteren/PGSI – M.1652
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 9. Dezember 1999, S. 4
- 456. Illinois Tool Works/Premark – M.1723
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 10. Februar 2000, S. 10

- 457. ULAG/Carlyle/Andritz – M.1736
Entscheidung der Kommission vom 17. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 14 vom 19. Januar 2000, S. 7
- 458. AKZO Nobel/Hoechst Roussel Vet – M.1681
Entscheidung der Kommission vom 22. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 5 = WuW 2000, 45
- 459. Dupont/Sabanci – M.1538
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 20. Januar 2000, S. 4 = Bull. EU 11-1999, 24
- 460. Dupont/Teijn – M.1599
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 7. Januar 2000, S. 10 = Bull. EU 11-1999, 24
- 461. Gruner + Jahr/Dekra/Faircar – M.1701
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 9 vom 13. Januar 2000, S. 8 = WuW 2000, 45
- 462. Industri Kapital Limited/Superfos – M.1748
Entscheidung der Kommission vom 24. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 9. Dezember 1999, S. 4
- 463. Industri Kapital 1997 Ltd (Marmorandum)/Neste Chemicals – M.1710
Entscheidung der Kommission vom 29. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 7 vom 11. Januar 2000, S. 2 = Bull. EU 11-1999, 24
- 464. Sydkraft/Hew/Hansa Energy Trading – JV.28
Entscheidung der Kommission vom 30. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 78 vom 10. März 2001, S. 22 = WuW 2000, 47
- 465. Toyota Motor/Toyota France – M.1761
Entscheidung der Kommission vom 30. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 358 vom 10. Dezember 1999, S. 7
- 466. Allied Signal/Honeywell – M.1601
Entscheidungen der Kommission vom 30. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 1. Dezember 1999 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 152 vom 7. Juni 2001, S. 1 = WuW 2000, 47
- 467. ACEA/Telefónica – M.1650
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 82 vom 22. März 2000, S. 6
- 468. Freecom/Dangaard – JV.26
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 365 vom 18. Dezember 1999, S. 2 = Bull. EU 12-1999, 59
- 469. Morgan Grenfell/Piaggio – M.1754
Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 7. März 2000, S. 22
- 470. Sanitec/Sphinx – M.1578
Entscheidungen der Kommission vom 3. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 1. Dezember 1999 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 294 vom 22. November 2000, S. 1 = WuW 2000, 48
- 471. AVNET/Eurotronics – M.1700
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 44 vom 17. Februar 2000, S. 5

- 472. Bertelsmann/Planeta/bol Spain – JV.24
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 67 vom 9. März 2000, S. 9
- 473. CVC/Torraspapel – M.1728
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 7 vom 11. Januar 2000, S. 2
- 474. IVECO/Fraikin – M.1739
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 91 vom 30. März 2000, S. 5
- 475. Seita/Tabacalera – M.1735
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 4. Februar 2000, S. 4 = WuW 2000, 46
- 476. UPM-Kymmene/Stora Enso/Metsäliitto/JV – M.1744
Entscheidung der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 27. September 2000, S. 9 = WuW 2000, 47
- 477. Heinz/United Biscuits Frozen and Chilled Food – M.1740
Entscheidung der Kommission vom 6. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 4 vom 7. Januar 2000, S. 10 = Bull. EU 12-1999, 62
- 478. Schoyen/Goldmann Sachs/Swebus – M.1768
Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 11 vom 14. Januar 2000, S. 6
- 479. Skandinaviska Enskilda Banken/BFG Bank – M.1764
Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 30 vom 2. Februar 2000, S. 7 = WuW 2000, 148
- 480. Ducros/Hero France – M.1675
Entscheidung der Kommission vom 13. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 53 vom 25. Februar 2000, S. 15 = Bull. EU 12-1999, 62
- 481. Hearst/VNU – JV.33
Entscheidung der Kommission vom 15. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 143 vom 16. Mai 2001, S. 7
- 482. HMI International Holdings/Arnoldo Mondadori Editore – JV.31
Entscheidung der Kommission vom 15. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 143 vom 16. Mai 2001, S. 6
- 483. RMC/Rugby – M.1759
Entscheidung der Kommission vom 15. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 67 vom 9. März 2000, S. 9 = Bull. EU 12-1999, 63
- 484. Siemens/Italtel – M.1717
Entscheidung der Kommission vom 15. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 25. Januar 2000, S. 26
- 485. Deutsche Bahn/NS Groep/JV Service Stores – M.1787
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 13 vom 18. Januar 2000, S. 4 = WuW 2000, 146
- 486. KKR Associates/Siemens Nixdorf Retail and Banking Systems – M.1765
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 25. Januar 2000, S. 26 = WuW 2000, 146

- 487. Sedgwick Noble Lowndes/Woolwich – M.1771
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 20. Januar 2000, S. 4
- 488. Solutia/Viking Resins – M.1763
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 45 vom 18. Februar 2000, S. 7
- 489. Telefonica/Portugal Telecom/Medi Telecom – JV.23
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 22 vom 26. Januar 2000, S. 11
- 490. AT&T/IBM/Intesa – M.1767
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 491. CVC/Acordis – M.1755
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 30 vom 2. Februar 2000, S. 7
- 492. Deutsche Bank/BHS/Pago – M.1790
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 20. Januar 2000, S. 5 = WuW 2000, 148
- 493. Electrolux/Ericsson – M.1781
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 37 vom 9. Februar 2000, S. 10 = WuW 2000, 147
- 494. Lafarge/Readymix – JV.29
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 25. Januar 2000, S. 27 = WuW 2000, 150
- 495. Mannesmann/Orange – M.1760
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 139 vom 18. Mai 2000, S. 15 = WuW 2000, 147
- 496. Nordic Capital/Trelleborg – M.1773
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 32 vom 4. Februar 2000, S. 4
- 497. UBS Capital/Vencap/Stiga – M.1791
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 14 vom 19. Januar 2000, S. 7
- 498. Sony/Time Warner/CDNow – JV.25
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 116 vom 26. April 2000, S. 4 = WuW 2000, 150
- 499. INA/LUK – M.1789
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 50 vom 23. Februar 2000, S. 5 = WuW 2000, 147
- 500. Ingersoll-Rand/Dresser-Rand/Ingersoll-Dresser Pump – M.1775
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 11. Februar 2000, S. 2
- 501. Sun Chemical/Totalfina/Coates – M.1742
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 44 vom 17. Februar 2000, S. 6 = Bull. EU 12- 1999, 64
- 502. BT/Autostrade/BLU – JV.34
Entscheidung der Kommission vom 4. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)

- 503. Delphi Automotive Systems/Lucas Diesel – M.1784
Entscheidung der Kommission vom 5. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 11. Februar 2000, S. 2
- 504. Fortum/Elektrizitätswerk Wesertal – M.1720
Entscheidung der Kommission vom 5. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 56 vom 29. Februar 2000, S. 9 = WuW 2000, 149
- 505. Continental Teves/ADC Automotive Distance Control – M.1772
Entscheidung der Kommission vom 10. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 31. März 2000, S. 9
- 506. BSCH/Banco Totta Y CPP/A. Champalimaud – M.1799
Entscheidung der Kommission vom 11. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 21. Juni 2000, S. 6 = WuW 2000, 149
- 507. Gehe/Herba – M.1716
Entscheidung der Kommission vom 12. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 77 vom 17. März 2000, S. 11 = WuW 2000, 149
- 508. Generali/INA – M.1712
Entscheidung der Kommission vom 12. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 58 vom 1. März 2000, S. 6 = Bull. EU ½-2000, 41
- 509. Anglo American/Tarmac – M.1779
Entscheidung der Kommission vom 13. Januar 2000 (Artikel 9 Abs. 4)
WuW 2000, 150
- 510. FNAC/COIN/JV – M.1807
Entscheidung der Kommission vom 14. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 22. Februar 2000, S. 4
- 511. Ahlstrom/Capman/Folding Carton Partners – M.1792
Entscheidung der Kommission vom 17. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 10. November 2000, S. 21
- 512. Air Liquide/BOC – M.1630
Entscheidungen der Kommission vom 16. September 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 18. Januar 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2000, 266
- 513. CGU/Hibernian – M.1777
Entscheidung der Kommission vom 18. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 7. März 2000, S. 22
- 514. Marconi/Bosch Public Network – M.1800
Entscheidung der Kommission vom 19. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 144 vom 24. Mai 2000, S. 8
- 515. Preussag/Babcock/Celsius – M.1709
Entscheidung der Kommission vom 19. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 44 vom 17. Februar 2000, S. 5 = WuW/E EU-V 421
- 516. Carrefour/Promodès – M.1684
Entscheidung der Kommission vom 25. Januar 2000
(Artikel 6 Abs. 2 und Artikel 9 Abs. 3⁴)
ABl. EG Nr. C 164 vom 14. Juni 2000, S. 5 = WuW 2000, 265

⁴ Mit zwei Entscheidungen verwies die Europäische Kommission Teile des Zusammenschlusses sowohl an Frankreich als auch an Spanien.

- 517. Bellsouth/Vodafone (E-Plus) – M.1817
Entscheidung der Kommission vom 26. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 9. September 2000, S. 11 = WuW 2000, 265
- 518. Freudenberg/Phoenix – M.1778
Entscheidung der Kommission vom 26. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 44 vom 17. Februar 2000, S. 6 = WuW 2000, 268
- 519. Bellsouth/VRT (E-Plus) – M.1821
Entscheidung der Kommission vom 31. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 258 vom 9. September 2000, S. 12 = WuW 2000, 264
- 520. Beiselen/Bay WA/MG Chemag – JV.35
Entscheidung der Kommission vom 1. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 56 vom 29. Februar 2000, S. 9 = WuW 2000, 268
- 521. BP/JV/Dissolution – M.1820
Entscheidung der Kommission vom 2. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 98 vom 6. April 2000, S. 9 = WuW/E EU-V 426
- 522. Churchill Insurance Group/NIG Holdings – M.1816
Entscheidung der Kommission vom 2. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 31. März 2000, S. 9
- 523. General Electric/Thomson CSF/JV – M.1786
Entscheidung der Kommission vom 2. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 61 vom 3. März 2000, S. 6
- 524. Mobil/JV Dissolution – M.1822
Entscheidung der Kommission vom 2. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 112 vom 19. April 2000, S. 6
- 525. BVI Television (Europe)/SPE Euromovies Investments/
Europe Movieco Partners – JV.30
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 95 vom 4. April 2000, S. 3
- 526. Finalrealm/United Biscuits – M.1830
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 22. Februar 2000, S. 3
- 527. Suzuki Motor/Suzuki KG/Fafin – M.1825
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 14. März 2000, S. 4
- 528. TXU Europe/EDF-London Investments – JV.36
Entscheidung der Kommission vom 3. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 22. Februar 2000, S. 4
- 529. SAAB/Celsius – M.1797
Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 19. Februar 2000, S. 25
- 530. The Coca-Cola Company/Kar-Tess Group (Hellenic Bottling) – M.1683
Entscheidung der Kommission vom 7. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
Bull. EU 1/2-2000, 43
- 531. Deutsche Post/Air Express International – M.1794
Entscheidung der Kommission vom 7. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 19. Februar 2000, S. 25 = WuW 2000, 265

- 532. Electrabel/Epon – M.1803
Entscheidung der Kommission vom 7. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 101 vom 8. April 2000, S. 13 = Bull. 1/2-2000, 44
- 533. Linde/AGA – M.1641
Entscheidungen der Kommission vom 1. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 9. Februar 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 120 vom 7. Mai 2002, S. 1 = WuW 2000, 267
- 534. TotalFina/Elf Aquitaine – M.1628
Entscheidungen der Kommission vom 5. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 9. Februar 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 143 vom 29. Mai 2001, S. 1 = WuW 2000, 267
- 535. Neusiedler/American Israeli Paper Mills/JV – M.1801
Entscheidung der Kommission vom 11. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 89 vom 28. März 2000, S. 3
- 536. KPN/Bell South/E-Plus – JV.38
Entscheidung der Kommission vom 18. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2000, 392
- 537. VW/Europcar – M.1810
Entscheidung der Kommission vom 18. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 11. November 2000, S. 14 = WuW 2000, 389
- 538. Bayer/Lyondell – M.1796
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 20. Mai 2000, S. 36 = Bull. ½-2000, 45
- 539. Deutsche BP/DaimlerChrysler AG/Union-Tank Eckstein – M.1774
Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 16. März 2000, S. 7
- 540. Celestica/IBM (EMS) – M.1841
Entscheidung der Kommission vom 25. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 341 vom 1. Dezember 2000, S. 2
- 541. Bertelsmann/Planeta/NEB – JV.39
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 125 vom 4. Mai 2000, S. 10 = WuW/E EU-V 493
- 542. GM/Saab – M.1847
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 173 vom 22. Juni 2000, S. 3
- 543. Granaria/Ültje/Intersnack/May Holding – JV.32
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 170 vom 20. Juni 2000, S. 7 = WuW 2000, 392
- 544. Telekom Austria/Libro – M.1747
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 108 vom 14. April 2000, S. 8 = Bull. EU 1/2-2000, 46
- 545. KKR/Bosch Telecom – M.1840
Entscheidung der Kommission vom 29. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2000, 389
- 546. MAN/ERF – M.1861
Entscheidung der Kommission vom 29. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2000, 389

- 547. Solectron/Ericsson Switches – M.1849
Entscheidung der Kommission vom 29. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 73 vom 14. März 2000, S. 5

- 548. CVC/BTR Siebe Automotive Sealing Systems – M.1869
Entscheidung der Kommission vom 6. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 54 vom 21. Februar 2001, S. 9

- 549. Deutsche Bank/Ciba – M.1831
Entscheidung der Kommission vom 6. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 108 vom 14. April 2000, S. 8

- 550. ZF/Brembo/DFI – M.1870
Entscheidung der Kommission vom 7. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 182 vom 29. Juni 2000, S. 5

- 551. Schroder Ventures European Fund/Takko Modemarkt – M.1848
Entscheidung der Kommission vom 8. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 54 vom 21. Februar 2001, S. 11

- 552. Unilever/Amora-Maille – M.1802
Entscheidung der Kommission vom 8. März 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 240 vom 28. August 2001, S. 5 = WuW 2000, 389

- 553. Alcan/Alusuisse – M.1663
Entscheidungen der Kommission vom 10. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 14. März 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 90 vom 5. April 2002, S. 1 = WuW 2000, 390

- 554. Volvo/Scania – M.1672
Entscheidungen der Kommission vom 25. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 14. März 2000 (Artikel 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 143 vom 29. Mai 2001, S. 74 = WuW 2000, 391

- 555. Emerson Electric/Ericsson Energy Systems – M.1854
Entscheidung der Kommission vom 15. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 173 vom 22. Juni 2000, S. 3

- 556. Vattenfall/HEW – M.1842
Entscheidung der Kommission vom 20. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 145 vom 25. Mai 2000, S. 4 = Bull. 3-2000, 48

- 557. Asahi Glass/Mitsubishi/F2 Chemicals – JV.42
Entscheidung der Kommission vom 21. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 96 vom 5. April 2000, S. 5 = Bull. 3-2000, 46

- 558. BSkyB/KirchPayTV – JV.37
Entscheidung der Kommission vom 21. März 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 110 vom 15. April 2000, S. 45 = WuW/E EU-V 455

- 559. CLT-UFA/Canal+/Vox – M.1889
Entscheidung der Kommission vom 21. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 134 vom 13. Mai 2000, S. 13 = WuW 2000, 498

- 560. MMS/Dasa/Astrium – M.1636
Entscheidungen der Kommission vom 3. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 21. März 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2000, 501

- 561. Compagnie de Saint-Gobain/Meyer International – M.1873
Entscheidung der Kommission vom 23. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 8. Februar 2001, S. 12 = Bull. EU 3-2000, 49
- 562. Singapore Airlines/Virgin Atlantic – M.1855
Entscheidung der Kommission vom 23. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 110 vom 7. Mai 2002, S. 8 und C 116 vom 17. Mai 2002, S. 12
- 563. France Télécom/Global One – M.1865
Entscheidung der Kommission vom 24. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 9. Februar 2001, S. 3
- 564. Hanson/Pioneer – M.1827
Entscheidung der Kommission vom 24. März 2000 (Artikel 9 Abs. 4)
Bull. EU 3-2000, 49
- 565. BT/ESAT – M.1838
Entscheidung der Kommission vom 27. März 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 341 vom 1. Dezember 2000, S. 3 = WuW 2000, 500
- 566. Volvo/Telia/Ericsson – Wireless Car – M.1867
Entscheidung der Kommission vom 27. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 270 vom 21. September 2000, S. 3
- 567. Citigroup/Schroders – M.1856
Entscheidung der Kommission vom 29. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 24. Oktober 2000, S. 8
- 568. Preussag/Hebel – M.1866
Entscheidung der Kommission vom 29. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 142 vom 20. Mai 2000, S. 36
- 569. Shell/BASF/JV – Project Nicole – M.1751
Entscheidung der Kommission vom 29. März 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 142 vom 20. Mai 2000, S. 35 = WuW 2000, 499
- 570. Monsanto/Pharmacia & Upjohn – M.1835
Entscheidung der Kommission vom 30. März 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 143 vom 23. Mai 2000, S. 4 = WuW 2000, 499
- 571. Babcock Borsig/VA Technologie/Pipe-Tec – M.1885
Entscheidung der Kommission vom 31. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 170 vom 20. Juni 2000, S. 7 = WuW 2000, 499
- 572. KBC Bank/KBCDP/KBPDBV – M.1826
Entscheidung der Kommission vom 31. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 348 vom 5. Dezember 2000, S. 14
- 573. Minnesota Mining and Manufacturing/Quante – M.1880
Entscheidung der Kommission vom 31. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 255 vom 6. September 2000, S. 9 = WuW 2000, 498
- 574. Nec/Mitsubishi – M.1883
Entscheidung der Kommission vom 3. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 21. Dezember 2000, S. 6
- 575. Voith/Siemens/JV – M.1793
Entscheidung der Kommission vom 3. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 134 vom 13. Mai 2000, S. 13 = WuW 2000, 499

- 576. Ahold/ICA Förbundet/Canica – M.1832
Entscheidung der Kommission vom 6. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 362 vom 16. Dezember 2000, S. 6 = Bull. EU 4-2000, 24
- 577. Carrefour/GruppoGS – M.1904
Entscheidung der Kommission vom 6. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 134 vom 13. Mai 2000, S. 15
- 578. Lafarge/Blue Circle – M.1874
Entscheidung der Kommission vom 7. April 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 71 vom 3. März 2001, S. 28 = Bull. EU 4-2000, 24
- 579. Butler Capital/CDC/AXA/Finauto/Autodistribution/Finelist – M.1893
Entscheidung der Kommission vom 10. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 374 vom 28. Dezember 2000, S. 9
- 580. Meritanordbanken/Unidanmark – M.1910
Entscheidung der Kommission vom 10. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 148 vom 27. Mai 2000, S. 20 = Bull. EU 4-2000, 24
- 581. Vodafone Airtouch/Mannesmann – M.1795
Entscheidung der Kommission vom 12. April 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 141 vom 19. Mai 2000, S. 19 = WuW/E EU-V 460
- 582. Arrow Electronics/Tekelec – M.1871
Entscheidung der Kommission vom 13. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 130 vom 11. Mai 2000, S. 11
- 583. CGU/Norwich Union – M.1886
Entscheidung der Kommission vom 13. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 134 vom 13. Mai 2000, S. 15
- 584. Crédit Suisse First Boston/Gala Group – M.1887
Entscheidung der Kommission vom 13. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 159 vom 8. Juni 2000, S. 6
- 585. Kohlberg Kravis & Roberts/Wassall/Zumtobel – M.1876
Entscheidung der Kommission vom 13. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 138 vom 17. Mai 2000, S. 7
- 586. Bayer/Röhm/Makroform – M.1814
Entscheidung der Kommission vom 17. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 190 vom 8. Juli 2000, S. 15 = Bull. EU 4-2000, 25
- 587. Reuters/Equant – Project Proton – M.1875
Entscheidung der Kommission vom 17. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 183 vom 30. Juni 2000, S. 8
- 588. Dow Chemical/BSL – M.1911
Entscheidung der Kommission vom 27. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 138 vom 17. Mai 2000, S. 7 = WuW 2000, 612
- 589. Telefónica/Terra/Amadeus – M.1812
Entscheidung der Kommission vom 27. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 17. August 2000, S. 6 = WuW 2000, 612
- 590. Telia/Commerzbank/FNH – M.1902
Entscheidung der Kommission vom 27. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)

- 591. Siemens/Bosch Telecom – M.1836
Entscheidung der Kommission vom 28. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2000, 612
- 592. WOCO/Michelin – M.1907
Entscheidung der Kommission vom 28. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 6. Juli 2000, S. 8
- 593. Alcoa/Reynolds – M.1693
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 3. Mai 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 58 vom 28. Februar 2002, S. 25 = WuW 2000, 614
- 594. Dow Chemical/Union Carbide – M.1671
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 3. Mai 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 245 vom 14. September 2001, S. 1 = WuW 2000, 615
- 595. Hitachi/NEC-DRAM/JV – JV.44
Entscheidung der Kommission vom 3. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 153 vom 1. Juni 2000, S. 8 = WuW/E EU-V 538
- 596. Ocean Group/Exel (NFC) – M.1895
Entscheidung der Kommission vom 3. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 170 vom 20. Juni 2000, S. 6
- 597. Alstom/ABB Alstom Power – M.1909
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 24. Oktober 2000, S. 8
- 598. Nabisco/United Biscuits . M.1920
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 43 vom 16. Februar 2002, S. 23 = WuW 2000, 613
- 599. Rabobank/Gilde/Norit – M.1935
Entscheidung der Kommission vom 5. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 313 vom 1. November 2000, S. 8
- 600. Glaxo Wellcome/Smithkline Beecham – M.1846
Entscheidung der Kommission vom 8. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 170 vom 20. Juni 2000, S. 6 = Bull. EU 5-2000, 33
- 601. Sara Lee/Courtaulds – M.1892
Entscheidung der Kommission vom 8. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 164 vom 14. Juni 2000, S. 3 = Bull. EU 5-2000, 33
- 602. EADS – M.1745
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 307 vom 26. Oktober 2000, S. 4 = WuW 2000, 613
- 603. Skandia Life/Diligentia – M.1937
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 16. September 2000, S. 14
- 604. Bertelsmann/Kooperativa Förbundet/BOL Nordic – JV.45
Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 212 vom 25. Juli 2000, S. 15 = Bull. EU 5-2000, 31

- 605. CAP Gemini/Ernst & Young – M.1901
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 262 vom 13. September 2000, S. 5
- 606. BP Amoco/Castrol – M.1891
Entscheidung der Kommission vom 18. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 301 vom 21. Oktober 2000, S. 23 = Bull. EU 5-2000, 34
- 607. Alcatel/Newbridge Networks – M.1908
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 169 vom 17. Juni 2000, S. 7
- 608. Alcoa/Cordant – M.1919
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 12. Oktober 2000, S. 7
- 609. NHS (San Paolo-IMI)/MWCR (Schroders) – M.1961
Entscheidung der Kommission vom 19. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 610. Pfizer/Warner-Lambert – M.1878
Entscheidung der Kommission vom 22. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 210 vom 22. Juli 2000, S. 9 = WuW 2000, 1213
- 611. Ford/Autonova – M.1956
Entscheidung der Kommission vom 24. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 363 vom 19. Dezember 2001, S. 33
- 612. LVMH/Prada/Fendi – M.1780
Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 169 vom 17. Juni 2000, S. 7
- 613. Bellsouth/SBC/JV – M.1946
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 202 vom 15. Juli 2000, S. 5
- 614. Carrefour/Marinopoulos – M.1960
Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 183 vom 30. Juni 2000, S. 8
- 615. Magneti Marelli/Seima – M.1929
Entscheidung der Kommission vom 29. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 10 vom 12. Januar 2002, S. 3
- 616. Ahlstrom/Andritz – M.1930
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 19. Mai 2001, S. 23
- 617. HSBC/CCF – M.1944
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 6. Juli 2000, S. 8
- 618. Techpack International/Valois – M.1948
Entscheidung der Kommission vom 30. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 12. Oktober 2000, S. 5
- 619. Meritor/Arvin – M.1959
Entscheidung der Kommission vom 31. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 169 vom 17. Juni 2000, S. 8

- 620. Solectron/Nortel – M.1968
Entscheidung der Kommission vom 31. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 236 vom 18. August 2000, S. 3
- 621. TUI Group/GTT Holding M.-1898
Entscheidung der Kommission vom 31. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 196 vom 12. Juli 2000, S. 10
- 622. Johnson & Johnson/Mercury Asset Management/
Agora Healthcare Services JV – M.1970
Entscheidung der Kommission vom 8. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 237 vom 19. August 2000, S. 5
- 623. Winterthur/Colonial – M.1989
Entscheidung der Kommission vom 9. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 13. Juli 2000, S. 8
- 624. VEBA/VIAG – M.1673
Entscheidungen der Kommission vom 4. Februar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 13. Juni 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 188 vom 10. Juli 2001, S. 1 = WuW/E EU-V 509
- 625. Viag Interkom/Telenor Media – M.1957
Entscheidung der Kommission vom 14. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2000, 868
- 626. ABN Amro Holding/Dial Group – M.1947
Entscheidungen der Kommission vom 15. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 237 vom 19. August 2000, S. 7
- 627. Deutsche Bank/Eurobank/Lamda Development/JV)
Entscheidungen der Kommission vom 15. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 22. August 2000, S. 8
- 628. Thomson-CSF/Racal (II) – M.1858
Entscheidungen der Kommission vom 15. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 6-2000, 68
- 629. Toyoda Automatic Loom Works/BT Industries – M.1950
Entscheidungen der Kommission vom 15. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 7. Februar 2002, S. 9
- 630. Blackstone/CDPQ/Kabel Nordrhein-Westfalen – JV.46
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 262 vom 13. September 2000, S. 5 = WuW 2000, 871
- 631. Citigroup/Flender – M.1933
Entscheidung der Kommission vom 20. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 257 vom 8. September 2000, S. 4
- 632. RTL Newmedia/Primus-Online – M.1916
Entscheidung der Kommission vom 20. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 256 vom 7. September 2000, S. 7
- 633. BT/Telfort – M.1938
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 255 vom 6. September 2000, S. 10
- 634. Canal+/Lagardere/Canalsatellite – JV.40
Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 2 vom 5. Januar 2001, S. 2

- 635. Canal+/Lagardere/Liberty Media/Multithematiques – JV.47
Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 2 vom 5. Januar 2001, S. 2 = Bull. EU 6-2000, 65
- 636. Compagnie de Saint-Gobain/RAAB Karcher – M.1974
Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 319 vom 8. November 2000, S. 6 = WuW/E EU-V 551
- 637. Carlyle/Gruppo Riello – M.2003
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 11. November 2000, S. 13
- 638. Investcorp/Chase Capital Investments/Gerresheimer Glas – M.2004
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 354 vom 9. Dezember 2000, S. 38
- 639. MCIWorldCom/Sprint – M.1741
Entscheidungen der Kommission vom 11. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 28. Juni 2000 (Artikel 8 Abs. 3)
WuW 2000, 989
- 640. Schroders/Liberty International Pension – M.1997
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. Nr. C 236 vom 18. August 2000, S. 3
- 641. Solvay/Plastic Omnium/JV – M.1900
Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. Nr. C 31 vom 31. Januar 2001, S. 8
- 642. Bertelsmann/GBL/Pearson TV – M.1958
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 26. Juni 2001, S. 14 = WuW 2000, 868
- 643. ENI/Galp – M.1859
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 6-2000, 69
- 644. Ford/Landrover – M.1998
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 209 vom 21. Juli 2000, S. 6 = WuW 2000, 868
- 645. Granada/Compass – M.1972
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 237 vom 19. August 2000, S. 6 = Bull. EU 6-2000, 69
- 646. Phillips/Chevron/JV – M.1966
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 237 vom 19. August 2000, S. 6
- 647. Telecom Italia/News Television/Stream – M.1978
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 66 vom 15. März 2002, S. 14
- 648. BASF/American Cyanamid (AHP) – M.1932
Entscheidung der Kommission vom 30. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 354 vom 9. Dezember 2000, S. 38 = WuW 2000, 869
- 649. Boskalis/HBG – M.1877
Entscheidung der Kommission vom 4. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 320 vom 9. November 2000, S. 8

- 650. Enron/MG – M.2006
Entscheidung der Kommission vom 4. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 5. Oktober 2001, S. 10
- 651. Halbergerhütte/Bopp & Reuther/Muffenrohr – M.1839
Entscheidung der Kommission vom 4. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 9. Februar 2001, S. 3
- 652. SCA/Granninge/JV – M.1996
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 258 vom 9. September 2000, S. 11
- 653. Siemens Business Services/Lufthansa Systems/Synavion – M.1936
Entscheidung der Kommission vom 6. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 22. August 2000, S. 8 = WuW 2000, 869
- 654. Invensys/Baan – M.2024
Entscheidung der Kommission vom 7. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 655. Planet Internet/Fortis Bank/Mine JV – M.1964
Entscheidung der Kommission vom 10. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 374 vom 28. Dezember 2000, S. 10
- 656. Scottish & Newcastle/Groupe Danone – M.1925
Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C C 238 vom 22. August 2000, S. 9 = WuW 2000, 868
- 657. Telefónica/Endemol – M.1943
Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 235 vom 17. August 2000, S. 6 = WuW 2000, 868
- 658. Industri Kapital (Nordkem)/Dyno – M.1813
Entscheidungen der Kommission vom 3. August 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 12. Juli 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 154 vom 9. Juni 2001, S. 41 = WuW 2000, 870
- 659. Deutsche Bank/SAP/JV – M.2027
Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 254 vom 5. September 2000, S. 6 = WuW 2000, 868
- 660. Clear Channel Communications/SFX Entertainment – M.2026
Entscheidung der Kommission vom 14. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 366 vom 20. Dezember 2000, S. 14
- 661. Western Power Distribution (WPD)/Hyder – M.1949
Entscheidung der Kommission vom 14. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 261 vom 12. September 2000, S. 6
- 662. Hagemeyer/WF Electrical – M.2034
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 251 vom 1. September 2000, S. 3
- 663. Pirelli/Bicc – M.1882
Entscheidungen der Kommission vom 17. April 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 19. Juli 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2000, 869
- 664. Rexam (PLM)/American National Can – M.1939
Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 325 vom 21. November 2001, S. 11 = Bull. EU 7/8-2000, 22

- 665. CGNU/Aseval – M.2012
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 275 vom 27. September 2000, S. 9
- 666. Rhodia/Raisio/JV – M.1993
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 18. Januar 2001, S. 6 = WuW/E EU-V 553
- 667. Vodafone/Vivendi/Canal+ (Vizzavi) – JV.48
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
WuW 2000, 989
- 668. ABB/Bilfinger/MVV Energie/JV – M.2028
Entscheidung der Kommission vom 25. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 250 vom 31. August 2000, S. 3
- 669. Astra Zeneca/Novartis – M.1806
Entscheidungen der Kommission vom 21. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 26. Juli 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2000, 870
- 670. Preussag/Thomson – M.2002
Entscheidung der Kommission vom 26. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 234 vom 15. August 2000, S. 6 = Bull. EU 7/8-2000, 22
- 671. AOM/Air Liberté/Air Littoral – M.2008
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 22. August 2000, S. 9 = Bull. EU 7/8-2000, 23
- 672. GE Capital/BTPS/MEPC – M.2025
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 270 vom 21. September 2000, S. 3
- 673. Andersen Consulting/BT/JV – M.1994
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 361 vom 15. Dezember 2000, S. 5
- 674. BNP Paribas/PHH – M.2037
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 267 vom 19. September 2000, S. 3
- 675. Valeo Robert Bosch/JV – M.2046
Entscheidung der Kommission vom 28. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 270 vom 25. September 2001, S. 6
- 676. ACS/Sonera Vivendi/Xfera – M.1954
Entscheidung der Kommission vom 31. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 234 vom 15. August 2000, S. 6
- 677. Mondi/Frantschach/Assidomän – M.1884
Entscheidung der Kommission vom 31. Juli 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 10. November 2000, S. 21
- 678. Blackstone/CDPQ/Kabel Baden-Württemberg – JV.50
Entscheidung der Kommission vom 1. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 323 vom 14. November 2000, S. 4 = WuW 2000, 871
- 679. Rheinbraun/OMV/Cokowi – M.1819
Entscheidung der Kommission vom 1. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 269 vom 20. September 2000, S. 7

- 680. Rio Tinto/North – M. 2062
Entscheidung der Kommission vom 1. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 250 vom 31. August 2000, S. 4
- 681. Bayerische Hypo- und Vereinsbank/IXOS/Mannesmann/memIQ – M.2047
Entscheidung der Kommission vom 4. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 27. Juni 2001, S. 6
- 682. Brambles/Ermewa/JV – M.2023
Entscheidung der Kommission vom 4. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 22. September 2000, S. 9
- 683. CDC/Banco Urquijo/JV – M.1979
Entscheidung der Kommission vom 4. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 30. Januar 2001, S. 8
- 684. Metsä-Serla/Modo – M.2020
Entscheidung der Kommission vom 4. August 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 256 vom 9. September 2000, S. 7 = Bull. EU 7/8-2000, 23
- 685. Nordic Capital/Hiag/Nybron/Bauwerk – M.2051
Entscheidung der Kommission vom 4. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 175 vom 20. Juni 2001, S. 12
- 686. Telenor/Bell South/Sonofon – M.2053
Entscheidung der Kommission vom 4. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 295 vom 18. Oktober 2000, S. 11
- 687. UTC/Honeywell/i2/MyAircraft.Com – M.1969
Entscheidung der Kommission vom 4. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 12. Oktober 2000, S. 6 = WuW 2000, 867
- 688. Valeo/Labinal – M.2036
Entscheidung der Kommission vom 4. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 12. Oktober 2000, S. 3 = Bull. EU 7/8-2000, 23
- 689. France Telecom/Orange – M.2016
Entscheidung der Kommission vom 11. August 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 261 vom 12. September 2000, S. 6 = WuW 2000, 869
- 690. Industri Kapital/Alfa-Laval Holding – M.2052
Entscheidung der Kommission vom 11. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 22. Dezember 2000, S. 6
- 691. Siemens/Bosch/Atecs – M.1922
Entscheidung der Kommission vom 11. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 6 vom 10. Januar 2001, S. 8 = WuW 2000, 868
- 692. Tate & Lyle/Amylum – M.2029
Entscheidung der Kommission vom 11. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 250 vom 31. August 2000, S. 3
- 693. Telefonica/Tyco/JV – M.1926
Entscheidung der Kommission vom 11. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 255 vom 6. September 2000, S. 9
- 694. Delta Selections/Arla Foods Hellas – M.2011
Entscheidung der Kommission vom 21. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 330 vom 21. November 2000, S. 6

- 695. HSBC Private Equity Investments/BBA Friction Materials – M.2091
Entscheidung der Kommission vom 21. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 12. Oktober 2000, S. 4
- 696. RWE/Iberdrola/Tarragona Power JV – M.1952
Entscheidung der Kommission vom 21. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 265 vom 15. September 2000, S. 15
- 697. SEI/Mitsubishi Electric/JV – M.2063
Entscheidung der Kommission vom 21. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 303 vom 24. Oktober 2000, S. 9
- 698. Sonera Systems/ICL Invia/Data-Info/JV – M.2056
Entscheidung der Kommission vom 21. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 11. November 2000, S. 13
- 699. UBS Capital/Heiploeg Shellfish International – M.2078
Entscheidung der Kommission vom 21. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 145 vom 18. Juni 2002, S. 8
- 700. Interbrew/Bass – M.2044
Entscheidung der Kommission vom 22. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b und Artikel 9 Abs. 4)
ABl. EG Nr. C 293 vom 14. Oktober 2000, S. 11 = WuW 2000, 989
- 701. Doughty Hanson/Rank Hovis McDougall – M.2035
Entscheidung der Kommission vom 24. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 8. Februar 2001, S. 13
- 702. E.ON/ACP/Schmalbach-Lubeca – M.2119
Entscheidung der Kommission vom 24. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 12. Oktober 2000, S. 6 = WuW 2000, 988
- 703. WPP Group/Young & Rubicam – M.2000
Entscheidung der Kommission vom 24. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 266 vom 16. September 2000, S. 13 = Bull. EU 7/8-2000, 24
- 704. SCA Packaging/Metsä Corrugated – M.2032
Entscheidung der Kommission vom 25. August 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
Bull. EU 7/8-2000, 25
- 705. Snecma/Labinal – M.2021
Entscheidung der Kommission vom 25. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 12. Oktober 2000, S. 3
- 706. Deutsche Bank/Hamburgische Immobilien Handlung/DLI – M.2086
Entscheidung der Kommission vom 28. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 242 vom 30. August 2001, S. 4
- 707. Airtours/Frosch Touristik (FTI) – M.2093
Entscheidung der Kommission vom 29. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 324 vom 15. November 2000, S. 5 = WuW 2000, 987
- 708. Lufthansa/Menzies/LGS/JV – M.1913
Entscheidung der Kommission vom 29. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 127 vom 27. April 2001, S. 11
- 709. RIVA/SAM – M.2071
Entscheidung der Kommission vom 29. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 13. Juli 2001, S. 10

- 710. Sextant/Diehl – M.2095
Entscheidung der Kommission vom 29. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 290 vom 13. Oktober 2000, S. 3
- 711. Siemens/Dematic/VDO/Sachs – M.2059
Entscheidung der Kommission vom 29. August 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 369 vom 22. Dezember 2000, S. 5 = WuW 2000, 988
- 712. Randstad/VNU/JV – M.2057
Entscheidung der Kommission vom 30. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 21. Dezember 2000, S. 5
- 713. TotalFina/Saarberg/MMH – M.2015
Entscheidung der Kommission vom 31. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 330 vom 21. November 2000, S. 6 = WuW 2000, 987
- 714. Bertelsmann/Mondadori/Bol Italia – JV.51
Entscheidung der Kommission vom 1. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 290 vom 13. Oktober 2000, S. 3 = Bull. EU 9-2000, 24
- 715. BT/Japan Telecom/Vodafone Airtouch/JV – M.1951
Entscheidung der Kommission vom 1. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 26. September 2000, S. 10
- 716. Clayton Dubilier & Rice/Italtel – M.2077
Entscheidung der Kommission vom 1. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 352 vom 8. Dezember 2000, S. 7
- 717. Newhouse/Jupiter/Scudder/M & G/JV – M.2075
Entscheidung der Kommission vom 1. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 11. November 2000, S. 12
- 718. Toyota Motor Corporation/Toyota GB – M.2120
Entscheidung der Kommission vom 1. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 286 vom 10. Oktober 2000, S. 6
- 719. Volvo/Renault V.I. – M.1980
Entscheidung der Kommission vom 1. September 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 301 vom 21. Oktober 2000, S. 23 = WuW/E EU-V 546
- 720. ZF Gotha/Graziano Trasmissioni/JV – M.1783
Entscheidung der Kommission vom 4. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 8. Februar 2001, S. 11
- 721. BASF/Bayer/Hoechst/Dystar – M.1987
Entscheidung der Kommission vom 5. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 376 vom 29. Dezember 2000, S. 9 = WuW 2000, 987
- 722. Hutchison/NTT DoCoMo/KPN Mobile/JV – M.2099
Entscheidung der Kommission vom 5. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 23. November 2001, S. 10
- 723. Salzgitter/Mannesröhren-Werke – M.2045
Entscheidung der Kommission vom 5. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2000, 1211
- 724. Ifil/Alpitours – M.2076
Entscheidung der Kommission vom 7. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)

- 725. BAT/Cap Gemini/Ciberion – M.2122
Entscheidung der Kommission vom 11. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 277 vom 29. September 2000, S. 5
- 726. Cinven/McKechnie – M.2113
Entscheidung der Kommission vom 11. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 295 vom 18. Oktober 2000, S. 11
- 727. Feu Vert/Carrefour/Autocenter Delauto – M.2087
Entscheidung der Kommission vom 11. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 325 vom 16. November 2000, S. 4
- 728. Sanpaolo/Schroders/Omega/CEG/JV – M.2114
Entscheidung der Kommission vom 11. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 30. Januar 2001, S. 11
- 729. Telia/Oracle/Drutt – M.1982
Entscheidung der Kommission vom 11. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 374 vom 28. Dezember 2000, S. 10
- 730. MIG/Carlyle/Eutectic and Castolin – M.2104
Entscheidung der Kommission vom 12. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 138 vom 11. Mai 2001, S. 12
- 731. Telecom Italia/Endesa/Union Fenosa – M.1973
Entscheidung der Kommission vom 12. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 286 vom 10. Oktober 2000, S. 6
- 732. BCP/Interamericain/Novabank/JV – M.2131
Entscheidung der Kommission vom 15. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 30. Januar 2001, S. 9
- 733. Alstom/Fiat Ferroviaria – M.2069
Entscheidung der Kommission vom 18. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 159 vom 1. Juni 2001, S. 3 = WuW 2000, 1210
- 734. PSA/Vivendi/Wappi! – M.2082
Entscheidung der Kommission vom 22. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 341 vom 1. Dezember 2000, S. 3 = WuW 2000, 1086
- 735. ABB Lummus/Engelhard/Equistar/Novolen – M.2128
Entscheidung der Kommission vom 25. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 3. Juli 2001, S. 9
- 736. Belgacom/TeleDanmark/T-Mobile International/Ben Nederland Holding –
M.2130
Entscheidung der Kommission vom 25. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 362 vom 18. Dezember 2001, S. 6 = WuW 2000, 1086
- 737. Deutsche Bank/SEI/JV – M.2110
Entscheidung der Kommission vom 25. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 324 vom 15. November 2000, S. 5
- 738. Flextronics/Italdia – M.2116
Entscheidung der Kommission vom 25. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 354 vom 9. Dezember 2000, S. 39
- 739. Hicks/Bear Stearns/Johns Manville – M.2133
Entscheidung der Kommission vom 25. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 289 vom 12. Oktober 2000, S. 4

- 740. Schroder Ventures/Memec – M.2136
Entscheidung der Kommission vom 25. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 11. November 2000, S. 14 = WuW 2000, 1086
- 741. Telenor/Procuritas/Isab/Newco – M.2118
Entscheidung der Kommission vom 25. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 30. Januar 2001, S. 8
- 742. VNU/Hearst/Stratosfera – M.2147
Entscheidung der Kommission vom 25. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 18. Januar 2001, S. 7
- 743. Boeing/Hughes – M.1879
Entscheidungen der Kommission vom 26. Mai 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 27. September 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
Bull. EU 9-2000, 27
- 744. BHP/Mitsubishi/QCT – M.2153
Entscheidung der Kommission vom 28. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 138 vom 11. Mai 2001, S. 11
- 745. Carrefour/GB – M.2115
Entscheidung der Kommission vom 28. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 18. Januar 2001, S. 8 = Bull. EU 9-2000, 28
- 746. CSM/European Bakery Supplies Business (Unilever) – M.2084
Entscheidung der Kommission vom 28. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 325 vom 16. November 2000, S. 4
- 747. HT-Troplast/Kömmerling – M.2094
Entscheidung der Kommission vom 28. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 341 vom 1. Dezember 2000, S. 2 = Bull. EU 9-2000, 27
- 748. Tyco/Mallinckrodt – M.2074
Entscheidung der Kommission vom 28. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 318 vom 7. November 2000, S. 6 = Bull. EU 9-2000, 27
- 749. Unilever/Bestfoods – M.1990
Entscheidung der Kommission vom 28. September 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 311 vom 31. Oktober 2000, S. 6 = WuW 2000, 1087
- 750. TXU Germany/Stadtwerke Kiel – M.2107
Entscheidung der Kommission vom 29. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 244 vom 1. September 2001, S. 3
- 751. SAP/Siemens/JV – M.2138
Entscheidung der Kommission vom 2. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 291 vom 17. Oktober 2001, S. 5 = WuW 2000, 1087
- 752. HBV/Commerzbank/DB/Dresdner/JV – M.2039
Entscheidung der Kommission vom 4. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 330 vom 21. November 2000, S. 7 = WuW/E EU-V 542
- 753. SHV/NPM Capital – M.2146
Entscheidung der Kommission vom 4. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 313 vom 1. November 2000, S. 8
- 754. Bayer/Deutsche Telekom/Infraserv/JV – M.2096
Entscheidung der Kommission vom 6. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 30. Januar 2001, S. 10 = WuW 2000, 1086

- 755. Atos/Orogen – M.2151
Entscheidung der Kommission vom 9. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 21. Dezember 2000, S. 7
- 756. Credit Suisse Group/Donaldson, Lufkin & Jenrette – M.2158
Entscheidung der Kommission vom 9. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 348 vom 5. Dezember 2000, S. 13
- 757. DaimlerChrysler/Detroit Diesel Corporation – M.2127
Entscheidung der Kommission vom 9. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 21. Dezember 2000, S. 7 = WuW 2000, 1086
- 758. Thyssen Krupp Werkstoffe/Röhm – M.2121
Entscheidung der Kommission vom 9. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 25. Juli 2001, S. 11
- 759. AOL/Time Warner – M.1845
Entscheidungen der Kommission vom 19. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 11. Oktober 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 268 vom 9. Oktober 2001, S. 28 = WuW 2000, 1087
- 760. Mopla/Deutsche Bank/Trevira – M.2162
Entscheidung der Kommission vom 12. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 25. Juli 2001, S. 12
- 761. NCR/4Front – M.2135
Entscheidung der Kommission vom 12. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 348 vom 5. Dezember 2000, S. 13
- 762. General Mills/Pillsbury/Diageo – M.2101
Entscheidung der Kommission vom 13. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 71 vom 3. März 2001, S. 28
- 763. Vivendi/Canal+/Seagram – M.2050
Entscheidung der Kommission vom 13. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 311 vom 31. Oktober 2000, S. 3 = WuW 2000, 1212
- 764. Phillip Morris/Nabisco – M.2072
Entscheidung der Kommission vom 16. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 351 vom 7. Dezember 2000, S. 3 = WuW 2000, 1211
- 765. SLDE/NTL/MSCP/Noos – M.2137
Entscheidung der Kommission vom 16. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 30. Januar 2001, S. 11
- 766. Tietoenator/EDB Business Partner/JV – M.2070
Entscheidung der Kommission vom 16. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 319 vom 14. November 2001, S. 15
- 767. Airbus – M.2061
Entscheidung der Kommission vom 18. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 13. Dezember 2000, S. 5 = WuW 2000, 1210
- 768. Avnet/VEBA Electronics – M.2134
Entscheidung der Kommission vom 18. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 354 vom 9. Dezember 2000, S. 39 = WuW 2000, 1211
- 769. Banco Commercial Português/Banco de Sabadell/Ibersecurities – M.2123
Entscheidung der Kommission vom 18. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 24. Januar 2002, S. 31

- 770. C3D/Rhône Capital/Go-Ahead – M.2154
Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 2000
(Artikel 6 Abs. 1 b und Artikel 9 Abs. 4)
WuW 2000, 1213
- 771. Ahold/Superdiplo – M.2161
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 340 vom 30. November 2000, S. 3
- 772. ERGO/BBV Italia – M.2173
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 25. Juli 2001, S. 11
- 773. France Telecom/Schmid/Mobilcom – M.2155
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 130 vom 1. Mai 2001, S. 6
- 774. Alcatel/Thomson Multimedia/JV – M.2048
Entscheidung der Kommission vom 26. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 348 vom 5. Dezember 2000, S. 15
- 775. Magneti Marelli/Magneti Marelli Automotive Lighting Business JV – M.2102
Entscheidung der Kommission vom 26. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 174 vom 19. Juni 2001, S. 5
- 776. Alcoa/British Aluminium – M.2111
Entscheidung der Kommission vom 27. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1b)
ABl. EG Nr. C 348 vom 5. Dezember 2000, S. 14 = Bull. EU 10-2000, 27
- 777. Apollo Group/Shell Resin Business – M.2145
Entscheidung der Kommission vom 27. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 2. Juni 2001, S. 46
- 778. Gruner+Jahr/Publigroupe/G+J Medien – M.2165
Entscheidung der Kommission vom 27. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1b)
ABl. EG Nr. C 196 vom 12. Juli 2001, S. 6
- 779. RWE/Thames Water – M.2181
Entscheidung der Kommission vom 27. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1b)
ABl. EG Nr. C 362 vom 16. Dezember 2000, S. 6
- 780. Skanska/Kvaerner Construction – M.2157
Entscheidung der Kommission vom 27. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1b)
ABl. EG Nr. C 249 vom 7. September 2001, S. 4
- 781. Compart/Falck (II) – M.2179
Entscheidung der Kommission vom 3. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 374 vom 28. Dezember 2000, S. 11
- 782. Babcock Borsig/MG Technologies/SAP Markets/ec4ec – M.2172
Entscheidung der Kommission vom 7. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 56 vom 22. Februar 2001, S. 7
- 783. Bawag/PSK – M.2140
Entscheidung der Kommission vom 7. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 362 vom 16. Dezember 2000, S. 7 = WuW 2000, 1211
- 784. Dana/Getrag – M.2066
Entscheidung der Kommission vom 7. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 51 vom 16. Februar 2001, S. 9 = WuW 2000, 1212

- 785. ABB/Avireal/JV – M.2148
Entscheidung der Kommission vom 8. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 133 vom 5. Juni 2002, S. 6
- 786. BT/Amadeus/JV – M.2191
Entscheidung der Kommission vom 13. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 24. Januar 2002, S. 31
- 787. Kohlberg Kravis Roberts/Laporte – M.2184
Entscheidung der Kommission vom 13. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 22. Dezember 2000, S. 7
- 788. Citigroup/Associates – M.2167
Entscheidung der Kommission vom 14. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 22. Dezember 2000, S. 6
- 789. HypoVereinsbank/Bank Austria – M.2125
Entscheidung der Kommission vom 14. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 362 vom 16. Dezember 2000, S. 7 = WuW 2000, 1211
- 790. Preussag/Nouvelles Frontières – M.2186
Entscheidung der Kommission vom 14. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 39 vom 7. Februar 2001, S. 9 = WuW 2000, 1212
- 791. SNECMA/Hurel-Dubois – M.2168
Entscheidung der Kommission vom 14. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 78 vom 10. März 2001, S. 22
- 792. Achmea/BCP/Eureko – M.2065
Entscheidung der Kommission vom 17. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 376 vom 29. Dezember 2000, S. 9
- 793. Minority Equity Investments/UBF – M.2203
Entscheidung der Kommission vom 17. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 22. Dezember 2000, S. 8
- 794. Telefonica/Sonera/German UMTS JV – M.2144
Entscheidung der Kommission vom 17. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 369 vom 22. Dezember 2000, S. 7
- 795. CCF-Loxxia/Crédit Lyonnais-Slibail/JV – M.2194
Entscheidung der Kommission vom 21. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 105 vom 5. April 2001, S. 33
- 796. GKN Westland/Agusta/JV – M.1501
Entscheidung der Kommission vom 22. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2001, 36
- 797. Reuters/Verlagsgruppe Handelsblatt/Meteor – M.2109
Entscheidung der Kommission vom 22. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 361 vom 15. Dezember 2000, S. 6
- 798. Scottish & Newcastle/JV/Centralcer – M.2152
Entscheidung der Kommission vom 22. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 357 vom 13. Dezember 2000, S. 5
- 799. Techint/Stella/James Jones/Sirti JV – M.2215
Entscheidung der Kommission vom 22. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 21. Dezember 2000, S. 6

- 800. Fiat/Unicredito Banca Mobiliare/JV – M.1896
Entscheidung der Kommission vom 27. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 141 vom 15. Mai 2001, S. 16
- 801. Smith Industries/TI Group – M.2183
Entscheidung der Kommission vom 28. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 24. Januar 2001, S. 8
- 802. CAP Gemini/Vodafone/JV – M.2195
Entscheidung der Kommission vom 29. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 28. September 2001, S. 9
- 803. EDF Group/Cottam Power Station – M.2209
Entscheidung der Kommission vom 29. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 3. Juli 2001, S. 8
- 804. SJPC/SCP De Milo/De Milo – M.2105
Entscheidung der Kommission vom 30. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 54 vom 21. Februar 2001, S. 8
- 805. ISP/ESPN/Globosat/JV – M.2124
Entscheidung der Kommission vom 4. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 190 vom 6. Juli 2001, S. 10
- 806. Outokumpu/Avesta Sheffield – M.2180
Entscheidung der Kommission vom 4. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 83 vom 14. März 2001, S. 14 = WuW 2001, 37
- 807. Stinnes/HCI – M.2202
Entscheidung der Kommission vom 4. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 54 vom 21. Februar 2001, S. 10 = WuW 2001, 36
- 808. Endesa/Telecom Italie/Union Fenosa/Auna – M.2204
Entscheidung der Kommission vom 6. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 374 vom 28. Dezember 2000, S. 11
- 809. Framatome/Siemens/Cogéma/JV – M.1940
Entscheidungen der Kommission vom 11. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 6. Dezember 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 289 vom 6. November 2001, S. 8 = WuW 2001, 38
- 810. Liverpool Victoria Friendly Society/AC Ventures/JV – M.2090
Entscheidung der Kommission vom 6. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 51 vom 16. Februar 2001, S. 8
- 811. Alliance Unichem/Interpharm – M.2193
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 18. Januar 2001, S. 7 = Bull. EU 12-2000, 58
- 812. Deutsche Bank/DBG/Varta – M.2200
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 31 vom 31. Januar 2001, S. 9 = WuW 2001, 37
- 813. Enron/Bergmann/Hutzler – M.2196
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 8. März 2001, S. 6 = WuW 2001, 37
- 814. Ratos/Quality-Laboratories – M.2206
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 2. Juni 2001, S. 47

- 815. Creditanstalt/Lufthansa Airplus Servicekarten/
AUA Beteiligungen/Airplus – M.2159
Entscheidung der Kommission vom 8. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 2. Juni 2001, S. 47 = WuW 2001, 38
- 816. Dow Chemical/Gurit Essex – M.2175
Entscheidung der Kommission vom 8. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2001, 38
- 817. EL.FI/Moulinex – M.2198
Entscheidung der Kommission vom 8. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 31 vom 31. Januar 2001, S. 8 = WuW 2001, 38
- 818. Quantum/Maxtor – M.2199
Entscheidung der Kommission vom 8. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 2. März 2001, S. 11 = WuW 2001, 37
- 819. Bosch/Rexroth – M.2060
Entscheidungen der Kommission vom 29. August 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 13. Dezember 2000 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2001, 39
- 820. Celestica/NEC Technologies UK – M.2217
Entscheidung der Kommission vom 13. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 316 vom 10. November 2001, S. 14
- 821. Fortis/ASR – M.2225
Entscheidung der Kommission vom 13. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 54 vom 21. Februar 2001, S. 9
- 822. SHFCLP (La Poste)/Mayne Nickless Europe – M.2236
Entscheidung der Kommission vom 13. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 21. Dezember 2000, S. 5
- 823. Edizione Holding/NHS/Comune di Parma/AMPS – M.2253
Entscheidung der Kommission vom 14. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 27 vom 27. Januar 2001, S. 60
- 824. NEC/Schott Glas/NEC Schott/JV – M.2188
Entscheidung der Kommission vom 14. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 54 vom 21. Februar 2001, S. 8
- 825. Georg Fischer/West LB/Krupp Werner & Pfleiderer – M.2210
Entscheidung der Kommission vom 15. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 8. Februar 2001, S. 12 = Bull. EU 12-2000, 59
- 826. Metsä-Serla/Zanders – M.2245
Entscheidung der Kommission vom 15. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 30. Januar 2001, S. 10
- 827. AGF/Zwolsche Algemeene – M.2233
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 28. September 2001, S. 8
- 828. Vodafone/BT/Airtel JV – M.1863
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 42 vom 8. Februar 2001, S. 11 = Bull. EU 12-2000, 59
- 829. AOL/Banco Santander/JV – M.2251
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 51 vom 16. Februar 2001, S. 9

- 830. Corus Group/Cogifer/JV – M.2235
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 15 vom 17. Januar 2001, S. 9
- 831. Repsol Quimica/Borealis/JV – M.2092
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 18. Januar 2001, S. 69
- 832. Solelectron/Natsteel Electronics – M.2238
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 242 vom 30. August 2001, S. 2
- 833. Marinopoulos Abette/Sephora Holding/JV – M.2232
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 13. Februar 2001, S. 7
- 834. Peugeot/Sommer Allibert – M.2241
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 31 vom 31. Januar 2001, S. 9 = Bull. EU 12-2000, 59
- 835. Rewe/Sair Group/LTU – M.2156
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 29 vom 30. Januar 2001, S. 9
- 836. Siemens/Demag Krauss-Maffei – M.2224
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 91 vom 22. März 2001, S. 8
- 837. Universal Studio Networks/De Facto 829 (NTL)/Studio Channel Ltd – M.2211
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 363 vom 19. Dezember 2001, S. 31
- 838. Sanmina/Siemens/Inboard Leiterplattentechnologie – M.2230
Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 145 vom 17. Mai 2001, S. 4
- 839. DuPont/Air Products Chemicals/JV – M.2250
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 292 vom 18. Oktober 2001, S. 10
- 840. Du Pont/Sabancı Holdings/JV – M.2213
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 179 vom 23. Juni 2001, S. 30
- 841. Stora Enso/Assidomän/JV – M.2243
Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 15. Februar 2001, S. 5 = WuW/E EU-V 572
- 842. CVC/Advent/Carlyle/Lafarge Matériaux de Spécialités – M.2248
Entscheidung der Kommission vom 5. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 15. Februar 2001, S. 6
- 843. Telefonica Intercontinental/Sonera 3G Holding/
Consortium IPSE 2000 – M.2255
Entscheidung der Kommission vom 9. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 15. Februar 2001, S. 6
- 844. Aviapartner/Maersk/Novia – M.2254
Entscheidung der Kommission vom 11. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 27 vom 27. Januar 2001, S. 60

845. Smithkline Beecham/Block Drug – M.2192
Entscheidung der Kommission vom 11. Januar 2000 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 9. Februar 2001, S. 4 = Bull. EU 1/2-2001, 41
846. Sofimim/KBC Invest/Mercator & Noordstar/VIV/Tournesoleon/ DE Clerck – M.2246
Entscheidung der Kommission vom 11. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 15. Februar 2001, S. 7
847. United Airlines/US Airways – M.2041
Entscheidung der Kommission vom 12. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
WuW/E EU-V 557
848. Royal Vopak/Ellis & Everard – M.2244
Entscheidung der Kommission vom 16. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 85 vom 15. März 2001, S. 3
849. Industri Kapital/Fives-Lille – M.2264
Entscheidung der Kommission vom 17. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 48 vom 14. Februar 2001, S. 23
850. Kuoni/TRX/E-TRX/TRX Central Europe JV – M.2252
Entscheidung der Kommission vom 17. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 13. Februar 2001, S. 7
851. Terra/Amadeus/1Travel.com – M.2259
Entscheidung der Kommission vom 17. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 15. Februar 2001, S. 7
852. Enel/Wind/Infostrada – M.2216
Entscheidung der Kommission vom 19. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b und Artikel 9 Abs. 4)
ABl. EG Nr. C 39 vom 7. Februar 2001, S. 9 = WuW 2001, 263
853. Babcock Borsig/MG Technologies/SAP Markets/Deutsche Bank/VA TECH/ec4ec – M.2270
Entscheidung der Kommission vom 22. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 25. Juli 2001, S. 10
854. CU Italia/Banca Popolare di Lodi/JV – M.2247
Entscheidung der Kommission vom 24. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 46 vom 13. Februar 2001, S. 8
855. Metso/Svedala – M.2033
Entscheidungen der Kommission vom 20. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c) und vom 24. Januar 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2001, 264
856. Ricoh/Lanier Worldwide – M.2265
Entscheidung der Kommission vom 24. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 159 vom 1. Juni 2001, S. 3
857. CSC Ploenzke/Dachser/E-Chain Logistics – M.2166
Entscheidung der Kommission vom 26. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 28. September 2001, S. 7
858. Lafarge/Blue Circle/JV – M.2278
Entscheidung der Kommission vom 29. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 76 vom 8. März 2001, S. 6

- 859. Sasol/Condea – M.2269
Entscheidung der Kommission vom 30. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 7. April 2001, S. 9 = WuW 2001, 262
- 860. Smith & Nephew/Beiersdorf/JV – JV.54
Entscheidung der Kommission vom 30. Januar 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 89 vom 20. März 2001, S. 3 = WuW 2001, 265
- 861. SCA/Metsä Tissue – M.2097
Entscheidungen der Kommission vom 26. September 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 31. Januar 2001 (Artikel 8 Abs. 3)
ABl. EG Nr. L 57 vom 27. Februar 2002, S. 1 = WuW/E EU-V 593
- 862. ENI/Lasmo – M.2296
Entscheidung der Kommission vom 1. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 18. April 2002, S. 6
- 863. Flughafen Berlin (II) – M.2262
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 2. März 2001, S. 12 = WuW/E EU-V 567
- 864. Schroder Ventures Limited/Homebase – M.2285
Entscheidung der Kommission vom 5. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 15. Februar 2001, S. 5
- 865. EdF/EnBW – M.1853
Entscheidungen der Kommission vom 2. Oktober 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 7. Februar 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 59 vom 28. Februar 2002, S. 1 = WuW/E EU-V 705
- 866. ABN Amro/Perkins Food – M.2284
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 68 vom 2. März 2001, S. 12
- 867. Metsäliitto Osuuskunta/Vapo Oy/JV – M.2234
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b und
Artikel 9 Abs. 4)
ABl. EG Nr. C 146 vom 19. Juni 2002, S. 12 = WuW 2001, 364
- 868. Rewe/BML/Standa Commerciale – M.2272
Entscheidung der Kommission vom 8. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 91 vom 22. März 2001, S. 8
- 869. C & N/Thomas Cook – M.2228
Entscheidung der Kommission vom 9. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 20. Dezember 2001, S. 13 = WuW 2001, 263
- 870. E.ON Energie/Energie Oberösterreich/JCE+JME – M.2219
Entscheidung der Kommission vom 12. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 330 vom 24. November 2001, S. 21
- 871. Océ- Technologies/Real Software Group/
Océ-Real Business Solutions – M.2185
Entscheidung der Kommission vom 12. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 872. VNU/AC Nielson – M.2291
Entscheidung der Kommission vom 12. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 74 vom 7. März 2001, S. 9 = WuW 2001, 262

- 873. Hilton/Accor/Forte/Travel Services JV – M.2197
Entscheidung der Kommission vom 16. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 127 vom 27. April 2001, S. 9 = WuW 2001, 364
- 874. BT/Viag Interkom – M.2143
Entscheidung der Kommission vom 19. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 25. Juli 2001, S. 10 = WuW 2001, 363
- 875. Cargill/Agribrands – M.2271
Entscheidung der Kommission vom 19. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 74 vom 7. März 2001, S. 9 = Bull. EU 1/2-2001, 42
- 876. Hutchison/Investor/HI3G – M.2310
Entscheidung der Kommission vom 19. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 877. AEA Investors/DLJMB Funding III/BF Goodrich
Performance Materials – M.2292
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 74 vom 7. März 2001, S. 10
- 878. Berkshire Hathaway/Johns Manville – M.2306
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 27. Juni 2001, S. 5
- 879. SFK99-Rahasto/Fortum/Naps Systems – M.2290
Entscheidung der Kommission vom 22. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 26. Juni 2001, S. 15
- 880. BASF/Bertschi/Hoyer/Viag/JV – M.2280
Entscheidung der Kommission vom 23. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 243 vom 31. August 2001, S. 10
- 881. Heinz/CSM – M.2302
Entscheidung der Kommission vom 23. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 83 vom 14. März 2001, S. 14 = WuW 2001, 363
- 882. Sanmina Corporation/AB Segerström & Svensson – M.2324
Entscheidung der Kommission vom 23. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 74 vom 7. März 2001, S. 10
- 883. Abbot/BASF – M.2312
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 149 vom 19. Mai 2001, S. 23 = WuW 2001, 362
- 884. Chevron/Texaco – M.2208
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 28. April 2001, S. 2 = WuW 2001, 362
- 885. Etexgroup/Glynwed Pipe Systems – M.2294
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 94 vom 24. März 2001, S. 11
- 886. Michel Mineralölhandel/Thyssen-Elf-Oil – M.2335
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 140 vom 12. Mai 2001, S. 12 = WuW 2001, 362
- 887. Thomson Multimedia/Technicolor – M.2336
Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 206 vom 24. Juli 2001, S. 8

- 888. Lafarge/Blue Circle (II) – M.2317
Entscheidung der Kommission vom 1. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 26. Juni 2001, S. 16 = Bull. EU 3-2001, 48
- 889. Philips/Agilent Healthcare Solutions – M.2256
Entscheidung der Kommission vom 2. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 292 vom 18. Oktober 2001, S. 10 = WuW 2001, 363
- 890. Vodafone Group plc/Eircell – M.2305
Entscheidung der Kommission vom 2. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 28. April 2001, S. 3 = WuW 2001, 364
- 891. EdP/Cajastur/Caser/Hidroeléctrica del Cantábrico – M.2340
Entscheidung der Kommission vom 5. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 28. April 2001, S. 3 = WuW 2001, 575
- 892. Ericsson/Skandia/Alleato/JV – M.2309
Entscheidung der Kommission vom 8. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 89 vom 20. März 2001, S. 3
- 893. Cargill/Banks – M.2330
Entscheidung der Kommission vom 9. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 7. April 2001, S. 8
- 894. Banco Popular Español/Fortior Holding
Entscheidung der Kommission vom 12. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 127 vom 27. April 2001, S. 12
- 895. Degussa/Laporte – M.2277
Entscheidung der Kommission vom 12. März 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 130 vom 1. Mai 2001, S. 6 = Bull. EU 3-2001, 48
- 896. Hermes/Codan/JV – M.2356
Entscheidung der Kommission vom 12. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 99 vom 29. März 2001, S. 3
- 897. The Post Office/TPG/SPPL – M.1915
Entscheidungen der Kommission vom 15. November 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 13. März 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2001, 481
- 898. Telefonica/Portugal Telecom/Brazilian JV – M.2346
Entscheidung der Kommission vom 13. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 111 vom 12. April 2001, S. 9
- 899. Vattenfall/Hamburger Electricitätswerke/Nordic Powerhouse – M.2357
Entscheidung der Kommission vom 13. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 90 vom 21. März 2001, S. 5 = WuW 2001, 478
- 900. Shell/Halliburton/Well Dynamics JV – M.1976
Entscheidung der Kommission vom 15. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 127 vom 27. April 2001, S. 10 = Bull. EU 3-2001, 49
- 901. Toro Assicurazioni/Lloyd Italico – M.2343
Entscheidung der Kommission vom 15. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 127 vom 27. April 2001, S. 8
- 902. BT/ESAT Digifone – M.2282
Entscheidung der Kommission vom 16. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 66 vom 15. März 2002, S. 13 = Bull. EU 3-2001, 49

- 903. Gilde/Capvis/Soudronic – M.2368
Entscheidung der Kommission vom 16. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 105 vom 5. April 2001, S. 32
- 904. Deutsche Bank/Banque Worms – M.2364
Entscheidung der Kommission vom 19. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 16. November 2001, S. 11
- 905. RWE/Hidroeléctrica del Cantábrico – M.2353
Entscheidung der Kommission vom 19. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 143 vom 16. Mai 2001, S. 7
- 906. Siemens/Janet/JV – M.2267
Entscheidung der Kommission vom 19. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 128 vom 28. April 2001, S. 2
- 907. CVC/Mascotech – M.2240
Entscheidung der Kommission vom 20. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 29. September 2001, S. 15
- 908. Goldman Sachs/Messer Griesheim – M.2227
Entscheidung der Kommission vom 20. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 127 vom 27. April 2001, S. 12 = WuW 2001, 478
- 909. France Telecom/Equant – M.2257
Entscheidung der Kommission vom 21. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 187 vom 3. Juli 2001, S. 8 = Bull. EU 3-2001, 49
- 910. PAI + UGI/ELF Antargaz – M.2375
Entscheidung der Kommission vom 21. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 347 vom 8. Dezember 2001, S. 5
- 911. Sydkraft/ABB/German Power Trading JV – M.2377
Entscheidung der Kommission vom 21. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 27. Juni 2001, S. 6
- 912. Marconi/RTS/JV – M.2249
Entscheidung der Kommission vom 23. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 7. April 2001, S. 8
- 913. Northrop Grumman/Litton Industries – M.2308
Entscheidung der Kommission vom 23. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 195 vom 11. Juli 2001, S. 12 = WuW 2001, 478
- 914. Xchange/BAE Systems/JV – M.2344
Entscheidung der Kommission vom 23. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 127 vom 27. April 2001, S. 9
- 915. Conforama/Salzam Mercatone – M.2339
Entscheidung der Kommission vom 27. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 7. April 2001, S. 7
- 916. Denso/MMC – M.2366
Entscheidung der Kommission vom 27. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 242 vom 30. August 2001, S. 3 = Bull. EU 3-2001, 49
- 917. HSBC-CCF/Banque Herve – M.2323
Entscheidung der Kommission vom 27. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 107 vom 7. April 2001, S. 7

- 918. Outokumpu/Norzink – M.2348
Entscheidung der Kommission vom 27. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 175 vom 20. Juni 2001, S. 12 = WuW 2001, 479
- 919. Pepsico/Quaker – M.2275
Entscheidung der Kommission vom 27. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2001, 478
- 920. Siemens/E.ON/Shell/SSG – M.2367
Entscheidung der Kommission vom 27. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 172 vom 16. Juni 2001, S. 21 = WuW 2001, 478
- 921. DMData/Kommunedata/e-Books JV – M.2334
Entscheidung der Kommission vom 30. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 127 vom 27. April 2001, S. 11
- 922. Huntsman International/Albright & Wilson Surfactants Europe – M.2231
Entscheidung der Kommission vom 30. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 8. Juni 2001, S. 17 = Bull. EU 3-2001, 50
- 923. Raytheon/Thales/JV – M.2079
Entscheidung der Kommission vom 30. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 127 vom 27. April 2001, S. 10 = WuW/E EU-V 602
- 924. Campbell/ECBB (Unilever) – M.2350
Entscheidung der Kommission vom 2. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 140 vom 12. Mai 2001, S. 11 = WuW 2001, 479
- 925. Getronics/Hagemeyer/JV – M.2223
Entscheidung der Kommission vom 2. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 49 vom 22. Februar 2002, S. 17 = Bull. EU 4-2001, 23
- 926. Ratos /3iGroup/Atle – M.2384
Entscheidung der Kommission vom 2. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 145 vom 17. Mai 2001, S. 4
- 927. Bombardier/Adtranz – M.2139
Entscheidungen der Kommission vom 6. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 3. April 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 69 vom 12. März 2002, S. 50 = WuW 2001, 480
- 928. Schlumberger/Sema – M.2365
Entscheidung der Kommission vom 5. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 137 vom 9. Mai 2001, S. 1 = WuW 2001, 479
- 929. Dow/Enichem Polyurethane – M.2355
Entscheidung der Kommission vom 6. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 138 vom 11. Mai 2001, S. 11
- 930. Enichem/Polimeri – M.2354
Entscheidung der Kommission vom 6. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 16. Februar 2002, S. 22
- 931. Flextronics/Ericsson – M.2358
Entscheidung der Kommission vom 6. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 159 vom 1. Juni 2001, S. 4 = WuW 2001, 480
- 932. SGS/R & S/Freeglass JV – M.2360
Entscheidung der Kommission vom 6. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 140 vom 12. Mai 2001, S. 12

- 933. Teka/Finatlantis/Holdivat – M.2313
Entscheidung der Kommission vom 6. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 934. VNU/RCS Editori – M.2383
Entscheidung der Kommission vom 6. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 127 vom 27. April 2001, S. 8
- 935. E.ON/Sydkraft – M.2349
Entscheidung der Kommission vom 9. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 363 vom 19. Dezember 2001, S. 31 = WuW 2001, 478
- 936. Philips/LG Electronics/JV – M.2263
Entscheidung der Kommission vom 9. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 26. Juni 2001, S. 16 = WuW 2001, 480
- 937. Buhrmann/Samas Office supplies – M.2286
Entscheidung der Kommission vom 11. April 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
WuW 2001, 577
- 938. Endesa/CDF/Snet – M.2281
Entscheidung der Kommission vom 17. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 179 vom 23. Juni 2001, S. 30
- 939. Mannesmann Arcor/Netcom Kassel – M.2347
Entscheidung der Kommission vom 17. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 8. Juni 2001, S. 17 = WuW 2001, 576
- 940. Shell/Beacon/3i/Twister – M.2328
Entscheidung der Kommission vom 19. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 138 vom 11. Mai 2001, S. 12
- 941. UGC/Liberty Media – M.2222
Entscheidung der Kommission vom 24. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 172 vom 16. Juni 2001, S. 20 = WuW 2001, 576
- 942. Linde/Jungheinrich/JV – M.2398
Entscheidung der Kommission vom 25. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 2. Juni 2001, S. 45 = WuW 2001, 577
- 943. Nortel/Muninteractivos/Broad Media/JV – M.2279
Entscheidung der Kommission vom 25. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 190 vom 6. Juli 2001, S. 9
- 944. SCI Systems/Nokia Networks – M.2394
Entscheidung der Kommission vom 25. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. 172 vom 16. Juni 2001, S. 21
- 945. Deutsche BP/Erdölchemie – M.2345
Entscheidung der Kommission vom 26. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 174 vom 19. Juni 2001, S. 5 = WuW 2001, 576
- 946. Thomas Cook Holdings/British Airways/JV – M.2218
Entscheidung der Kommission vom 30. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 64 vom 13. März 2002, S. 9 = WuW 2001, 576
- 947. Telenor/ErgoGroup/DNB/Accenture/JV – M.2374
Entscheidung der Kommission vom 2. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 2. Juni 2001, S. 45

- 948. Vattenfall/HEW – M.2414
Entscheidung der Kommission vom 2. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 140 vom 12. Mai 2001, S. 13 = WuW 2001, 576
- 949. Compass/Selecta – M.2373
Entscheidung der Kommission vom 8. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 2. Juni 2001, S. 46 = WuW 2001, 575
- 950. Morgan Grenfell/Whitbread – M.2395
Entscheidung der Kommission vom 8. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 172 vom 16. Juni 2001, S. 20
- 951. Pernod Ricard/Diageo/Seagram Spirits – M.2368
Entscheidung der Kommission vom 8. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 16 vom 19. Januar 2002, S. 13 = WuW 2001, 577
- 952. CVC/Cinven/Assidomän – M.2391
Entscheidung der Kommission vom 10. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 189 vom 5. Juli 2001, S. 6
- 953. Bertelsmann/RTL Group – M.2407
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 291 vom 17. Oktober 2001, S. 5
- 954. DOW Chemical/Ascot – M.2405
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 7. Februar 2002, S. 11
- 955. EDS/Systematics – M.2435
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 165 vom 8. Juni 2001, S. 13 = WuW 2001, 577
- 956. Industri Capital/Perstorp (II) – M.2396
Entscheidung der Kommission vom 11. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 274 vom 29. September 2001, S. 14 = Bull. EU 5-2001, 26
- 957. The Airline Group/NATS – M.2315
Entscheidung der Kommission vom 14. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 160 vom 2. Juni 2001, S. 44 = Bull. EU 5-2001, 27
- 958. Apax/Schering/Metagen – M.2419
Entscheidung der Kommission vom 14. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 196 vom 12. Juli 2001, S. 7
- 959. Cepsa Gas Comercializadora/TotalFinaElf Gas & Power Espana – M.2406
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 26. Juni 2001, S. 15
- 960. Ineos/Phenolchemie – M.2426
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 961. Rail Gourmet Holding/Narvesen – M.2409
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 15. Juni 2001, S. 5
- 962. Société Générale/Deufin – M.2329
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 1. November 2001, S. 15

- 963. Techint/VAI/JV – M.2342
Entscheidung der Kommission vom 17. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 106 vom 3. Mai 2002
- 964. Barclays Bank/Minimax – M.2433
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 180 vom 26. Juni 2001, S. 14
- 965. NIB Capital/Internatio-Muller Chemical Distribution – M.2445
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 171 vom 15. Juni 2001, S. 5
- 966. ORF/Netway/Adworx – M.2418
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 201 vom 17. Juli 2001, S. 5
- 967. Thales/Airsys-ATM – M.2370
Entscheidung der Kommission vom 21. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 237 vom 23. August 2001, S. 3
- 968. Industri Kapital/Telia Enterprise – M.2401
Entscheidung der Kommission vom 29. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 27. September 2001, S. 14
- 969. MEI/Philips – M.2386
Entscheidung der Kommission vom 29. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 332 vom 27. November 2001, S. 22
- 970. International Fuel Cells (UTC)/ SOPC (Shell) – M.2359
Entscheidung der Kommission vom 29. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 93 vom 18. April 2002, S. 5
- 971. Nobia/Magnet – M.2442
Entscheidung der Kommission vom 29. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 19. Januar 2002, S. 14
- 972. Tyco/CIT – M.2424
Entscheidung der Kommission vom 29. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 973. Hilton/Scandic – M.2451
Entscheidung der Kommission vom 31. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 24. August 2001, S. 5 = Bull. EU 5-2001, 27
- 974. REWE COM/Henkel/TEN UK/TEN DE – M.2408
Entscheidung der Kommission vom 31. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 1. November 2001, S. 15
- 975. LSG/OFSI – M.2190
Entscheidung der Kommission vom 1. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 24. August 2001, S. 4 = WuW 2001, 841
- 976. NEC/Toshiba – M.2437
Entscheidung der Kommission vom 5. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 189 vom 5. Juli 2001, S. 6
- 977. BC Funds/Sanitec – M.2397
Entscheidung der Kommission vom 6. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 25. Juli 2001, S. 9

- 978. Bertelsmann/VVC/JV – M.2458
Entscheidung der Kommission vom 6. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 190 vom 6. Juli 2001, S. 9
- 979. Sodexho/Abela (II) – M.2466
Entscheidung der Kommission vom 8. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 206 vom 24. Juli 2001, S. 7
- 980. Amcor/Danisco/Ahlstrom – M.2441
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 28. September 2001, S. 6 = WuW 2001, 841
- 981. Continental/Temic – M.2421
Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 250 vom 8. September 2001, S. 9 = WuW 2001, 841
- 982. Schneider/Thomson Multimedia/JV – M.2403
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 251 vom 11. September 2001, S. 3 = WuW 2001, 842
- 983. Schroder Ventures/Grammer – M.2340
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 325 vom 21. November 2001, S. 13
- 984. Skanska Sverige/Posten/HOOC – M.2393
Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 181 vom 27. Juni 2001, S. 5
- 985. BHP/Billiton – M.2413
Entscheidung der Kommission vom 14. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 24. August 2001, S. 5 = Bull. EU 6-2001, 44
- 986. Ciaoweb/WE Cube – M.2303
Entscheidung der Kommission vom 14. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 179 vom 23. Juni 2001, S. 29
- 987. Dexia/Artesia – M.2400
Entscheidung der Kommission vom 14. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 325 vom 21. November 2001, S. 11 = Bull. EU 6-2001, 44
- 988. Speedy Tomato – M.2463
Entscheidung der Kommission vom 14. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 279 vom 3. Oktober 2001, S. 7 = WuW 2001, 842
- 989. CDC/Charterhouse/Alstom Contracting – M.2459
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 188 vom 4. Juli 2001, S. 16
- 990. Dexia/Banco Sabadell/Dexia Banco Local – M.2448
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 24. Januar 2002, S. 30
- 991. Goldman Sachs/SJPC/SCP De Milo/Nascent – M.2449
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 319 vom 14. November 2001, S. 20
- 992. IBM/Informix – M.2460
Entscheidung der Kommission vom 19. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 13. Juli 2001, S. 9 = Bull. EU 6-2001, 44

- 993. MAN/Auwärter – M.2201
Entscheidungen der Kommission vom 15. Februar 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 20. Juni 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2001, 844
- 994. Interpublic/True North – M.2415
Entscheidung der Kommission vom 21. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 251 vom 11. September 2001, S. 5
- 995. CNH/FHE – M.2369
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 363 vom 19. Dezember 2001, S. 33
- 996. Elkem/Sapa – M.2404
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 251 vom 11. September 2001, S. 5
- 997. Knorr-Bremse SFS/Webasto Thermosysteme/JV – M.2490
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 243 vom 31. August 2001, S. 9
- 998. Vodafone/Airtel – M.2469
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 207 vom 25. Juli 2001, S. 9 = WuW 2001, 842
- 999. YLE/TDF/Digita/JV – M.2300
Entscheidung der Kommission vom 26. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 272 vom 27. September 2001, S. 15 = WuW 2001, 843
- 1000. Autologic/TNT/Wallenius/CAT JV – M.2411
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 20. Dezember 2001, S. 14
- 1001. Infineon/Cryttonathic – M.2427
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 199 vom 14. Juli 2001, S. 23
- 1002. SEAT Pagine Gialle/Eniro – M.2468
Entscheidung der Kommission vom 27. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 13. Juli 2001, S. 9 = WuW 2001, 842
- 1003. Debitel/Debitel Nederland – M.2494
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 13. Juli 2001, S. 11
- 1004. Flextronics/Alcatel – M.2479
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 2. Oktober 2001, S. 3 = WuW 2001, 842
- 1005. IBM Italia/Business Solutions/JV – M.2478
Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 278 vom 2. Oktober 2001, S. 3
- 1006. Creditanstalt/RZB/JV – M.2402
Entscheidung der Kommission vom 2. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 24. August 2001, S. 7
- 1007. General Electric/Honeywell – M.2220
Entscheidungen der Kommission vom 1. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 3. Juli 2001 (Artikel 8 Abs. 3)
WuW/E EU-V 631

- 1008. Hitachi/STMicroelectronics/SuperH JV – M.2439
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 252 vom 12. September 2001, S. 22 = WuW 2001, 846
- 1009. Hutchison/RCPM/ECT – JV.55
Entscheidungen der Kommission vom 1. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 3. Juli 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2001, 844
- 1010. Nomura International/Le Meridien Hotels – M.2464
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 198 vom 13. Juli 2001, S. 10
- 1011. Norske Skog/Abitibi/Papco – M.2493
Entscheidung der Kommission vom 3. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 90 vom 16. April 2002, S. 4 = WuW 2001, 846
- 1012. Belgacom/BAS Holding/Securitas – M.2452
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 24. August 2001, S. 7
- 1013. Blue Circle/Michelin/JV – M.2476
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 284 vom 10. Oktober 2001, S. 21
- 1014. OM Group/DMC2 – M.2461
Entscheidung der Kommission vom 5. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 250 vom 8. September 2001, S. 10
- 1015. Alcatel/Alcatel Space – M.2488
Entscheidung der Kommission vom 6. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 16. November 2001, S. 10
- 1016. Angelini/Phoenix/JV – M.2432
Entscheidung der Kommission vom 6. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 5. Oktober 2001, S. 9
- 1017. BASF/Pantochim/Eurodiol – M.2314
Entscheidungen der Kommission vom 27. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 11. Juli 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
ABl. EG Nr. L 132 vom 17. Mai 2002, S. 45 = WuW/E EU-V 692
- 1018. GKN/Brambles – M.2453
Entscheidung der Kommission vom 12. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 24. August 2001, S. 6
- 1019. Heinekens/Bayerische Brauholding/JV – M.2387
Entscheidung der Kommission vom 12. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 327 vom 22. November 2001, S. 17 = WuW 2001, 842
- 1020. CVC/Amstelland – M.2465
Entscheidung der Kommission vom 16. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 1021. Eureko/Interamerican – M.2501
Entscheidung der Kommission vom 16. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 243 vom 31. August 2001, S. 9
- 1022. Borg Warner/Hitachi – M.2489
Entscheidung der Kommission vom 17. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 242 vom 30. August 2001, S. 2

- 1023. Finnforest/Moelven Industrier – M.2473
Entscheidung der Kommission vom 18. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 25. August 2001, S. 9
- 1024. Allianz/Dresdner – M.2431
Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 316 vom 10. November 2001, S. 13 = WuW/E EU-V 672
- 1025. Usinor/Arbed/Aceralia – M.2382
Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 363 vom 19. Dezember 2001, S. 32
- 1026. EQT Northern Europe/Electrolux – M.2512
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 251 vom 11. September 2001, S. 4
- 1027. Govia/Connex South Central – M.2446
Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 2001 (Artikel 9 Abs. 4)
WuW 2001, 843
- 1028. SES/Stork/Fokker Space – M.2438
Entscheidung der Kommission vom 24. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 239 vom 25. August 2001, S. 8
- 1029. De Beers/LVMH – M.2333
Entscheidungen der Kommission vom 18. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 25. Juli 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2001, 845
- 1030. Accenture/Lagardère/JV – M.2471
Entscheidung der Kommission vom 26. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 327 vom 22. November 2001, S. 16
- 1031. Coop Norden – M.2425
Entscheidung der Kommission vom 26. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 242 vom 30. August 2001, S. 3 = Bull. EU 7/8-2001, 29
- 1032. Thomson/Carlton/JV – M.2480
Entscheidung der Kommission vom 26. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 24. August 2001, S. 4
- 1033. Mazda Motor Corporation/MCL – M.2514
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 251 vom 11. September 2001, S. 6
- 1034. Nestlé/Ralston Purina – M.2337
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 239 vom 25. August 2001, S. 8 = Bull. EU 7/8-2001, 29
- 1035. Sampo/Storebrand – M.2491
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 290 vom 16. Oktober 2001, S. 3 = Bull. EU 7/8-2001, 29
- 1036. SWB/Stadtwerke Bielefeld/JV – M.2352
Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 16. November 2001, S. 9
- 1037. GFE/Shell Hydrogen/HQC – M.2518
Entscheidung der Kommission vom 2. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 242 vom 30. August 2001, S. 4

- 1038. Preussag/TUI Belgium – M.2456
Entscheidung der Kommission vom 2. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 238 vom 24. August 2001, S. 6
- 1039. RWE/Kärtner Energie Holding – M.2513
Entscheidung der Kommission vom 2. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 286 vom 12. Oktober 2001, S. 3
- 1040. HBG/Ballast Nedam/Baggeren JV – M.2503
Entscheidung der Kommission vom 3. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 284 vom 10. Oktober 2001, S. 21 = WuW 2001, 954
- 1041. RPBE/Britax – M.2516
Entscheidung der Kommission vom 6. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 24. Januar 2002, S. 30
- 1042. Sara Lee/Earthgrains – M.2531
Entscheidung der Kommission vom 6. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 250 vom 8. September 2001, S. 9
- 1043. SCI Systems/Nokia Networks – M.2534
Entscheidung der Kommission vom 6. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 5. Oktober 2001, S. 11
- 1044. Siemens/Yazaki/JV – M.2440
Entscheidung der Kommission vom 6. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 264 vom 20. September 2001, S. 3 = WuW 2001, 954
- 1045. Friesland Coberco/Nutricia – M.2399
Entscheidung der Kommission vom 8. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 18 vom 22. Januar 2002, S. 14 = WuW 2001, 954
- 1046. Bristol Myers Squibb/DuPont – M.2517
Entscheidung der Kommission vom 9. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 367 vom 21. Dezember 2001, S. 30 = WuW 2001, 955
- 1047. Fabricom/GTI – M.2447
Entscheidung der Kommission vom 9. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 7. Februar 2002, S. 10
- 1048. Fabricom/Sulzer – M.2536
Entscheidung der Kommission vom 9. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 330 vom 24. November 2001, S. 21
- 1049. Autostrade/Saba – M.2506
Entscheidung der Kommission vom 10. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 29. September 2001, S. 13
- 1050. Fortum/OM/JV – M.2508
Entscheidung der Kommission vom 10. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 327 vom 22. November 2001, S. 18
- 1051. RZB/Centrobank – M.2474
Entscheidung der Kommission vom 21. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 16. November 2001, S. 9
- 1052. Hapag-Lloyd/Hamburger Hafen- und Lagerhaus/HHLA-CT – M.2422
Entscheidung der Kommission vom 22. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 27. September 2001, S. 13 = WuW 2001, 955

- 1053. Bertelsmann/Arnoldo Mondadori/JV – M.2487
Entscheidung der Kommission vom 23. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 279 vom 3. Oktober 2001, S. 7 = WuW 2001, 955
- 1054. Cinven/Castrol – M.2548
Entscheidung der Kommission vom 23. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 350 vom 11. Dezember 2001, S. 11
- 1055. Dalkia Holding/Clemessy – M.2362
Entscheidung der Kommission vom 23. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 315 vom 9. November 2001, S. 23
- 1056. EQT Northern Europe/Duni – M.2539
Entscheidung der Kommission vom 27. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 27. September 2001, S. 14
- 1057. Dow/Reichhold/JV – M.2509
Entscheidung der Kommission vom 28. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 251 vom 11. September 2001, S. 6
- 1058. Fiat/Italenergia/Montedison – M.2532
Entscheidung der Kommission vom 28. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 284 vom 10. Oktober 2001, S. 22 = WuW 2001, 955
- 1059. 3i/WM-Data/Atea – M.2538
Entscheidung der Kommission vom 30. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 315 vom 9. November 2001, S. 23
- 1060. A & C/Grossfarma – M.2573
Entscheidung der Kommission vom 30. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 271 vom 26. September 2001, S. 9
- 1061. EDF/Fenice – M.2563
Entscheidung der Kommission vom 30. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 251 vom 11. September 2001, S. 4
- 1062. Liberty Mutual/Grupo RSA España – M.2575
Entscheidung der Kommission vom 31. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 282 vom 6. Oktober 2001, S. 2
- 1063. Endesa/Enel-Elettrogen – M.2553
Entscheidung der Kommission vom 4. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 5. Oktober 2001, S. 11
- 1064. Fidis/SEI/JV – M.2540
Entscheidung der Kommission vom 4. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 29. September 2001, S. 13
- 1065. Havas/Tempus – M.2558
Entscheidung der Kommission vom 4. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 319 vom 14. November 2001, S. 16 = WuW 2001, 1066
- 1066. HUK Coburg/Wiener Städtische/HMA – M.2556
Entscheidung der Kommission vom 4. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 273 vom 28. September 2001, S. 7
- 1067. Insys/Hunting Engineering – M.2583
Entscheidung der Kommission vom 7. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 296 vom 23. Oktober 2001, S. 22

- 1068. Shell-Cinergy/EDA/EPA JV – M.2566
Entscheidung der Kommission vom 13. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 16. November 2001, S. 10
- 1069. APAX/MPM – M.2560
Entscheidung der Kommission vom 14. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 272 vom 27. September 2001, S. 13
- 1070. Collins & Aikman Product/Textron Automotive Trim – M.2580
Entscheidung der Kommission vom 14. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 274 vom 29. September 2001, S. 14
- 1071. Hitachi/LG Electronics/JV – M.2260
Entscheidung der Kommission vom 14. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 296 vom 23. Oktober 2001, S. 21
- 1072. Itochu/Marubeni/JV – M.2486
Entscheidung der Kommission vom 14. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 270 vom 25. September 2001, S. 6
- 1073. JCD/RCS/Publitransport/IPG – M.2529
Entscheidung der Kommission vom 14. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 300 vom 26. Oktober 2001, S. 27
- 1074. CE/Yorkshire Electric – M.2586
Entscheidung der Kommission vom 17. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 20. Dezember 2001, S. 13
- 1075. Rheinbraun Brennstoff/SSM Coal – M.2588
Entscheidung der Kommission vom 17. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 327 vom 22. November 2001, S. 16
- 1076. RWA/Verbund/JV – M.2541
Entscheidung der Kommission vom 17. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 1077. Rabobank/Autoplastics – M.2587
Entscheidung der Kommission vom 19. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 1. November 2001, S. 13
- 1078. IF Holding/FCI/JV – M.2554
Entscheidung der Kommission vom 20. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 24. Oktober 2001, S. 11
- 1079. Johnson Controls/Sagem – M.2571
Entscheidung der Kommission vom 20. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 5. Oktober 2001, S. 10
- 1080. Pirelli/Edizione/Olivetti/Telecom Italia – M.2574
Entscheidung der Kommission vom 20. September 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 325 vom 21. November 2001, S. 12 = WuW 2001, 1067
- 1081. Sanmina/SCI Systems – M.2549
Entscheidung der Kommission vom 20. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 296 vom 23. Oktober 2001, S. 23
- 1082. Telenor East/ECO Telecom/Vimpel-Communications – M.2527
Entscheidung der Kommission vom 21. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 24. Oktober 2001, S. 11

- 1083. Cendant/Galileo – M.2510
Entscheidung der Kommission vom 24. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 16. November 2001, S. 8 = WuW 2001, 1066
- 1084. Grupo Villar Mr/EnBW/Hidroeléctrica del Cantábrico – M.2434
Entscheidungen der Kommission vom 1. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 26. September 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2001, 1068
- 1085. Balli/Klöckner – M.2481
Entscheidung der Kommission vom 27. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 288 vom 13. Oktober 2001, S. 3
- 1086. The Coca-Cola Company/Nestle/JV – M.2276
Entscheidung der Kommission vom 27. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 1. November 2001, S. 13 = WuW 2001, 1066
- 1087. Ericsson/Sony/JV – M.2462
Entscheidung der Kommission vom 27. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 281 vom 5. Oktober 2001, S. 9
- 1088. GE Insurance Holding/National Mutual Life – M.2526
Entscheidung der Kommission vom 27. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 323 vom 20. November 2001, S. 11
- 1089. USG/Deutsche Perlite – M.2559
Entscheidung der Kommission vom 27. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 296 vom 23. Oktober 2001, S. 22
- 1090. Schmalbach-Lubeca/Rexam – M.2542
Entscheidung der Kommission vom 28. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 65 vom 14. März 2002, S. 12 = WuW 2001, 1066
- 1091. Telefónica/Ericsson/JV – M.2576
Entscheidung der Kommission vom 28. September 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 23. November 2001, S. 11 = WuW 2001, 1067
- 1092. Eads/Nortel – M.2546
Entscheidung der Kommission vom 1. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 296 vom 23. Oktober 2001, S. 21
- 1093. Norske Skog/Peterson – M.2552
Entscheidung der Kommission vom 1. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 316 vom 10. November 2001, S. 13 = Bull. EU 10-2001, 36
- 1094. TYCO/Sensormatic – M.2584
Entscheidung der Kommission vom 1. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 1. November 2001, S. 14
- 1095. Stora Enso/Stora Enso Timber – M.2595
Entscheidung der Kommission vom 4. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 296 vom 23. Oktober 2001, S. 23
- 1096. TDC/CMG/Migway JV – M.2598
Entscheidung der Kommission vom 4. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 19. Januar 2002, S. 16
- 1097. Tyco/CR Bard – M.2505
Entscheidung der Kommission vom 4. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 24. Oktober 2001, S. 10 = WuW 2001, 1067

- 1098. Degussa/Ausimont – M.2545
Entscheidung der Kommission vom 8. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 298 vom 24. Oktober 2001, S. 10
- 1099. Schneider/Legrand – M.2283
Entscheidungen der Kommission vom 30. März 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 10. Oktober 2001 (Artikel 8 Abs. 3)
WuW 2001, 1069
- 1100. 3 i/Eqvitec/Pohjola/Suomi/Ion Blast – M.2592
Entscheidung der Kommission vom 11. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 358 vom 15. Dezember 2001, S. 10
- 1101. 3i/Okko Bank/Uniglass Engineering – M.2593
Entscheidung der Kommission vom 11. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 20. Dezember 2001, S. 15
- 1102. Time/IPC – M.2572
Entscheidung der Kommission vom 12. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 16. November 2001, S. 8 = Bull. EU 10-2001, 36
- 1103. Maersk IT/LM Ericsson/WAC – M.2528
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 319 vom 14. November 2001, S. 16
- 1104. Xchange/BAE Systems/Procur – M.2507
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 22. Dezember 2001, S. 12
- 1105. Bertelsmann/France Loisirs – M.2562
Entscheidung der Kommission vom 17. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 309 vom 6. November 2001, S. 11
- 1106. CVC/Lenzing – M.2187
Entscheidungen der Kommission vom 22. Juni 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 17. Oktober 2001 (Artikel 8 Abs. 3)
WuW/E EU-V 699
- 1107. Philips/Marconi Medical Systems – M.2537
Entscheidung der Kommission vom 17. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 16. November 2001, S. 12 = WuW 2002, 35
- 1108. INA/FAG – M.2608
Entscheidung der Kommission vom 18. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 367 vom 21. Dezember 2001, S. 29 = WuW 2002, 35
- 1109. Schroder Ventures/Goldman Sachs/Cognis – M.2611
Entscheidung der Kommission vom 22. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 342 vom 5. Dezember 2001, S. 17
- 1110. WPP/Tempus – M.2601
Entscheidung der Kommission vom 22. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 316 vom 10. November 2001, S. 14 = Bull. EU 10-2001, 37
- 1111. Alcoa/BHP Billiton/JV – M.2613
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 17. November 2001, S. 24
- 1112. Atle/Pricerunner JV – M.2477
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 322 vom 17. November 2001, S. 24

- 1113. GE Capital/Heller Financial – M.2577
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 368 vom 22. Dezember 2001, S. 12 = Bull. EU 10-2001, 37
- 1114. Solectron/C-MAC – M.2590
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 308 vom 1. November 2001, S. 14
- 1115. Merloni/Foster Wheeler Italiana/JV – M.2626
Entscheidung der Kommission vom 24. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 323 vom 20. November 2001, S. 10
- 1116. Interbrew/Beck's – M.2569
Entscheidung der Kommission vom 26. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 320 vom 15. November 2001, S. 18 = WuW 2002, 35
- 1117. BP Chemicals/Solvay (PP) – M.2297
Entscheidung der Kommission vom 29. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 327 vom 22. November 2001, S. 19 = Bull. EU 10-2001, 38
- 1118. BP Chemicals/Solvay/HDPE JV – M.2299
Entscheidung der Kommission vom 29. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 327 vom 22. November 2001, S. 19 = Bull. EU 10-2001, 38
- 1119. Cadbury Schweppes/Pernod Ricard – M.2504
Entscheidung der Kommission vom 29. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 321 vom 16. November 2001, S. 7 = WuW 2002, 36
- 1120. Sogefi/Filtrauto – M.2535
Entscheidung der Kommission vom 29. Oktober 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
- 1121. Mitsui/CVRD/Caemi – M.2420
Entscheidungen der Kommission vom 3. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 30. Oktober 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
Bull. EU 10-2001, 38
- 1122. Tetra Laval/Sidel – M.2416
Entscheidungen der Kommission vom 5. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 30. Oktober 2001 (Artikel 8 Abs. 3)
WuW/E EU-V 711
- 1123. ABN AMRO/Finaref-PPR/JV – M.2623
Entscheidung der Kommission vom 6. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 339 vom 1. Dezember 2001, S. 19
- 1124. Prudential/BPB – M.2561
Entscheidung der Kommission vom 6. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 323 vom 20. November 2001, S. 10
- 1125. ThyssenKrupp/Camom/Eurig – M.2614
Entscheidung der Kommission vom 7. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 327 vom 22. November 2001, S. 17
- 1126. Nordbanken/Postgirot – M.2567
Entscheidung der Kommission vom 8. November 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 347 vom 8. Dezember 2001, S. 5 = WuW 2002, 38
- 1127. Banco Santander Central Hispanico/AKB – M.2578
Entscheidung der Kommission vom 12. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 339 vom 1. Dezember 2001, S. 20

- 1128. Flextronics/Xerox – M.2629
Entscheidung der Kommission vom 12. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 339 vom 1. Dezember 2001, S. 20 = Bull. EU 11-2001, 33
- 1129. Koch/KoSa – M.2628
Entscheidung der Kommission vom 12. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 339 vom 1. Dezember 2001, S. 19
- 1130. Mead/Westvaco – M.2605
Entscheidung der Kommission vom 12. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 328 vom 23. November 2001, S. 10
- 1131. Group Canal+/RTL/GJCD/JV – M.2483
Entscheidung der Kommission vom 13. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2002, 36
- 1132. ICA Ahold/Dansk Supermarked – M.2604
Entscheidung der Kommission vom 13. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 342 vom 5. Dezember 2001, S. 17 = Bull. EU 11-2001, 33
- 1133. ZF Friedrichshafen/Mannesmann Sachs – M.2603
Entscheidung der Kommission vom 19. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 363 vom 19. Dezember 2001, S. 32 = WuW 2002, 37
- 1134. Enel/Viesgo – M.2620
Entscheidung der Kommission vom 20. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 20. Dezember 2001, S. 14
- 1135. BRFKredit/Codan/Boligtorvet JV – M.2570
Entscheidung der Kommission vom 21. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 339 vom 1. Dezember 2001, S. 21
- 1136. Norske Skog/Parenco/Walsum – M.2499
Entscheidungen der Kommission vom 23. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 21. November 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2002, 39
- 1137. UPM-Kymmene/Haindl – M.2498
Entscheidungen der Kommission vom 23. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 21. November 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2002, 39
- 1138. Blackstone/CDPQ/Deteks BW – M.2643
Entscheidung der Kommission vom 23. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 358 vom 15. Dezember 2001, S. 12
- 1139. Blackstone/CDPQ/Deteks NRW – M.2652
Entscheidung der Kommission vom 23. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 358 vom 15. Dezember 2001, S. 11
- 1140. E.ON/Powergen – M.2443
Entscheidung der Kommission vom 23. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 20. Dezember 2001, S. 15 = Bull. EU 11-2001, 34
- 1141. Siemens/AEM/E-Utile – M.2523
Entscheidung der Kommission vom 23. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 344 vom 6. Dezember 2001, S. 2
- 1142. Skanska/Sita – M.2417
Entscheidung der Kommission vom 23. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 344 vom 6. Dezember 2001, S. 2

- 1143. Posten/DSV – M.2641
Entscheidung der Kommission vom 26. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 38 vom 12. Februar 2002, S. 18
- 1144. Deutsche Bank/TDC/JV – M.2616
Entscheidung der Kommission vom 27. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 51 vom 26. Februar 2002, S. 28
- 1145. DMV II – M.2635
Entscheidung der Kommission vom 28. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 364 vom 20. Dezember 2001, S. 16 = WuW 2002, 37
- 1146. PPC/WIND/JV – M.2565
Entscheidung der Kommission vom 28. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 362 vom 18. Dezember 2001, S. 6
- 1147. Siemens/Wiener Stadtwerke/Master Talk – M.2630
Entscheidung der Kommission vom 28. November 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 358 vom 15. Dezember 2001, S. 11
- 1148. Hutchison/ECT – JV.56
Entscheidung der Kommission vom 29. November 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 113 vom 14. Mai 2002, S. 7 = Bull. EU 11-2001, 32
- 1149. Hydro/SQM/Rotem/JV – M.2524
Entscheidung der Kommission vom 5. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
Bull. EU 12-2001, S. 63
- 1150. Mezzo/Muzzik – M.2550
Entscheidung der Kommission vom 6. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 24. Januar 2002, S. 29
- 1151. Nutricia/Baxter/2.HSC – M.2637
Entscheidung der Kommission vom 6. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 358 vom 15. Dezember 2001, S. 12
- 1152. Saab/WM-Date AB/Saab Caran JV – M.2645
Entscheidung der Kommission vom 6. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 34 vom 7. Februar 2002, S. 12
- 1153. Cinven/Klöckner Pentaplast – M.2656
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 363 vom 19. Dezember 2001, S. 30
- 1154. Rhenus/Via Verkehr Holding (SNCF)/Rhenus-Keolis – M.2646
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 362 vom 18. Dezember 2001, S. 7
- 1155. 3i/Consors/100 World – M.2638
Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 a)
ABl. EG Nr. C 49 vom 22. Februar 2002, S. 16 = WuW 2002, 142
- 1156. NPM/ABN AMRO/Norit Personal Care Holding – M.2660
Entscheidung der Kommission vom 10. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 367 vom 21. Dezember 2001, S. 29
- 1157. Gerling/NCM – M.2602
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 2)
ABl. EG Nr. C 35 vom 8. Februar 2002, S. 3 = WuW 2002, 143

- 1158. Iveco/Irisbus – M.2647
Entscheidung der Kommission vom 11. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 19. Januar 2002, S. 16
- 1159. Winterthur/Prudential Assurance – M.2661
Entscheidung der Kommission vom 12. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 16. Februar 2002, S. 20
- 1160. Verbund/Estag – M.2485
Entscheidung der Kommission vom 14. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 66 vom 15. März 2002, S. 14 = WuW 2002, 142
- 1161. AT & T/Concert – M.2651
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 19. Januar 2002, S. 15
- 1162. BT/Concert – M.2642
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 79 vom 3. April 2002, S. 11
- 1163. Flextronics Network Services/Telaris Södra – M.2654
Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
WuW 2002, 142
- 1164. Sampo/Varma Sampo/IF Holding/JV – M.2676
Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 145 vom 18. Juni 2002, S. 8 = WuW 2002, 143
- 1165. Anglogold/Normandy – M.2677
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 19. Januar 2002, S. 15
- 1166. Otto Versand/Sabre/Travelocity JV – M.2627
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 21 vom 24. Januar 2002, S. 29 = WuW 2002, 142
- 1167. Voestalpine/Polynorm – M.2653
Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 16 vom 19. Januar 2002, S. 14
- 1168. BP/E.ON – M.2533
Entscheidung der Kommission vom 6. September 2001
(Artikel 6 Abs. 1 c und Artikel 9 Abs. 4)
und vom 20. Dezember (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2001, 1068
- 1169. CU Vita/Risparmio Vita Assicurazioni – M.2663
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 16. Februar 2002, S. 20
- 1170. EdF/TXU Europe/West Burton Power Station – M.2675
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 16. Februar 2002, S. 21 = WuW 2002, 143
- 1171. EdF/TXU Europe/24 Seven – M.2679
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 43 vom 16. Februar 2002, S. 21 = WuW 2002, 143
- 1172. Shell/DEA – M.2389
Entscheidung der Kommission vom 23. August 2001
(Artikel 6 Abs. 1 c und Artikel 9 Abs. 4)

und vom 20. Dezember (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2001, 956

1173. Sonae/CNP-Assurancesnarsa JV – M.2678
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 37 vom 9. Februar 2002, S. 25
1174. Sonae/CNP-Assurances/LL Porto Retail JV – M.2674
Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 b)
ABl. EG Nr. C 37 vom 9. Februar 2002, S. 24
1175. Südzucker/Saint Louis Sucre – M.2530
Entscheidungen der Kommission vom 23. August 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
und vom 20. Dezember 2001 (Artikel 8 Abs. 2)
WuW 2002, 145

Folgende Verfahren waren bis Ende 2001 noch nicht abgeschlossen

1176. Haniel/Fels – M.2495
Entscheidung der Kommission vom 17. Oktober 2001
(Artikel 6 Abs. 1 c und Artikel 9 Abs. 4)
ABl. EG Nr. C 16 vom 19. Januar 2002, S. 13 = WuW 2002, 38
1177. Haniel/Ytong – M.2568
Entscheidung der Kommission vom 30. November 2001
(Artikel 6 Abs. 1 c und Artikel 9 Abs. 4)
ABl. EG Nr. C 350 vom 11. Dezember 2001, S. 14 = WuW 2002, 38
1178. Bayer/Aventis Crop Science – M.2547
Entscheidung der Kommission vom 4. Dezember 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)

Folgende Anmeldungen wurden in der zweiten Phase zurückgenommen

1179. Wienerberger/Cremer & Breuer – M.1047
Entscheidung der Kommission vom 15. Januar 1998 (Artikel 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.)
1180. KPMG/Ernst & Young – M.1044
Entscheidung der Kommission am 4. Februar 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c)
(Die Anmeldung wurde am 13. Februar 1998 zurückgenommen.)
1181. LHZ/Carl Zeiss – M.1246
Entscheidung der Kommission vom 23. Oktober 1998 (Artikel 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 331 vom 29. Oktober 1998, S. 21
(Die Anmeldung wurde am 1. Dezember 1998 zurückgenommen.)
1182. KLM/Martinair – M.1328
Entscheidung der Kommission vom 1. Februar 1999 (Artikel 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.)
1183. Deutsche Post/trans-o-Flex – M.1447
Entscheidung der Kommission vom 4. März 1999 (Artikel 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.)
1184. Hutchinson Whampoa/RMPM/ECT – M.1412
Entscheidung der Kommission vom 15. April 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
Bull. EU 4-1999, 27
(Die Anmeldung wurde am 30. Juli 1999 zurückgenommen.)

- 1185. Ahlstrom/Kvaerner – M.1431
Entscheidung der Kommission vom 3. Mai 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
Bull. EU 5-1999, 38
(Die Anmeldung wurde am 7. September 1999 zurückgenommen.)
- 1186. Onex/Air Canada/Canadian Airlines – M.1696
Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
WuW 1999, 1195
(Die Anmeldung wurde am 18. November 1999 zurückgenommen.)
- 1187. Alcan/Pechiney – M.1715
Entscheidung der Kommission vom 10. November 1999 (Artikel 6 Abs. 1 c)
ABl. EG Nr. C 5 vom 8. Januar 2000, S. 8 = Bull. EU 11-1999, 22
(Die Anmeldung wurde am 14. März 2000 zurückgenommen.)
- 1188. Microsoft/Liberty Media/Telewest – JV.27
Entscheidung der Kommission am 22. März 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
(Die Anmeldung wurde am 12. Juli 2000 zurückgenommen.)
- 1189. CGD/Partest/BCP/Sairgroup/Portugalia – M.1646
Entscheidungen der Kommission vom 14. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
Bull. EU 6-2000, 67
(Die Anmeldung wurde am 5. Mai 2000 zurückgenommen.)
- 1190. Time Warner/EMI – M.1852
Entscheidungen der Kommission vom 14. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
Bull. EU 6-2000, 67
(Die Anmeldung wurde am 5. Oktober 2000 zurückgenommen.)
- 1191. Industri Kapital/Perstorp – M.1963
Entscheidungen der Kommission vom 30. Juni 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
Bull. EU 6-2000, 69
(Die Anmeldung wurde am 19. Oktober 2000 zurückgenommen.)
- 1192. Aker Maritime/Kvaerner – M.2117
Entscheidung der Kommission vom 7. Dezember 2000 (Artikel 6 Abs. 1 c)
(Die Anmeldung wurde am 11. Dezember 2000 zurückgenommen.)
- 1193. CHR/Addtek – M.2322
Entscheidung der Kommission vom 18. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
(Die Anmeldung wurde am 27. Juni 2001 zurückgenommen.)
- 1194. BHP/CAEMI – M.2363
Entscheidung der Kommission vom 19. April 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
(Die Anmeldung wurde am 20. April 2001 zurückgenommen.)
- 1195. T-Online/TUI/C & N Touristic/JV – M.2149
Entscheidung der Kommission vom 8. Mai 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
(Die Anmeldung wurde am 13. Juni 2001 zurückgenommen.)
- 1196. FöreningsSparbanken/SEB – M.2380
Entscheidung der Kommission vom 12. Juli 2001 (Artikel 6 Abs. 1 c)
(Die Anmeldung wurde am 19. September 2001 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 US-amerikanischen 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 Wirtschaftsrecht. 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 Unternehmens-
organisation 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 Ver-
pflichtungen 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 Gemein-
schaftsrecht.
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 Bundesre-
publik Deutschland.
Berlin: Duncker & Humblot 1992.
(Beiträge zur Strukturforschung. 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.)

STREIT, Manfred E./KIWITT, Daniel:
Zur Theorie des Systemwettbewerbs.
In: Manfred Streit/Michael Wohlgemuth (Hrsg.): Systemwettbewerb als Herausforderung
an Politik und Theorie, Contributiones Jenenses. Bd. 7, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 1999. S. 13–48.

WOLL, Artur:
Reform der Hochschulausbildung durch Wettbewerb.
Berlin: Duncker & Humblot 2001.
(Abhandlungen zu Bildungsforschung und Bildungsrecht. Bd. 10.)

ABERLE, Gerd/EISENKOPF, Alexander:
Schienenverkehr und Netzzugang.
Hamburg: Deutscher Verkehrs-Verlag 2002 (erscheint demnächst).
(Giessener Studien für Transportwirtschaft und Kommunikation. Bd.18.)

ENGEL, Christoph:
Verhandelter Netzzugang.
Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft 2002 (erscheint demnächst).
(Common Goods: Law, Politics and Economics. Vol. 7)

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):	Marköffnung umfassend verwirklichen. 1998.
Hauptgutachten XIII	(1998/1999):	Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen. 2000.
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.
- Sondergutachten 31: Reform der Handwerksordnung. 2002.
- Sondergutachten 32: Folgeprobleme der europäischen Kartellverfahrensreform. 2002.
- Sondergutachten 33: Wettbewerbsentwicklung bei Telekommunikation und Post 2001: Unsicherheit und Stillstand. 2002.

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, die Sondergutachten 28 und 32 in einer englischen Fassung.

- F. Gemeinsamer Bericht der Monopolkommission und des
Statistischen Bundesamtes zur Berücksichtigung von
Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik
gemäß § 47 Abs. 1 GWB an den Deutschen Bundestag**

Monopolkommission

Adenauerallee 133
53113 Bonn
Tel. 0228-9499-262
eMail: sekretariat@monopolkommission.de

Statistisches Bundesamt

Gustav-Stresemann-Ring 11
65189 Wiesbaden
Tel. 0611-75-1, -2101
eMail: johann.hahlen@destatis.de

**Gemeinsamer Bericht
der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes
zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen
in der amtlichen Wirtschaftsstatistik gem. § 47 Abs. 1 GWB
an den Deutschen Bundestag**

aufgrund der

Entschließung des Deutschen Bundestages, 131. Sitzung am 10. November 2000, Plenarprotokoll 14/131, Stenographischer Bericht TOP 26, S. 12672 B.

sowie

der Beschlussempfehlung und des Berichts des Finanzausschusses (7. Ausschuss) zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung – Drucksache 14/4049 – , Drucksache 14/4459 vom 25. Oktober 2000, Beschlussempfehlung Nr. 2:

"Unter Bezug auf die Änderung des § 47 GWB gemäß Artikel 4 des Gesetzes zur Einführung einer Dienstleistungsstatistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften werden die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt gebeten, dem Deutschen Bundestag bis zum 31. Dezember 2001 einen gemeinsamen Bericht vorzulegen, der zu folgenden Punkten Stellung nimmt:

- a) Die mit der Auslegung und Anwendung der neuen Regelung des § 47 GWB gewonnenen Erfahrungen und erzielten Ergebnisse.
- b) Vorschläge für eine ggf. erforderliche Verbesserung oder Erweiterung der Regelung."

Bonn und Wiesbaden, Dezember 2001

Vorwort

Die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt haben auf der Grundlage der Entschließung des Deutschen Bundestages vom 10. November 2000 und der Empfehlung des Finanzausschusses vom 25. Oktober 2000 gemeinsam den vorliegenden Bericht erstellt. Er bezieht sich auf die am 1. Januar 2001 in Kraft getretene Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB. Sie hat zum Ziel, die gesetzlich vorgeschriebene Konzentrationsberichterstattung im Rahmen der amtlichen Wirtschaftsstatistik nicht länger auf die Ebene der einzelnen Betriebe und Unternehmen zu beschränken, sondern zukünftig auch Konzerne und sonstige Unternehmensgruppen einzubeziehen. Der Bericht enthält die mit der neuen Regelung bislang gewonnenen Erfahrungen und erzielten Ergebnisse sowie erste Vorschläge zur Fortentwicklung und wirksameren Umsetzung der neuen Regelung.

Die Berücksichtigung von Unternehmensgruppen ist nicht nur zur Erfüllung des gesetzlichen Auftrags der Monopolkommission erforderlich, die Konzentration in der Wirtschaft realistisch abzubilden. Die Berücksichtigung der relevanten wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten und ihrer Größenstrukturen wird auch die Aussagekraft und den Realitätsbezug der amtlichen Statistik weitreichend verbessern. Empirische Fragen zur Weiterentwicklung des gemeinsamen europäischen Binnenmarkts, der Globalisierung der Wirtschaft und damit zum Standort Deutschlands, zum Anteil konzernungebundener mittelständischer Unternehmen oder staatlich kontrollierter Unternehmen lassen sich ohne Berücksichtigung der Beteiligungsnetze der Unternehmen und ihrer Kontrollbeziehungen nicht beantworten. Diese Betrachtungsweise entspricht zugleich dem Ziel der Europäischen Union, die wirtschaftlichen Akteure in den Mitgliedstaaten des Gemeinsamen Marktes und deren transnationale Verflechtungen innerhalb und über die Grenzen Europas hinaus angemessen empirisch zu erfassen. Ohne diese Kenntnis fehlen einer rationalen Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik nicht nur in Deutschland, sondern auch in Europa wichtige Entscheidungselemente.

Die Zusammenarbeit der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes richtet sich entsprechend dem gesetzlichen Auftrag des neuen § 47 Abs. 1 GWB darauf, allgemein zugängliche Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik zu den Verflechtungen der Unternehmen zu erschließen und mit den amtlich erhobenen Einzelangaben zu verbinden. Hierdurch wird eine zusätzliche Belastung der Wirtschaft und der Öffentlichen Hand durch Befragungen vermieden, das Instrumentarium der amtlichen Statistik erweitert und vor allem die Aussagekraft der Konzentrationsberichterstattung verbessert. Damit wird technisch und organisatorisch, methodisch, empirisch und rechtlich Neuland betreten, ohne das Statistikgeheimnis und die von der Verfassung gebotene strikte Trennung von Statistik und Verwaltungsvollzug zu beeinträchtigen.

Der gemeinsame Bericht der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes behandelt die aus der bisherigen Zusammenarbeit gewonnenen wesentlichen Erkenntnisse und macht Vorschläge zur Verbesserung der weiteren Zusammenarbeit beider Institutionen. Diese betreffen vor allem die Überwindung verschiedener rechtlich-admini-

strativer Hemmnisse und Kapazitätsengpässe der amtlichen Statistik. Aufgrund dieser Hemmnisse und Engpässe war es bis Ende dieses Jahres nicht möglich, über technische, organisatorische, methodische und empirische Vorarbeiten hinaus bereits wettbewerbspolitisch relevante Ergebnisse vorzulegen und über den voraussichtlichen Kostenaufwand zu berichten. Beides wird in einem gemeinsamen abschließenden Bericht geschehen. Dieser soll gleichzeitig mit dem Mitte 2002 vorzulegenden XIV. Hauptgutachten der Monopolkommission erstellt werden. Das Hauptgutachten selbst soll die neuen Ergebnisse zur Konzentrationsmessung vorstellen.

Die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt ziehen – trotz gewisser Anlaufschwierigkeiten – für die bisherige gemeinsame Zusammenarbeit insgesamt eine positive Bilanz und werden die Zusammenarbeit engagiert fortsetzen. Beide Institutionen sehen in dem Auftrag des novellierten § 47 Abs. 1 GWB eine zukunftsweisende Aufgabe und danken dem Deutschen Bundestag und seinen Ausschüssen für das mit dem Berichtsauftrag verbundene Interesse.

(Professor Martin Hellwig, Ph. D.)
Vorsitzender der Monopolkommission

(Johann Hahlen)
Präsident des Statistischen Bundesamtes

Bonn und Wiesbaden, Dezember 2001

Inhalt	Seite
Vorwort	
Kurzfassung	1
1. Allgemeine Grundlagen zur Erstellung des gemeinsamen Berichts	8
1.1 Beschluss des Deutschen Bundestages zur Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB	8
1.2 Aufbau des Berichts	9
2. Rechtsgrundlagen und Gegenstand der Regelung	9
2.1 Gemeinsamer Bericht der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes gem. § 47 Abs.1 GWB	9
2.2 Berücksichtigung von Unternehmensgruppen nach deutschem und nach europäischem Recht	11
3. Problemstellung aus wirtschafts- und wettbewerbspolitischer sowie statistisch- empirischer Sicht	13
3.1 Problemstellung aus wirtschafts- und wettbewerbspolitischer Sicht	13
3.1.1 Unzulänglichkeiten der Ergebnisse der amtlichen Wirtschaftsstatistik unter struktur- und wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten	13
3.1.2 Bedeutung der Konzern- und Gruppenbildung für die amtliche Wirtschaftsstatistik	15
3.1.3 Konzeption einer Lösung zur Berücksichtigung von Unternehm- ensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik	17
3.2 Problemstellung aus statistisch-empirischer Sicht	18
3.2.1 Abgrenzung und Operationalisierung des Begriffs der Unternehm- ensgruppe für statistische Zwecke	18
3.2.2 Aufbau und Entwicklung des Unternehmensregisters	18
3.2.3 Nachweis von Unternehmensgruppen mit Hilfe der Daten der amt- lichen Unternehmensstatistik	19

4. Zusammenarbeit zwischen Monopolkommission und Statistischem Bundesamt	20
4.1 Gemeinsame Arbeitsgruppe zur Koordinierung der Zusammenarbeit zwischen Monopolkommission und Statistischem Bundesamt	20
4.2 Beitrag der Monopolkommission	21
4.2.1 Definition und Operationalisierung des Begriffs der unternehmerischen Kontrolle zur Abgrenzung von Unternehmensgruppen	21
4.2.2 Strukturierung des Beteiligungsnetzwerks mehrheitlich kontrollierter deutscher Unternehmen nach Unternehmensgruppen	22
4.2.3 Erschließung statistikexterner Datenquellen zum Beteiligungsnetzwerk deutscher Unternehmen	24
4.2.3.1 Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Darmstadt	24
4.2.3.2 Unternehmens- und Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Neuss	25
4.2.3.3 Handelsdatenbank der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main	26
4.2.4 Empirische Bedeutung von Unternehmensgruppen für die Konzentration in der Wirtschaft (erste Ergebnisse)	27
4.3 Beitrag des Statistischen Bundesamtes	28
4.3.1 Verknüpfung der statistikexternen Angaben zur Gruppenzugehörigkeit von Unternehmen mit den statistikinternen Einzelangaben	28
4.3.2 Auswahl einer geeigneten Abgleichsoftware	30
4.3.3 Maßnahmen zur Verbesserung der Identifikation der Unternehmen	32
4.3.4 Veröffentlichung der Ergebnisse unter Wahrung der statistischen Geheimhaltung	34
5. Gegenwärtige Kosten der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes bei der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen	34
6. Schlussfolgerungen und Empfehlungen	36
6.1 Gegenwärtiges und mittelfristiges Konzept	36
6.1.1 Gegenwärtige Zusammenarbeit zwischen Monopolkommission und Statistischem Bundesamt bei der Beschaffung, Bewertung, Aufbereitung und Verknüpfung der Angaben nach Unternehmensgruppen	36
6.1.2 Mittelfristige Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik	36
6.2 Tatsächliche und rechtliche Voraussetzungen	37

6.2.1	Ausstattung des Statistischen Bundesamtes	37
6.2.2	Datenaustausch zwischen der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt	38
6.2.3	Einführung einer bundeseinheitlichen Wirtschaftsnummer	38
6.2.4	Automatisierter Zugang zum elektronischen Handelsregister für statistische Zwecke	39
6.2.5	Zugang der amtlichen Statistik zu administrativen Daten der Finanzverwaltungen über Organträger und Organgesellschaften	40

Verzeichnis der Graphiken

1.	Abb. 1: Schema charakteristischer Beziehungen innerhalb eines Beteiligungsnetzes von Unternehmen	23
2.	Abb. 2: Umsatzanteil der 10 größten Konzerne und einzelnen Unternehmen im Lebensmittelhandel 1999	29

Kurzfassung

1. Mit dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen will der Gesetzgeber die marktwirtschaftliche Ordnung der Wirtschaft vor übermäßigen Machtzusammenballungen schützen. Politische Akzeptanz und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Marktwirtschaft beruhen darauf, dass die Macht von Einzelpersonen wie von Unternehmen in der Wirtschaft durch Wettbewerb beschränkt wird und dass die Einkommen, die erzielt werden, auf Leistung und nicht auf Machtausübung beruhen. Die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission dient nach dem Willen des Gesetzgebers einer Früherkennung wettbewerbsschädigender Entwicklungen, damit gegebenenfalls Gegenmaßnahmen ergriffen werden können.

2. In Deutschland wie in anderen Ländern auch finden sich nebeneinander eine Vielzahl unabhängiger kleiner und mittlerer Unternehmen und ein breites Spektrum von Unternehmensverbindungen in Gestalt von komplexen Unternehmen, Konzernen, Kooperation oder Ketten. Auf die relativ geringe Anzahl der Konzerne und sonstigen Unternehmensgruppen entfällt jedoch etwa die Hälfte der gesamtwirtschaftlichen Umsätze, der Wertschöpfung und der Bruttoinvestitionen. Daher ist die Kenntnis der relevanten Größenstrukturen der Wirtschaft für eine angemessene empirische Erfassung der Marktverhältnisse unverzichtbar. Die Konzentrationsberichterstattung über Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse in der Volkswirtschaft muss dem Umstand Rechnung tragen, dass die in einer Unternehmensgruppe oder einem Konzern verbundenen Einheiten koordiniert vorgehen und andere Handlungsspielräume in den Märkten haben als unverbundene Einheiten.

3. Die empirische Erfassung von Größenstrukturen und Erscheinungsformen der wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten ist über die Konzentrationsberichterstattung hinaus auch für andere Fragestellungen in Politik und Verwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft von großer Bedeutung. Um die Entwicklung der konzernungebundenen mittelständischen Wirtschaft zu verfolgen, muss man unterscheiden können, welche Unternehmen insoweit unabhängig und welche jeweils in eine Unternehmensgruppe eingebettet sind. Dasselbe gilt, wenn man empirisch erfassen will, welche Rolle unabhängige Unternehmen und welche Rolle große international operierende Konzerne im Prozess der Globalisierung oder auch „nur“ der Entwicklung des europäischen Binnenhandels spielen. Die angemessene empirische Erfassung der relevanten, tatsächlich selbständigen wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten ist daher für nationale Regierungen und internationale Institutionen und Organisationen, insbesondere der Europäischen Union, der OECD, der WTO und der UN, von großer Bedeutung.

4. In Deutschland beschränkt sich die amtliche Wirtschaftsstatistik auf die Erfassung von Unternehmen als jeweils kleinste rechtlich selbständige Einheiten. Diese sind zwar die Adressaten von Rechtsnormen wie der Berichterstattungspflicht gegenüber der amtlichen Statistik. Die Aufbereitung der amtlichen Einzelangaben muss aber letztlich auf die ökonomisch relevanten Einheiten abstellen: Rechtliche Selbständigkeit und wirtschaftliche Selbständigkeit sind nicht dasselbe. Die von einem anderen Unternehmen kontrollierte Tochtergesellschaft ist rechtlich selbständig und gleichwohl wirtschaftlich

abhängig. Das Merkmal der Zugehörigkeit zu einer Unternehmensgruppe wird aber von der amtlichen Statistik nicht erhoben. Die Daten der amtlichen Statistik für sich lassen daher eine systematische Erfassung von Unternehmensgruppen nicht zu.

5. Das Abstellen auf die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten kann zu gravierenden Fehleinschätzungen führen. Nach Berechnungen der Monopolkommission hatte die Berücksichtigung der Gruppenbildung der Unternehmen für den Konzentrationsgrad der Wirtschaft 1997 folgendes empirisches Gewicht:

- Im Bereich des Produzierenden Gewerbes (ohne Baugewerbe) steigt durch die Berücksichtigung von Konzernen der Umsatzanteil der zehn größten Einheiten von 16,5 % auf etwa 45 %.
- Im Bereich des Lebensmittelhandels beträgt der Umsatzanteil der zehn größten Einheiten nach Berücksichtigung der größten Handelskonzerne und -ketten nicht 25 %, sondern rd. 85 %.

Die hier bestehenden Informationsdefizite müssen überwunden werden. Dies betrifft sowohl den allgemeinen Aufgabenbereich der amtlichen Wirtschaftsstatistik als auch den besonderen gesetzlichen Auftrag der Monopolkommission: Während es Aufgabe der amtlichen Wirtschaftsstatistik ist, die Datenbasis für ein möglichst realitätsnahe Abbild der Wirtschaft zu liefern, hat die Monopolkommission deren Größenstrukturen unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten zu analysieren und zu bewerten. Hierbei ist sie auf die Datenbasis der amtlichen Statistik angewiesen, die ihrerseits die Gewinnung und Aufbereitung der Daten fachwissenschaftlich adäquat fundieren muss.

6. Die amtliche Statistik ist aus verschiedenen Gründen nicht darauf vorbereitet, die hier gestellte Aufgabe kurzfristig in Angriff zu nehmen und arbeitet daher mit der Monopolkommission zusammen. Als Gründe sind insbesondere zu nennen:

- Die Zugehörigkeit eines Unternehmens zu einer Unternehmensgruppe wird von der amtlichen Statistik nicht erhoben. Daher verfügt sie bisher über keine Datenbasis für verflochtene und kontrollierte Unternehmen.
- Rechtliche Bedenken zur Auslegung und Anwendung des nationalen und des europäischen Statistikrechts haben bewirkt, dass vor der Novellierung des § 47 Abs. 1 GWB allgemein zugängliche Angaben über Unternehmensverbindungen aus dem Handelsregister, Geschäftsberichten und Wirtschaftsdatenbanken nicht genutzt wurden.
- Konzeptionell und methodisch arbeiten die Statistischen Ämter des Bundes und der Länder in Zusammenhang mit der auf europäischer Ebene stattfindenden Methodendiskussion an der Entwicklung operationaler Kriterien zum Begriff der Unternehmensgruppe und der Kontrolle.
- Finanzielle und kapazitätsmäßige Engpässe ließen den Ankauf und die Nutzung allgemein zugänglicher und kommerziell angebotener Wirtschaftsdaten, von Soft-

warelizenzen und die Vergabe von Entwicklungsarbeiten nicht zu, zumal die Statistischen Ämter des Bundes und der Länder in den letzten Jahren nicht unerheblichen Sparmaßnahmen ausgesetzt waren.

- Ein akutes praktisches Problem besteht darin, dass das von der amtlichen Statistik seit Mitte 1998 aufgebaute Unternehmensregister noch nicht vollständig, fehlerfrei und konsistent genug ist, um eine zuverlässige Verknüpfung mit Datenquellen außerhalb der amtlichen Statistik zu ermöglichen. Das Problem wird im vorliegenden Zusammenhang erschwert durch das Fehlen eines eindeutigen Identifizierungsmerkmals bzw. der Handelsregisternummer oder einer leistungsfähigen fehlertoleranten Recherchesoftware.

7. Zur Lösung der empirischen, rechtlichen, methodischen, finanziellen und technischen Probleme wurden nach intensiven Vorarbeiten der Monopolkommission und des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung sowie mit Unterstützung des Gesetzgebers, der Bundesregierung und des Statistischen Bundesamtes seit Beginn des Jahres 2001 folgende Schritte unternommen:

- Der Gesetzgeber hat die bisherigen rechtlichen Zweifel durch eine Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB ausgeräumt. Monopolkommission und Statistisches Bundesamt sind bei der empirischen Erfassung von Unternehmensgruppen zur engen Kooperation verpflichtet. Die bei der Anwendung des neuen § 47 Abs. 1 GWB auftretenden Rechtsfragen haben sich als lösbar erwiesen. Gleichwohl wäre an eine noch deutlichere Regelung einzelner Punkte zu denken. Dies wird unter Tz. 68 (Kostenerstattung) und 76 (Datentransfer) näher erläutert.
- Der Gesetzgeber und die Bundesregierung haben durch die Bereitstellung zusätzlicher Forschungsmittel der Monopolkommission den Ankauf von Daten, die Nutzung von Datenbanken und Softwarelizenzen sowie die Vergabe von Entwicklungsarbeiten ermöglicht. Für das Statistische Bundesamt steht eine hinreichende Regelung der Mehrbelastungen noch aus.
- Die Europäische Union hat über das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften (Eurostat) die Monopolkommission in europäische Forschungsvorhaben und einen Arbeitsausschuss (Task Force on Statistical Units 'Enterprise Groups') einbezogen sowie die methodischen und empirischen Arbeiten der Monopolkommission finanziell gefördert. Damit soll bei der Erfassung von Unternehmensgruppen eine möglichst enge konzeptionelle und empirische Verzahnung der nationalen und der europäischen Projekte erreicht werden.
- Die Monopolkommission stellt dem Statistischen Bundesamt übergangsweise eine Datenbasis zur Gruppenbildung der Unternehmen aus allgemein zugänglichen Datenquellen zu Verfügung. Mittelfristig sollte die amtliche Statistik die erforderlichen fachlichen und technischen Kapazitäten aufbauen, um diese Datenquellen selbst zu erschließen und aufzubereiten.
- Das Statistische Bundesamt und die Statistischen Landesämter arbeiten daran,

die Qualität des Unternehmensregisters weiter zu verbessern. Dies betrifft insbesondere die zukünftige Nutzung der Daten der Industrie- und Handelskammern, den Zugang zu einem automatisierten Handelsregister, den möglichen Einsatz automatisierter Änderungsdienste sowie - bei entsprechender Veränderung der Rechtslage - auch die Verwendung der Erkenntnisse der Finanzverwaltungen zu Organschaften.

- Die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt erproben gegenwärtig gemeinsam den Einsatz einer leistungsfähigen Recherchesoftware in heterogenen Datenquellen. Hierdurch soll die Identifizierung von Unternehmen aus statistikinternen und -externen Datenquellen übergangsweise mit Hilfe der Namen und Anschriften der Unternehmen ermöglicht werden. Die Grenzen dieses Verfahrens liegen jedoch in der Qualität der Angaben in den externen und den amtlichen Adressverzeichnissen sowie in der großen Ähnlichkeit vieler Firmennamen mit z.T. gemeinsamer Sitzadresse.

8. Das vom Deutschen Bundestag durch die Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB initiierte und von der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt gemeinsam auszufüllende Konzept bietet verschiedene Vorteile:

- Für Politik und Verwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft können im öffentlichen Interesse empirisch und methodisch hinreichend gesicherte Informationen über die Größenstrukturen und die Konzentration in der Wirtschaft bereitgestellt werden.
- Bereits verfügbare allgemein zugängliche Datenquellen werden auf gesicherter gesetzlicher Grundlage unter Beachtung verfassungsrechtlicher Prinzipien für statistische Zwecke genutzt.
- Die bestehenden amtlichen Erhebungsverfahren bei Unternehmen und Betrieben bleiben unberührt. Zusätzliche Belastungen der Wirtschaft durch Befragungen werden vermieden und der erforderliche Aufwand für die Öffentliche Hand in vertretbaren Grenzen gehalten.

Das für die besonderen Verhältnisse in Deutschland entwickelte Konzept fügt sich in die Zielvorstellungen der Europäischen Union zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen als einer wichtigen statistischen Einheit der Wirtschaft ein. Die Kooperation von Monopolkommission und Statistischem Bundesamt dient zugleich im europäischen Rahmen als Modell für die Zusammenarbeit der amtlichen Statistik mit anderen Institutionen im Hinblick auf spezifische empirische Aufgaben.

9. In den bisherigen Vorarbeiten wurden von der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt teils eigenständig, teils in Zusammenarbeit folgende Ergebnisse erzielt:

- Die Monopolkommission hat ihr methodisches Konzept weiterentwickelt, um das Beteiligungsnetzwerk verbundener Unternehmen nach kontrollierten Unternehmensgruppen zu strukturieren. Sie setzt hierzu ein spezifisches informations- und

datentechnisches Verfahren ein.

- Die Monopolkommission hat auf dieser Basis die Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH analysiert und unter den rd. 100.000 Einträgen rd. 30.000 deutsche Unternehmen mit Kapitaleignern ermittelt. Hiervon werden rd. 25.000, d.h. rd. 84 %, mehrheitlich kontrolliert und bilden 6.365 Unternehmensgruppen.
- Ergänzend wurde die Verflechtungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V. herangezogen, die insgesamt rd. 4,5 Mio. Einträge aufweist. Hierunter befinden sich neben privaten Anteilseignern rd. 2,3 Mio. reine Muttergesellschaften und 1,5 Mio. reine Tochtergesellschaften, die nach kontrollierten Unternehmensgruppen zu strukturieren sind.
- Das Statistische Bundesamt und die Monopolkommission haben gemeinsam verschiedene Softwareverfahren einem Benchmarking und einem erweiterten Test unter realistischen Anforderungen unterzogen, um Unternehmen in heterogenen Datenquellen mit Hilfe ihres Namens und der Anschrift zu identifizieren.

Nachdem die methodischen, empirischen und technischen Arbeiten zur Erschließung und Strukturierung allgemein zugänglicher Datenquellen über Unternehmensverbindungen weitgehend bewältigt sind, kommt dem letzten Schritt entscheidende Bedeutung zu. Dieser ist zwar vor allem datentechnischer Art, die in diesem Zusammenhang auch methodisch zu lösenden Probleme zur Ähnlichkeitsmessung von Namen und Anschriften sind jedoch nicht trivial. Fehlerhafte Zuordnungen einzelner Unternehmen können je nach ihrer Stellung im Beteiligungsnetzwerk die empirischen Ergebnisse erheblich verfälschen.

10. Die Auswahl eines geeigneten Rechercheverfahrens ist noch nicht abgeschlossen. Die Fehlerquellen beim Abgleich sind noch nicht endgültig eingegrenzt und soweit möglich behoben. Die Qualität der Datenquellen, insbesondere auch des Unternehmensregisters, ist noch zu verbessern. Die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt werden die hierzu erforderlichen Arbeiten zügig und mit größtmöglicher Sorgfalt zu Ende führen und die Ergebnisse in einem gemeinsamen abschließenden Bericht dem Deutschen Bundestag vorlegen. Im Rahmen des im Sommer 2002 vorzulegenden XIV. Hauptgutachtens 2000/2001 der Monopolkommission werden die Ergebnisse behandelt und der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

11. Zusammenfassend sprechen die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt nach den bislang gewonnenen Erfahrungen folgende Empfehlungen aus:

- (1) Unbeschadet gewisser Anlaufschwierigkeiten ist eine ergebnisorientierte Zusammenarbeit zwischen der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt möglich und im Lichte der vorliegenden Erkenntnisse weiter zu effektivieren.
- (2) Die Kooperation der amtlichen Statistik mit der Monopolkommission setzt eine eindeutige rechtliche Regelung des hierzu erforderlichen Datenaustauschs in bei-

den Richtungen voraus. § 47 Abs. 1 sollte dem Statistischen Bundesamt die Möglichkeit geben, der Monopolkommission die Zusatzangaben zur Verfügung zu stellen, die zur Plausibilitäts- und Konsistenzprüfung oder zur besseren Verknüpfung der von ihr zu erstellenden Datenbasis notwendig sind. Hierzu gehören u.a. Angaben zur Organschaftseigenschaft oder die IHK-Mitgliedsnummer bzw. Handelsregisternummer.

- (3) Mittelfristig, d.h. etwa ab dem Jahr 2005 sollten mit Wirkung für das im Sommer 2006 fällige XVI. Hauptgutachten der Monopolkommission, die Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik berücksichtigt werden. Die jeweils angewendeten Verfahren sollten fachwissenschaftlich fundiert sein und die europäischen Zielvorstellungen und Vorgaben berücksichtigen, um die internationale Vergleichbarkeit der Ergebnisse zu gewährleisten. Dazu sollte die Kooperation mit der Monopolkommission oder anderen ausgewiesenen unabhängigen Institutionen fortgesetzt werden.

- (4) Die dauerhafte Finanzierung des mit der gegenwärtigen und zukünftigen Zusammenarbeit verbundenen Aufwandes des Statistischen Bundesamtes sollte haushaltsmäßig abgesichert werden. Die bisherigen Entwicklungs- und Auftragsarbeiten wurden einmalig teils von der Monopolkommission über Fördermittel und teils vom Statistischen Bundesamt aus laufenden Mitteln, d.h. insoweit zu Lasten anderer Aufgaben finanziert.

Der Personal- und Sachmittelbedarf kann bei den Statistischen Ämtern des Bundes und der Länder abschließend erst geschätzt werden, wenn der manuelle Aufwand der Nachbearbeitung der maschinellen Rechercheergebnisse genauer abzusehen ist. Diese Aufwendungen fallen zum wesentlichen Teil nur einmal an und beschränken sich danach auf Aktualisierungen.

Für besondere Aufbereitungen der Statistischen Ämter bestehen zwischen kalkulatorischen und realen Kosten mitunter erhebliche Diskrepanzen. Diese dürfen die Zusammenarbeit mit der Monopolkommission nicht behindern.

- (5) Die Einführung der von der Bundesregierung initiierten bundeseinheitlichen Wirtschaftsnummer, die auch von den Finanzverwaltungen verwendet wird, sollte wie geplant tatsächlich ab dem Jahr 2005 verwirklicht werden. Die Monopolkommission und die Statistischen Ämter des Bundes und der Länder begrüßen diese Initiative. Durch eine einheitliche und eindeutige Wirtschaftsnummer kann der Aufwand zur Verknüpfung verschiedener und heterogener Datenquellen erheblich verringert werden. Die Monopolkommission sollte, wie bereits in der Erprobungsphase vorgesehen, Zugang zur Wirtschaftsnummer und den damit verbundenen Stammdaten zur Verzahnung von Verflechtungsangaben mit der amtlichen Statistik erhalten.
- (6) Solange keine bundeseinheitliche Wirtschaftsnummer als Identifikator für Unternehmen zur Verfügung steht, sollte die Handelsregisternummer oder hilfsweise die Mitgliedsnummer bei den Industrie- und Handelskammern in das Unternehmensregister aufgenommen werden. Die Monopolkommission bedauert, dass dies nicht

bereits anlässlich der sog. Registerumfrage des Statistischen Bundesamtes unter rd. 1,3 Mio. Unternehmen geschehen ist. Es wird empfohlen, dass die Datensätze, die von den Finanzverwaltungen der amtlichen Statistik zu übermitteln sind, um die Handelsregisternummer ergänzt werden, soweit diese dort vorliegen.

- (7) Um einen treffsicheren Dateiabgleich ohne einen eindeutigen Identifikator, d.h. mit Hilfe der Namen und Anschriften der Unternehmen, zu erleichtern und in vielen Fällen erst zu ermöglichen, sollten die Adressangaben in den administrativen Dateien, aus denen das Unternehmensregister gespeist wird, und im Unternehmensregister selbst standardisiert werden.
- (8) Die Qualität und Aktualität des amtlichen Unternehmensregisters sollte durch einen automatischen, insbesondere handelsregisterlichen und postalischen Änderungsdienst, auch bei den Stellen, deren Dateien zur Aktualisierung des Unternehmensregisters verwendet werden, kontinuierlich verbessert werden.
- (9) Der bestehende Zugang der amtlichen Statistik zu den administrativen Dateien der Finanzverwaltungen sollte durch eine Änderung der gesetzlichen Grundlagen so verbessert werden, dass die einzelnen Organgesellschaften, die jeweils einen steuerrechtlichen Organkreis bilden, für statistische Zwecke identifiziert werden können.
- (10) Der Aufbau eines elektronischen Handelsregisters sollte möglichst rasch und unter Einbeziehung aller Bundesländer abgeschlossen werden. In diesem Zusammenhang sollten die rechtlichen Voraussetzungen dafür geschaffen werden, dass auch die im Sonderband erfassten Angaben zu den Satzungen und Gesellschafterlisten der Unternehmen ohne besondere formelle und finanzielle Barrieren zugänglich sind und im öffentlichen Interesse für statistische Zwecke ausgewertet werden können.

Die voranstehenden Empfehlungen sind teils kurz-, teils mittelfristig realisierbar. Der gemeinsame Endbericht der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes wird diese Empfehlungen, soweit erforderlich, präzisieren und ergänzen. Die Berücksichtigung von Unternehmensverbindungen verbessert die amtliche Wirtschaftsstatistik durch größere Realitätsnähe und zusätzliche Aussagekraft. Zugleich werden die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass die Monopolkommission ihren gesetzlichen Auftrag, den Stand und die Entwicklung der Konzentration in der Wirtschaft zu erfassen, auch zukünftig erfüllen kann.

1 Allgemeine Grundlagen zur Erstellung des gemeinsamen Berichts

1.1 Beschluss des Deutschen Bundestages zur Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB

1. Grundlage des vorliegenden Berichts ist die zur Novellierung von § 47 Abs. 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)¹ verabschiedete Entschließung des Deutschen Bundestages vom 10. November² aufgrund der zweiten Beschlussempfehlung und des Berichts des Finanzausschusses vom 25. Oktober 2000³:

"Unter Bezug auf die Änderung des § 47 GWB gemäß Artikel 4 des Gesetzes zur Einführung einer Dienstleistungsstatistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften werden die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt gebeten, dem Deutschen Bundestag bis zum 31. Dezember 2001 einen gemeinsamen Bericht vorzulegen, der zu folgenden Punkten Stellung nimmt:

- a) Die mit der Auslegung und Anwendung der neuen Regelung des § 47 GWB gewonnenen Erfahrungen und erzielten Ergebnisse.
- b) Vorschläge für eine ggf. erforderliche Verbesserung oder Erweiterung der Regelung."

2. Zur Koordinierung der Anwendung der neuen gesetzlichen Regelung in § 47 Abs. 1 GWB und zur Vorbereitung des gemeinsamen Berichts haben der Vorsitzende der Monopolkommission, Professor Martin Hellwig, und der Präsident des Statistischen Bundesamtes, Johann Hahlen, am 13. November 2000 eine Arbeitsgruppe eingesetzt. Sie hat die Aufgabe:

- Koordinierung der Zusammenarbeit zwischen der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt,
- Erarbeitung eines Arbeits-, Ablauf-, Zeit-, Kosten- und Finanzierungsplans,
- Erarbeitung von Lösungsvorschlägen für die mit der Anwendung von § 47 Abs. 1 GWB verbundenen rechtlichen, empirischen methodischen, organisatorischen, technischen und finanziellen Fragen.

Ein Ergebnis der Zusammenarbeit ist, dass wesentliche rechtliche, empirische, methodische und organisatorische Fragen gelöst werden konnten, während dies für bestimm-

¹ Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung der Neufassung vom 26. August 1998 (BGBl. I S. 2546), letzte Änderung durch Art. 7 des Gesetzes vom 10. November 2001 (BGBl. I S. 2992).

² Entschließung des Deutschen Bundestages, 131. Sitzung am 10. November 2000, Plenarprotokoll 14/131, Stenographischer Bericht TOP 26, S. 12672 B.

³ Beschlussempfehlung und Bericht des Finanzausschusses (7. Ausschuss) zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung – Drucksache 14/4049 - , Drucksache 14/4459 vom 25. Oktober 2000, Beschlussempfehlung Nr. 2.

te technische und finanzielle Aspekte noch nicht der Fall ist. Aus diesem Grunde steht ein abschließender Bericht, wie eingangs bemerkt und innerhalb des Berichts im Einzelnen dargelegt, noch aus.

1.2 Aufbau des Berichts

3. Der Bericht behandelt folgende Themenbereiche:

- (1) Allgemeine Grundlagen des Berichts,
- (2) Stellung von § 47 Abs. 1 GWB im Rahmen des europäischen und des deutschen Rechts,
- (3) Problemstellung bei der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen aus wirtschafts- und wettbewerbspolitischer sowie empirisch-statistischer Sicht,
- (4) Beitrag der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik,
- (5) Organisatorische und finanzielle Aspekte des gegenwärtigen und des mittelfristigen Konzepts zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen,
- (6) Schlussfolgerungen und Empfehlungen der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes.

Der Bericht sowie die Schlussfolgerungen und Empfehlungen beziehen sich sowohl auf den inzwischen erreichten Stand der Bearbeitung als auch auf diejenigen Aufgaben, die zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik noch zu lösen sind.

2. Rechtsgrundlagen und Gegenstand der Regelung

2.1 Gemeinsamer Bericht der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes gem. § 47 Abs.1 GWB

4. Der Berücksichtigung von Konzernen und Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik standen in der Vergangenheit rechtliche Probleme der Datengewinnung entgegen. Sie beruhten darauf, dass die amtliche Statistik über keine empirischen Angaben zur Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen verfügt. Die Nutzung allgemein zugänglicher Quellen in Gestalt von Geschäftsberichten, dem Handelsregister sowie hierauf aufbauender kommerzieller Wirtschaftsdatenbanken erschien nach Auffassung der Bundesregierung ohne eine eigene Rechtsgrundlage zweifelhaft.

5. Mit der am 1. Januar 2001 in Kraft getretenen Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB sind diese Bedenken ausgeräumt. Vielmehr wurde dem Statistischen Bundesamt und der Monopolkommission positiv aufgegeben, Unternehmensgruppen im Rahmen der amtlichen Statistik zur Verbesserung der Konzentrationsberichterstattung zu berücksichtigen.

sichtigen und über den Fortgang dieser Zusammenarbeit dem Gesetzgeber zu berichten.

Im Rahmen der gesetzlich vorgesehenen Zusammenarbeit der Monopolkommission mit dem Statistischen Bundesamt

- erfasst die Monopolkommission mit Hilfe allgemein zugänglicher Wirtschaftsdatenbanken das Beteiligungsnetzwerk der einzelnen Unternehmen und strukturiert es nach kontrollierten Unternehmensgruppen und
- obliegt es der amtlichen Statistik, diese Angaben der Monopolkommission mit den dort vorliegenden Angaben über Einzelunternehmen und deren Tätigkeiten in den einzelnen Wirtschaftszweigen zu verbinden und als Grundlage von Aufbereitungen unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen zu verwenden.

6. Durch die Verbindung von Angaben aus allgemein zugänglichen Datenquellen mit Angaben der amtlichen Statistik wird eine Ausweitung des amtlichen Erhebungsprogramms vermieden. Eine solche wäre mit erheblichen Kosten und einer zusätzlichen Belastung der Wirtschaft und der statistischen Ämter des Bundes und der Länder durch Befragungen mit Auskunftspflicht verbunden. Dieser Weg verbietet sich, solange die verfügbaren Datenquellen nicht ausgeschöpft sind. Die Bundesregierung hat in Ihrer Stellungnahme zum letzten, XIII. Hauptgutachten der Monopolkommission die gesetzliche Neuregelung nachdrücklich begrüßt und ihre Unterstützung zugesagt.⁴

7. Bei der Zusammenarbeit von Monopolkommission und Statistischem Bundesamt und bei der Verwendung der Ergebnisse sind allgemeine verfassungs- und statistikrechtliche Grundsätze zu beachten:

- Verwendung der Ergebnisse nur zu statistischen Zwecken und Wahrung des Statistikgeheimnisses bei der Veröffentlichung der statistischen Ergebnisse.

Das Gebot bedeutet, dass jedweder Rückschluss auf amtlich erhobene Angaben über einzelne Unternehmen nach § 16 Abs. 1 BStatG grundsätzlich ausgeschlossen sein muss. Dies geschieht in der statistischen Praxis i.d.R. durch eine Zusammenfassung der Einzelangaben mit nicht weniger als drei Einheiten. Auch in den Fällen, in denen die Zusammenarbeit der amtlichen Statistik mit der Monopolkommission eine Übermittlung von Einzelangaben – hier der Namen und Anschriften von Unternehmen – erforderlich macht, gilt das Statistikgeheimnis im Außenverhältnis weiter uneingeschränkt.

Dies hat im Kontext des Datenschutzes nicht nur rechtliche, sondern auch praktische Bedeutung. Die Akzeptanz der amtlichen Statistik in der Wirtschaft hängt wesentlich von der Wahrung des Statistikgeheimnisses ab. Die Bereitschaft zu wahrheitsgemäßen Angaben über die wirtschaftlichen Tätigkeit eines Unternehmens, die teilweise Geschäftsgeheimnisse betreffen, würde beeinträchtigt, wenn sie nicht hinreichend vor einer Veröffentlichung geschützt werden.

⁴ Stellungnahme der Bundesregierung zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999, BT-Drs. 14/6282, Tz. 2, 30 bis 36.

- Trennung von amtlicher Statistik und Verwaltungsvollzug.

Das Gebot wird durch die Zusammenarbeit der amtlichen Statistik mit der Monopolkommission nicht berührt, da diese als wissenschaftliches Beratergremium über keine exekutiven Funktionen verfügt. Sie ist Teil des öffentlichen Dienstes, aber nicht in den Behördenaufbau eingegliedert, unterliegt keiner eigenen Rechts- und Fachaufsicht und ist nur an ihren gesetzlichen Auftrag gebunden.

Der Beitrag der Monopolkommission zum sog. Ministererlaubnisverfahren nach § 42 Abs. 4 GWB beschränkt sich ebenfalls auf eine gutachterliche Stellungnahme, in der – schon aus sachlichen Gründen der Aktualität, der detaillierten Marktabgrenzung etc. – keine geheim zu haltenden allgemeinen und zeitlich zurückliegenden Angaben aus der amtlichen Statistik verwendet werden können.

8. Die Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB bietet ein Beispiel für die mögliche Zusammenarbeit von Institutionen, die – unbeschadet ihrer im übrigen verschiedenen Aufgabenstellungen – empirische Aufgaben gemeinsam effizient und auf gesicherter Rechtsgrundlage lösen können.

2.2 Berücksichtigung von Unternehmensgruppen nach deutschem und nach europäischem Recht

9. Die Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen in § 47 Abs. 1 fügt sich in ein System statistikrechtlicher Zielvorgaben, Definitionen und Vorschriften des europäischen und des deutschen Gesetzgebers über kontrollierte Unternehmensgruppen ein und präzisiert deren praktische Umsetzung.

10. Der gesetzliche Auftrag der Monopolkommission zur Konzentrationsberichterstattung in § 44 Abs.1 GWB:

"Die 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 ... Stellung nimmt."

steht in direktem Kontext mit der auf Zusammenschlusstatbeständen beruhenden Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen. Im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen ist der Begriff des Unternehmens weit gefasst und schließt – im Gegensatz zur amtlichen Statistik – alle Organisations- und Rechtsformen von Unternehmen im Sinne der faktischen ökonomischen Entscheidungseinheiten ein, d.h. auch Konzerne und sonstige kontrollierte Unternehmensgruppen. Zur Erfüllung dieses umfassenden gesetzlichen Auftrags fehlte der Monopolkommission bislang eine hinreichende wirtschaftsstatistische Datenbasis.

11. Der Europäischen Rat hat bereits Anfang der 90er Jahre die wettbewerbliche Bedeutung der Wirtschaftsstatistik für die Entwicklung des gemeinsamen europäischen Binnenmarktes unterstrichen, da sie "für die Unternehmen zur Beurteilung ihrer Wettbe-

werbsfähigkeit notwendig" sind und den "Gemeinschaftsorganen zur Verhinderung von Wettbewerbsverzerrungen" dienen.⁵ Dies betrifft insbesondere strukturelle Veränderungen der Wirtschaft, die auf Zusammenschlusstatbestände, d.h. Maßnahmen wie Vereinigung, Teilhaberschaft, Fusion oder Übernahme zurückzuführen sind.⁶ Zur Gruppenbildung der Unternehmen gilt die Definition⁷:

"Die Unternehmensgruppe vereinigt Unternehmen, die rechtlich-finanzielle Beziehungen untereinander haben. ... Sie bildet eine wirtschaftliche Einheit, die Entscheidungen treffen kann, die sich vor allem auf die miteinander verflochtenen Einheiten beziehen, aus denen sie sich zusammensetzt."

Bei der Einrichtung der nationalen Unternehmensregister kann die Registernummer derjenigen rechtlichen Einheit aufgenommen werden, die die betreffende rechtliche Einheit kontrolliert.⁸ Das Statistische Amt der Europäischen Union (Eurostat) ist dabei, auf dieser Basis operationale Kriterien zur Abgrenzung von Unternehmensgruppen unter dem Gesichtspunkt der wirtschaftlichen Kontrolle (Group Heads) sowie unter dem Gesichtspunkt der Verteilung der Kapitalrendite (Ultimate Beneficial Owners) zu entwickeln.

12. Die Bundesregierung⁹ hat 1992 betont, dass "Informationen über die Struktur der Unternehmen und Unternehmensgruppen, insbesondere Fusions-, Übernahme- und Verschmelzungsmaßnahmen zur Verfügung stehen müssen." Diese Position wird in der Stellungnahme der Bundesregierung zum jüngsten Hauptgutachten der Monopolkommission unterstrichen.¹⁰

Das deutsche Statistikregistergesetz¹¹ von 1998 nennt für das amtliche Unternehmensregister das Merkmal: "Kontrolle einer Einheit durch eine andere gebietsansässige oder nicht gebietsansässige Einheit." Sobald das Merkmal statistisch tatsächlich erfasst ist, kann es auch für wirtschaftsstatistische Zwecke verwendet werden.

13. Soweit von der amtlichen Statistik Angaben aus allgemein zugänglichen Quellen verwendet werden, die einer besonderen fachwissenschaftlich und mathematisch fun-

⁵ Erwägungsgrund Nr. 2 zur 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 — EG-EinheitenVO.

⁶ Erwägungsgründe Nr. 3 und 4 zur 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. August 1993, S. 1) — EG-UnternehmensregisterVO.

⁷ Annex, Section III lit. C EG-EinheitenVO.

⁸ Annex II no 1 lit. h EG-UnternehmensregisterVO.

⁹ Nr. 2 der Begründung der Bundesregierung zur EG-UnternehmensregisterVO, BR-Drs. Nr. 660/92 vom 29. September 1992.

¹⁰ Stellungnahme der Bundesregierung zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999, August 2001, BT-Drs. 14/6282, Tz. 33 - 36.

¹¹ § 8 Abs. 2 Nr. 12 Gesetz zur Durchführung der Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Rates vom 22. Juli 1993 über die innergemeinschaftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke vom 16. Juni 1993 (BGBl. I S. 1300, 2903) — Statistikregistergesetz.

dierten Aufbereitung bedürfen, war offen, ob hierzu auch eine Stelle außerhalb der amtlichen Statistik herangezogen werden konnte. Durch die Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB wird diese Aufgabe der Monopolkommission übertragen. Damit liegt im Rahmen des geltenden europäischen und des deutschen Statistikrechts erstmals eine explizite gesetzliche Regelung über die Herkunft, Aufbereitung und Verwendung von Angaben aus allgemein zugänglichen Angaben zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik vor.

3. Problemstellung aus wirtschafts- und wettbewerbspolitischer sowie statistisch-empirischer Sicht

3.1 Problemstellung aus wirtschafts- und wettbewerbspolitischer Sicht

14. Der Auftrag des Gesetzgebers an die Monopolkommission zur Konzentrationsberichterstattung in § 44 Abs. 1 GWB dient der Früherkennung wettbewerbschädigender Entwicklungen. Übermäßige Machtzusammenballungen können den wirtschaftlichen Wettbewerb behindern oder sogar aufheben und damit die Grundlagen der marktwirtschaftlichen Ordnung beschädigen.

15. Zur empirischen Erfassung der wirtschaftlichen Konzentration verwendet die Monopolkommission verschiedene Verfahren. Da Konzerne und große Unternehmen in vielen Fällen auf mehreren sachlich relevanten, nationalen und internationalen Märkten tätig sind, werden auch die über alle Geschäftsfelder aggregierten Aktivitäten und Verflechtungen der jeweils 100 größten Unternehmen und inländischen Teilkonzerne untersucht. Einen unmittelbaren wettbewerbspolitischen Bezug besitzen jedoch die Größenstrukturen der wirtschaftlichen Akteure auf den einzelnen Märkten. Die Monopolkommission untersucht daher die Struktur der Marktanteile gemessen am Umsatz in tiefer wirtschaftssystematischer Gliederung und berechnet auf dieser Basis den jeweiligen Grad der Konzentration als Indikator der Marktmacht.

16. Unter wirtschafts- und wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten muss die Konzentrationsberichterstattung daher auf die tatsächlichen wirtschaftlichen Entscheidungsträger abstellen. Eine Abgrenzung nach ihrer äußeren Form, d.h. nach formalen rechtlichen oder organisatorischen Kriterien ist angesichts der Vielfalt und Dynamik der Unternehmen sachlich nicht adäquat. Die Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenbildungen der Unternehmen auf der Grundlage der bestehenden Kontrollzusammenhänge ist daher sachlich unverzichtbar.

3.1.1 Unzulänglichkeiten der Ergebnisse der amtlichen Wirtschaftsstatistik unter struktur- und wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten

17. Die empirische Messung von Marktanteilen und Konzentrationsgraden hängt wesentlich davon ab, wie die relevanten Einheiten der Wirtschaft abgegrenzt werden. Je nachdem, ob die Messung der Größenstrukturen auf einzelne Arbeitsstellen, Betriebe, fachliche Unternehmensteile, Unternehmen oder Unternehmensgruppen, Konzerne, Filial- und Franchisesysteme bezogen wird und deren Größe am Gesamtumsatz, dem

branchentypischen Umsatz oder dem Wert der Absatzproduktion gemessen wird, resultieren unterschiedliche Messergebnisse, die zu einer unterschiedlichen Beurteilung des Standes und der Entwicklung der Konzentration führen.

18. Mit dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen will der Gesetzgeber die marktwirtschaftliche Ordnung der Wirtschaft vor übermäßigen Machtzusammenballungen schützen. Politische Akzeptanz und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Marktwirtschaft beruhen darauf, dass die Macht von Einzelpersonen wie von Unternehmen in der Wirtschaft durch Wettbewerb beschränkt wird und dass die Einkommen, die erzielt werden, auf Leistung und nicht auf Machtausübung beruhen. Die Konzentrationsberichterstattung der Monopolkommission dient nach dem Willen des Gesetzgebers einer Früherkennung wettbewerbsschädigender Entwicklungen, damit gegebenenfalls Gegenmaßnahmen ergriffen werden können.

19. In Deutschland wie in anderen Ländern auch finden sich nebeneinander eine Vielzahl unabhängiger kleiner und mittlerer Unternehmen und ein breites Spektrum von Unternehmensverbindungen in Gestalt von komplexen Unternehmen, Konzernen, Kooperation oder Ketten. Auf die relativ geringe Anzahl der Konzerne und sonstigen Unternehmensgruppen entfällt jedoch etwa die Hälfte der gesamtwirtschaftlichen Umsätze, der Wertschöpfung und der Bruttoinvestitionen. Daher ist die Kenntnis der relevanten Größenstrukturen der Wirtschaft für eine angemessene empirische Erfassung der Marktverhältnisse unverzichtbar. Die Konzentrationsberichterstattung über Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse in der Volkswirtschaft muss dem Umstand Rechnung tragen, dass die in einer Unternehmensgruppe oder einem Konzern verbundenen Einheiten koordiniert vorgehen und andere Handlungsspielräume in den Märkten haben als unverbundene Einheiten.

20. Die empirische Erfassung von Größenstrukturen und Erscheinungsformen der wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten ist über die Konzentrationsberichterstattung hinaus auch für andere Fragestellungen in Politik und Verwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft von großer Bedeutung. Um die Entwicklung der konzernungebundenen mittelständischen Wirtschaft zu verfolgen, muss man unterscheiden können, welche Unternehmen insoweit unabhängig und welche jeweils in eine Unternehmensgruppe eingebettet sind. Dasselbe gilt, wenn man empirisch erfassen will, welche Rolle unabhängige Unternehmen und welche Rolle große international operierende Konzerne im Prozess der Globalisierung oder auch „nur“ der Entwicklung des europäischen Binnenhandels spielen. Die angemessene empirische Erfassung der relevanten, tatsächlich selbständigen wirtschaftlichen Entscheidungseinheiten ist daher für nationale Regierungen und internationale Institutionen und Organisationen, insbesondere der Europäischen Union, der OECD, der WTO und der UN, von großer Bedeutung.

21. In Deutschland beschränkt sich die amtliche Wirtschaftsstatistik auf die Erfassung von Unternehmen als jeweils kleinste rechtlich selbständige Einheiten. Diese sind zwar die Adressaten von Rechtsnormen wie der Berichterstattungspflicht gegenüber der amtlichen Statistik, die Aufbereitung der amtlichen Einzelangaben muss jedoch letztlich auf die ökonomisch relevanten Einheiten abstellen: Rechtliche Selbständigkeit und wirtschaftliche Selbständigkeit sind nicht dasselbe. Die von einem anderen Unternehmen kontrollierte Tochtergesellschaft ist rechtlich selbständig und gleichwohl wirtschaftlich

abhängig. Das Merkmal der Zugehörigkeit zu einer Unternehmensgruppe wird aber von der amtlichen Statistik nicht erhoben. Die Daten der amtlichen Statistik für sich lassen daher eine systematische Erfassung von Unternehmensgruppen nicht zu.

22. Das Abstellen auf die jeweils kleinsten rechtlichen Einheiten kann zu gravierenden Fehleinschätzungen führen. Nach Berechnungen der Monopolkommission hatte die Berücksichtigung der Gruppenbildung der Unternehmen für den Konzentrationsgrad der Wirtschaft 1997 folgendes empirisches Gewicht:

- Im Bereich des Produzierenden Gewerbes (ohne Baugewerbe) steigt durch die Berücksichtigung von Konzernen der Umsatzanteil der zehn größten Einheiten von 16,5 % auf etwa 45 %.
- Im Bereich des Lebensmittelhandels beträgt der Umsatzanteil der zehn größten Anbieter nach Berücksichtigung der größten Handelskonzerne und -ketten nicht 25 %, sondern rd. 85 %.

Ursache dieser Abweichungen ist – wie dargelegt – die Tatsache, dass die amtliche Statistik über keine Angaben zu verflochtenen und kontrollierten Unternehmen verfügt. Die Zugehörigkeit einer wirtschaftlichen Einheit zu einer Unternehmensgruppe ist derzeit kein Erhebungsmerkmal. Eine entsprechende Erweiterung des gesetzlichen Erhebungsprogramms ist auch nicht beabsichtigt, um die Wirtschaft nicht durch zusätzliche Auskunftspflichten zu belasten. Die Berücksichtigung von Unternehmensgruppen betrifft jedoch nicht die Erhebung, sondern die Aufbreitung und Analyse der Daten, die auf der Ebene der Unternehmen und Betriebe erhoben werden (sog. bottom-up-Ansatz). Darüber hinaus wird derzeit auch in anderen europäischen Ländern diskutiert, inwieweit die Erhebung von Einzelangaben nicht ausschließlich bei den jeweils kleinsten Einheiten, sondern bei verbundenen Einheiten auch zentral erfolgen könnte.

23. Die hier bestehenden Informationsdefizite müssen überwunden werden. Dies betrifft sowohl den allgemeinen gesetzlichen Aufgabenbereich der amtlichen Wirtschaftsstatistik als auch den besonderen Auftrag der Monopolkommission: Während es Aufgabe der amtlichen Wirtschaftsstatistik ist, die Datenbasis für ein möglichst realitätsnahes Abbild der Wirtschaft zu liefern, hat die Monopolkommission deren Größenstrukturen unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten zu analysieren und zu bewerten. Hierbei ist sie auf die Datenbasis der amtlichen Statistik angewiesen, die ihrerseits die Gewinnung und Aufbereitung der Daten fachwissenschaftlich adäquat fundieren muss.

3.1.2 Bedeutung der Konzern- und Gruppenbildung für die amtliche Wirtschaftsstatistik

24. Das bisherige Konzept der amtlichen Wirtschaftsstatistik, nach dem nicht nur die Erhebung, sondern auch die Aufbereitung der Daten auf die jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten beschränkt wird, führt zu erheblichen Unzulänglichkeiten der empirischen Ergebnisse und nicht nur spezieller Aspekte der Konzentrationsmessung.

Betroffen sind grundsätzlich alle statistischen Aufbereitungen nach Größenklassen oder Rangordnungen, die auf einer Abgrenzung der statistischen Einheiten nach wirtschaftli-

chen Entscheidungseinheiten aufbauen, insbesondere nach Konzern- und Unternehmensgruppen. Hierbei muss auch die Größe der Einheiten adäquat gemessen und zwischen internen Umsätzen (gemessen nach Verrechnungspreisen) und externen Umsätzen (gemessen nach Marktpreisen) unterschieden werden.

Wird dies nicht berücksichtigt, ist – auch nach Auffassung der Bundesregierung¹² – der Realitätsbezug und die Aussagekraft der amtlichen Wirtschaftsstatistik auf verschiedenen wichtigen wettbewerbs- und strukturpolitischen Gebieten eingeschränkt:

- Internationale Konzerne: Die zunehmende internationale Verflechtung der Unternehmen und Märkte führt zu weltweiten Unternehmenszusammenschlüssen (Megafusionen) und einem wachsendem transnationalen Intrahandel. Die Bedeutung dieser Entwicklung ist für die nationale und europäische Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik ist noch nicht zu übersehen und schwer empirisch zu erfassen. Sie ist Gegenstand der Enquête-Kommission des Deutschen Bundestages sowie besonderer Untersuchungen des Statistischen Amtes der Europäischen Union (Eurostat) sowie der OECD.
- Wettbewerbliche Position des Mittelstands: Die struktur- und wettbewerbspolitisch bedeutsame, aber auch besonders sensible Position des Mittelstandes setzt voraus, den Anteil und die Struktur konzern- und gruppenabhängiger und unabhängiger Unternehmen zu kennen. Dies ist allein durch quantitative Größenkriterien, wie sie bislang hilfsweise herangezogen werden, nicht zu leisten.
- Staatlich kontrollierte Unternehmen: Ordnungspolitisch besteht das Ziel, dass der Staat eigene unternehmerische Aktivitäten und seinen Beteiligungsbesitz langfristige abbaut ("Schlanker Staat"). Die Öffentliche Hand ist über zahlreiche und teilweise schwer nachvollziehbare Kapitalverflechtungen direkt oder indirekt über eine oder mehrere Beteiligungsketten an privaten Unternehmen beteiligt. Diese Zusammenhänge werden von der amtlichen Statistik bereits in begrenztem Rahmen untersucht und sind zu vertiefen.

25. Die Existenz von Unternehmensgruppen oder von komplexen Unternehmen beeinflusst die Größenstrukturen der Wirtschaft nicht nur unmittelbar, sondern auch mittelbar.

Strukturpolitisch ist von besonderer Bedeutung, dass das Verhältnis der einzelnen Wirtschaftszweige – insbesondere auch Verhältnis des Produzierenden Gewerbes zum Dienstleistungsbereich – in gewissem Umfang verschoben wird. Dies hängt davon ab, ob die einzelnen rechtlichen Einheiten getrennt oder zu einer wirtschaftlichen Einheit zusammengefasst einem Wirtschaftszweig zugeordnet werden. Dadurch werden auch die charakteristischen Unterschiede im Konzentrationsgrad der gesamtwirtschaftlichen Sektoren verändert.

Werden die einzelnen Teile eines komplexen Unternehmens oder eine Unternehmensgruppe, die sich z.B. in Beschäftigten-, Vermögens-, Grundstücks-, Verwaltungs- oder Produktionsgesellschaften aufteilen, statistisch getrennt erhoben, ist die Bildung wirt-

¹² Im gleichen Sinne auch die Stellungnahme der Bundesregierung zum Dreizehnten Hauptgutachten der Monopolkommission 1998/1999, BT-Drs. 14/6282, Tz. 33.

schaftlicher Kennziffern nicht möglich, wenn jede Einheit nur über Teilinformationen verfügt. Das betrifft z.B. die Berechnung der Arbeitsproduktivität als Relation der Zahl der Beschäftigten zum Umsatz, die die Monopolkommission, neben anderen Kennziffern, zum Konzentrationsgrad in Beziehung setzt.

26. Infolge der weitreichenden wettbewerbs- und strukturpolitischen Bedeutung der Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen bewirkt die Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB nicht nur eine grundlegende Verbesserung der Datenbasis der Monopolkommission. Sie entfaltet durch die hierbei gewonnenen Erfahrungen und entwickelten Techniken zugleich einen nachhaltigen Einfluss auf eine allgemeine konzeptionelle Verbesserung wichtiger Aspekte der amtlichen Wirtschaftsstatistik. Die enge Kooperation zwischen der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt dient daher einer verbesserten Aufgabenerfüllung beider Institutionen.

3.1.3 Konzeption einer Lösung zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik

27. Die Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen war der amtlichen Wirtschaftsstatistik bislang nicht unmittelbar möglich, da das Merkmal der Zugehörigkeit eines Unternehmens zu einem Konzern oder zu einer Unternehmensgruppe nicht amtlich erhoben wird. Die amtlichen Einzelergebnisse konnten daher nicht entsprechend zusammengeführt werden.

28. Außerhalb der amtlichen Statistik liegen jedoch umfangreiche und vielfältige Angaben zum Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen aus allgemein zugänglichen, kommerziell aufbereiteten Datenquellen vor. Sie beruhen auf der handelsrechtlich vorgeschriebenen Niederlegung und Offenlegung von Jahres- und Konzernabschlüssen einschließlich der Konsolidierungskreise. Die veröffentlichten Angaben über Unternehmen, Konzerne und sonstige Gruppen weisen jedoch keine hinreichende Gliederung zu einzelnen Märkten oder Wirtschaftszweigen auf. Dieser Bezug kann nur durch die Verbindung mit den amtlichen Erhebungsergebnissen, etwa über Umsatz- und Beschäftigungszahlen, hergestellt werden, die dem jeweiligen wirtschaftlichen Schwerpunkt zugeordnet oder nach fachlichen Teilen bzw. Gütern und Waren gegliedert werden.

29. Die Monopolkommission hat daher seit langem vorgeschlagen, die statistikexternen Daten zur Konzern- und Gruppenbildung mit den statistikinternen Daten über Umsatz und Beschäftigte u.a. miteinander zu verknüpfen, um den Einfluss der Konzern- und Gruppenbildung nach Wirtschaftszweigen quantitativ zu erfassen. In den Hauptgutachten der Monopolkommission wird die empirische Bedeutung dieses Vorgehens ausführlich dokumentiert. Das Ifo Institut für Wirtschaftsforschung kommt in einer Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie zum gleichen Ergebnis.

3.2 Problemstellung aus statistisch-empirischer Sicht

3.2.1 Abgrenzung und Operationalisierung des Begriffs der Unternehmensgruppe für statistische Zwecke

30. Entscheidend für die mögliche Berücksichtigung von Unternehmensgruppen im statistischen System ist seine Operationalisierung. Die praktische Umsetzung setzt die Existenz von eindeutigen Kriterien voraus, die es erlauben, eine Unternehmensgruppe in der Wirklichkeit als solche zu erkennen und abzugrenzen, um ihr Merkmale – wie etwa Umsätze oder Beschäftigte – zuzuordnen zu können. Als grundlegendes Kriterium zur Abgrenzung von Unternehmensgruppen gilt das Merkmal der Kontrolle. Von Kontrolle wird gesprochen, wenn ein Unternehmen einen entscheidenden Einfluss auf die wirtschaftlichen Entscheidungen eines anderen Unternehmens ausüben kann. Hierüber geben in erster Linie Allein- und Mehrheitsbeteiligungen eindeutige Hinweise. Ob und inwiefern darüber hinaus auch andere, schwächere Formen der Kontrolle (Minderheitsbeteiligungen, Joint Ventures, Franchising Systeme usw.) berücksichtigt werden sollten, ist derzeit Gegenstand konzeptioneller und methodischer Diskussionen im Bereich der Europäischen Union (Task Force on Statistical Units 'Enterprise Groups'). Amtliche Statistik und Monopolkommission beteiligen sich an dieser Methodendiskussion.

Über die begrifflichen Fragen hinaus sind für die amtliche Statistik langfristig insbesondere auch die Fragen der Erhebung der relevanten Gruppenzugehörigkeitsmerkmale von Bedeutung. Die amtliche Statistik in Deutschland orientiert sich bislang an den Unternehmen als den kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten; diese sind die Adressaten der gesetzlichen Berichterstattungspflichten. Die Zugehörigkeit zu einer Unternehmensgruppe – in welcher Kontrollbeziehung auch immer – wird dabei nicht erhoben. Daher werden Unternehmensgruppen von der amtlichen Statistik empirisch nicht erfasst. Die methodischen und konzeptionellen Überlegungen auf europäischer Ebene betreffen auch die Fragen der empirischen Erhebung von Unternehmensgruppen.

31. Vor diesem Hintergrund übernimmt das Statistische Bundesamt im Rahmen des novellierten § 47 Abs. 1 GWB die Angaben der Monopolkommission. Letztere gewinnt die Angaben aus allgemein zugänglichen Quellen über die Beteiligungsverhältnisse der Unternehmen, strukturiert diese nach kontrollierenden Verbindungen und grenzt danach die Unternehmensgruppen ab. Damit wird im Rahmen der definitorischen Vorgaben der Europäischen Union dem Merkmal der Kontrolle über Kapitalbeteiligungen die entscheidende Bedeutung beigemessen.

3.2.2 Aufbau und Entwicklung des Unternehmensregisters

32. Bei der technischen Umsetzung des § 47 Abs. 1 GWB kommt der Vollständigkeit und Qualität des Unternehmensregisters der amtlichen Statistik eine große Bedeutung zu. Die Unternehmen aus der statistik-externen Datenquelle werden nämlich mit Hilfe einer entsprechenden Abgleichsoftware im Unternehmensregister identifiziert.

Im Unternehmensregister sollen die Unternehmen aus fast allen Wirtschaftszweigen mit bestimmten Merkmalen¹³ erfasst werden¹⁴. Wichtigstes Ziel beim Aufbau eines umfassenden Unternehmensregisters ist es, durch Registerauswertungen teure und die Unternehmen belastende direkte Befragungen zu ersetzen. Ein weiteres wichtiges Ziel des Unternehmensregisters besteht darin, innerhalb der amtlichen Statistik Erhebungen zu steuern und aufeinander abzustimmen. Der Aufbau des Unternehmensregisters in Deutschland erfolgt durch die Zusammenführung statistik-interner Register und statistik-externer Verwaltungsdateien. Die Verwaltungsdateien, aus denen die relevanten Merkmale (Beschäftigte, Umsatz, Rechtsform etc.) jährlich an die statistischen Ämter übermittelt werden, sind die Dateien der Finanzbehörden, der Bundesanstalt für Arbeit, der Industrie- und Handelskammern sowie der Handwerkskammern.

33. Der Aufbau von Registern durch Zusammenführung von Informationen aus unterschiedlichen Quellen ohne ein einheitliches Kennzeichen ist zeitraubend und birgt Risiken in sich. So muss beim Zusammenführen der verschiedenen Dateien verhindert werden, dass aufgrund unterschiedlicher Adressschreibweisen in den verschiedenen Quellen dieselben Firmen mehrfach in das Register aufgenommen werden (Dubletten). Trotz maschineller Unterstützung gestaltet sich diese Dublettenbereinigung sehr aufwändig und kann noch nicht als abgeschlossen angesehen werden. Die Bereinigung von Dubletten und eine stetige Verbesserung der Qualität des Registers wird durch die amtliche Statistik vorangetrieben.

3.2.3 Nachweis von Unternehmensgruppen mit Hilfe der Daten der amtlichen Unternehmensstatistik

34. Zur Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftstatistik wird zunächst ein Verzeichnis eingerichtet, das das interne Kennzeichen des amtlichen Unternehmensregister für diejenigen Unternehmen enthält, die nach den Angaben der Monopolkommission einer Unternehmensgruppe angehören sowie das Kennzeichen der jeweiligen Unternehmensgruppe.

35. Ob und in welcher Form das Verzeichnis der Kennzeichen zu einer eigenständigen Datei erweitert wird, die im Rahmen eines Datenbanksystems dem amtlichen Unternehmensregister als Satellitendatei zugeordnet wird, ist noch offen. Vorgesehen ist, das bestehende amtliche Registersystem URS 95 zum System URS 99 weiterzuentwickeln. In diesem Rahmen werden auch die Möglichkeiten geprüft, Unternehmensgruppen in das neue Registersystem zu integrieren. Hierbei ist noch nicht klar, ob dieses Merkmal den ultimativen Eigner und damit die Unternehmensgruppe selbst kennzeichnet oder sich zunächst nur auf den kontrollierenden direkten Eigner beschränkt. Aus diesen Angaben müsste die Unternehmensgruppe, der das betreffende Unternehmen angehört,

¹³ Die wichtigsten zu erfassenden Merkmale sind Namen und Anschrift, Wirtschaftszweig, Beschäftigte und Umsatz der Unternehmen.

¹⁴ Der Aufbau von Unternehmensregistern wurde vorgeschrieben durch die Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Rates vom 22. Juli 1993 über die innergemeinschaftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke (Amtsbl. der EG Nr. L 196, S. 1)

erst durch Ermittlung und Analyse des gesamten Beteiligungsnetzwerks bestimmt werden.

4. Zusammenarbeit zwischen Monopolkommission und Statistischem Bundesamt

4.1 Gemeinsame Arbeitsgruppe zur Koordinierung der Zusammenarbeit zwischen Monopolkommission und Statistischem Bundesamt

36. Die Arbeitsgruppe entwickelte zu Beginn des Jahres 2001 einen Aufgaben-, Ablauf- und Zeitplan als Grundlage der wichtigsten Arbeitsschritte und späteren Kostenplanung:

- (1) Vorbereitung administrativer und rechtlicher Grundsatzentscheidungen.
- (2) Benchmarking: Softwaretest zur Identifizierung von Unternehmen mit verfremdeten Daten der gleichen Quelle.
- (3) Auswahltest: Softwaretest zur Identifizierung von Unternehmen mit ausgewählten realen Daten aus heterogenen Quellen.
- (4) Kontrolle, Analyse und Bewertung der Ergebnisse des Benchmarking und des Auswahltests.
- (5) Identifikationslauf: Anwendung der ausgewählten Software zur Identifizierung der Unternehmen aus den Datensätzen der Monopolkommission (kontrollierte Unternehmen nach Gruppen) und im Unternehmensregister der amtlichen Statistik (URS 95).
- (6) Weiterentwicklung eines EDV-Programms des Statistischen Bundesamtes zur Aggregation der amtlichen Einzelangaben nach Unternehmensgruppen.
- (7) Aktualisierung, Strukturierung und ggf. Erweiterung der Datenbasis der Monopolkommission über das Beteiligungsnetzwerk deutscher Unternehmen.
- (8) Aufbereitung der amtlichen Einzelangaben aus den Jahreserhebungen der amtlichen Statistik im Produzierenden Gewerbe und im Handel nach Wirtschaftszweigen sowie Güter- und Warengruppen unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen.
- (9) Konzentrationsstatistische Aufbereitung: Berechnung konzentrationsstatistischer Maßzahlen unter Berücksichtigung von Unternehmensgruppen.

Da mit dem in § 47 Abs. 1 GWB vorgezeichneten Weg für die amtliche Statistik empirisches, rechtliches, methodisches und technisches Neuland betreten wurde, nahmen die Klärung dieser Fragen mehr Zeit in Anspruch, als dies zu Beginn der Arbeitsplanung absehbar war. Darüber hinaus kam es auch aufgrund von Kapazitätsengpässen im Statistischen Bundesamt und bei einigen der am Auswahltest beteiligten Unternehmen zu zeitlichen Verzögerungen.

4.2 Beitrag der Monopolkommission

4.2.1 Definition und Operationalisierung des Begriffs der unternehmerischen Kontrolle zur Abgrenzung von Unternehmensgruppen

37. Der Begriff der unternehmerischen Kontrolle ist für die Abgrenzung von Unternehmensgruppen nach deutschem und nach europäischem Statistikrecht konstitutiv und wird daher auch der Auslegung und Anwendung von § 47 Abs.1 GWB zu Grunde gelegt. Für die statistische Praxis sind die Abgrenzungskriterien zu operationalisieren. Das bedeutet, sie auf möglichst wenige quantitative Merkmale zu reduzieren, ohne ihren ökonomischen Gehalt zu stark einzuschränken.

38. Die Monopolkommission ist nach der novellierten Fassung von § 47 Abs. 1 GWB dafür verantwortlich, geeignete Datenquellen zum Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen zu erschließen, die Quellen zu analysieren, zu bewerten und für den Untersuchungszweck aufzubereiten. Dem entspricht, dass auch der Begriff "Unternehmenskonzentration", wie andere unbestimmte Rechtsbegriffe im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, nicht weiter erläutert ist und von der Monopolkommission selbst zu präzisieren ist.

39. Der unternehmerische Kontrollbegriff ist im deutschen System des Wirtschaftsrechts, insbesondere im Handels- und Gesellschaftsrecht, Wettbewerbs- und Steuerrecht tief verwurzelt und für verschiedene Anwendungszwecke konkretisiert. Auf dieser Basis kann der Begriff der Kontrolle und der Unternehmensgruppe auch für statistische Zwecke im Rahmen der europäischen Definitionen zu den statistischen Einheiten der Wirtschaft näher ausgestaltet werden. Das bedeutet, jedes als kontrolliert ermittelte Unternehmen einer sog. ultimativ kontrollierenden Einheit zuzuordnen, die – sei es als Gebietskörperschaft, sonstige juristische Person, Personengesellschaft oder einzelne natürliche Person – selbst keiner Kontrolle aufgrund einer Kapitalbeteiligung unterliegt. Ein jeweils identischer ultimativer Eigner ist das Kriterium, einzelne Unternehmen zu einer Gruppe zusammenzufassen. Das Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen wird in eine pyramidale Struktur transformiert, deren Elemente jeweils einer und nur einer kontrollierenden Einheit zugeordnet sind.

40. Der Begriff der unternehmerischen Kontrolle ist inhaltlich vielfältig. Er hat verschiedene Erscheinungsformen und Möglichkeiten der Operationalisierung. Maßgebliches inhaltliches Kriterium ist im Rahmen des gegebenen Erkenntnisziels die Nachhaltigkeit und Bedeutung für die Marktstruktur, mit der wesentliche unternehmerische Entscheidungen für die Mitglieder einer Unternehmensgruppe zentralisiert werden.

Hierfür kommen als Erscheinungsformen in Frage:

- maßgebliche Beteiligungen am Eigenkapital (Grund- bzw. Stammkapital) von Kapitalgesellschaften,
- personelle Verflechtungen auf der Führungsebene,

- vertragliche Bindungen in Gestalt von Beherrschungs-, Ergebnisabführungs- oder Organschaftsverträgen oder in Gestalt von Gemeinschafts- und Partnerschaftsunternehmen (joint ownership ventures),
- exklusive Bezugs- und Absatzbeziehungen insbesondere im Rahmen von vertikalen Kooperationssystemen bei Beschaffung und Vertrieb (Franchising),
- faktische wirtschaftliche Abhängigkeiten.

41. Es war zu prüfen, welches empirische Gewicht diesen Kategorien zukommt, welcher Zusammenhang zwischen ihnen besteht und welche Möglichkeiten gegeben sind, sie empirisch zu erfassen. Erste Analysen der Monopolkommission haben praktische Erfahrungen bestätigt, dass personelle Verflechtungen und vertragliche Bindungen sich in der Regel in einer maßgeblichen Kapitalbeteiligung manifestieren bzw. abgesichert werden. Die Monopolkommission und das Statistische Bundesamt gehen daher im Einklang mit dem europäischen Begriff der Unternehmensgruppe primär vom Begriff der unternehmerischen Kontrolle aufgrund von Mehrheitsbeteiligungen aus.

4.2.2 Strukturierung des Beteiligungsnetzwerks mehrheitlich kontrollierter deutscher Unternehmen nach Unternehmensgruppen

42. Zur Operationalisierung des Begriffs der unternehmerischen Kontrolle für statistische Zwecke wird das Netzwerk der Kapitalbeteiligungen als Datenbasis der wirtschaftlichen Kontrollbeziehungen herangezogen. Sie sind in allgemein zugänglichen, umfangreichen und weitgehend belastbaren und nachprüfaren Datenquellen dokumentiert. Außer Betracht bleibt die freiwillige Mitgliedschaft in Beschaffungs- und Vertriebssystemen, deren strukturelle Bindungswirkungen in jedem Einzelfall eine genaue Untersuchung voraussetzen. Detaillierter untersucht wird – auch wegen seiner besonderen wirtschaftlichen Bedeutung – der Lebensmittelhandel, dessen Struktur unter verschiedenen Gesichtspunkten hinreichend überschaubar und empirisch belegt ist. Generell außer Betracht bleiben rein faktische wirtschaftliche Abhängigkeiten. Sie sind methodisch und empirisch zu schwer abzugrenzen und zu erfassen.

43. Der Grad der wirtschaftlichen Kontrolle auf der Grundlage von Kapitalbeteiligungen kann anhand verschiedener Kriterien gemessen werden:

- die Beteiligungsquote am Eigenkapital,
- der auf eine Kapitalbeteiligung entfallende Stimmrechtsanteil,
- der in einer Haupt- oder Gesellschafterversammlung vertretene Stimmrechtsanteil,
- der im Falle einer Stimmrechtsvollmacht (z.B. sog. Depotstimmrecht) auf bestimmte Personen oder Institutionen entfallende Stimmrechtsanteil.

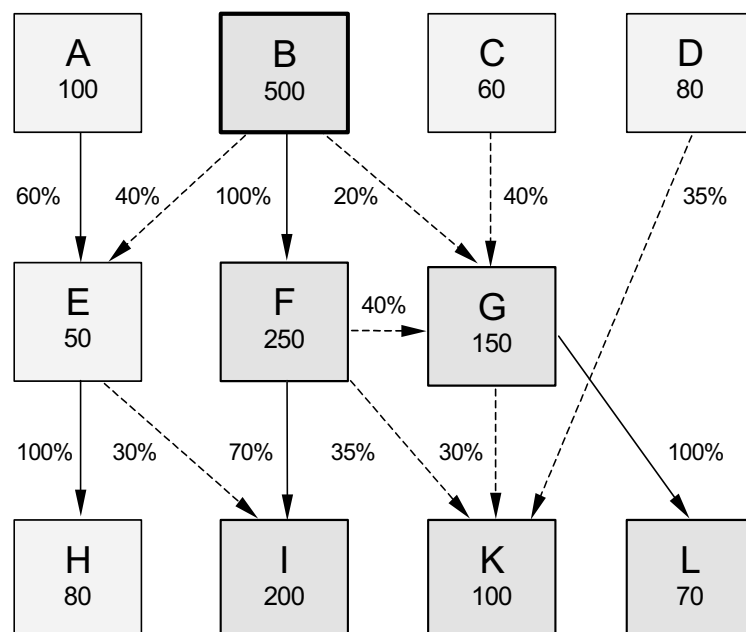
Von nachhaltiger Bedeutung und zugleich empirisch am besten belegbar sind die Beteiligungsquoten am Eigenkapital. Mit dem Verzicht auf eine Gewichtung der einzelnen Beteiligungsquote mit Stimmrechten, den Präsenzen auf den Haupt- und Gesellschafterversammlungen sowie den Stimmrechtsvollmachten wird eine gewisse Ungenauig-

keit in Kauf genommen. Sie ist jedoch aus empirischen Gründen weder zu vermeiden noch erscheint sie als mögliche Ursache für eine systematische und einseitige Verzerrung der Ergebnisse. Besondere Berücksichtigung verlangen Sonderfälle in Gestalt von Gleichordnungskonzernen, Gemeinschaftsunternehmen, zirkulären und Ringverflechtungen, der Besitz eigener Aktien oder größerer Minderheitsbeteiligungen, denen lediglich kleinere Beteiligungen oder Streubesitz gegenüber stehen. Diese Fälle sind relativ selten und können individuell geprüft werden.

44. Das folgende Schema zeigt die charakteristischen Beziehungen innerhalb eines Beteiligungsnetzes von Unternehmen. Die Einheiten selbst unterscheiden sich nach reinen Muttergesellschaften, reinen Tochtergesellschaften und Zwischengliedern. Die Art der Beziehungen zwischen den Einheiten unterscheidet sich nach drei Kriterien:

- Verbindungen über eine oder mehrere Beteiligungsstufen, d.h. direkte oder indirekte Beteiligungen,
- Verbindungen über eine oder mehrere Beteiligungsketten, d.h. durchgehende oder kumulierte Beteiligungen,
- kontrollierende oder nicht kontrollierende Verbindungen, d.h. im vorliegenden Zusammenhang mehrheitliche oder nicht mehrheitliche Beteiligungsquoten.

Abb. 1: Schema charakteristischer Beziehungen innerhalb eines Beteiligungsnetzes von Unternehmen



Im Rahmen des Beteiligungsnetzwerks bezeichnen die Einheiten und Beziehungen:

— Reine Mutterunternehmen bzw. reine Anteilseigner	Unternehmen, natürliche oder juristische Personen, die Anteilseigner anderer Unternehmen sind, aber selbst keine Anteilseigner haben bzw. bereits begrifflich nicht haben können (A, B, C D).
— Zwischenglieder (intermediaries)	Unternehmen, die sowohl Anteilseigner haben als auch selbst Anteilseigner anderer Unternehmen sind (E, F, G).
— Reine Tochterunternehmen	Unternehmen, die Anteilseigner haben, aber selbst keine Anteilseigner anderer Unternehmen sind (H, I, K, L).
— direkte Kontrolle	Kontrolle eines Unternehmens durch einen Anteilseigner auf der nächst höheren Beteiligungsstufe (z.B. $A \rightarrow E$ oder $B \rightarrow F$),
— indirekte Kontrolle	Kontrolle eines Unternehmens über mehrer Unternehmen oder Stufen einer Beteiligungskette (z.B. $B \rightarrow F \rightarrow I$ und $A \rightarrow E \rightarrow H$),
— kumulative Kontrolle	Indirekte Kontrolle über mehrere Beteiligungsstufen und Beteiligungsketten (z.B. $B \rightarrow L$ über die beiden Ketten $B \rightarrow F \rightarrow G$ und $B \rightarrow G$).
— ultimativer Eigner (head of the group – GH)	Reine Anteilseigner, die mehrere Unternehmen kontrollieren und selbst durch keine andere Einheit kontrolliert werden (z.B. Einheit B mit den Gruppenmitgliedern F, G, I, K und L).

45. Die absoluten Zahlenangaben zu den Einheiten stehen für das Eigenkapital (Grund- bzw. Stammkapital) des jeweiligen Unternehmens, dem in den Bilanzen der Muttergesellschaften i.d.R. der Beteiligungsbuchwert entspricht. Notwendig für kontrollierende Beziehungen ist, dass auf jeder Stufe der Beteiligungskette eine mehrheitliche Beteiligungsquote besteht. Dies führt nicht in jedem Fall bei einer über alle Stufen durchgerechneten Beteiligungskette zu einer Beteiligungsquote von mehr als 50 % (z.B. $0,8 \times 0,75 \times 0,7 = 0,42$). Wenn dies jedoch der Fall ist (z.B. $0,8 \times 0,7 \Rightarrow 0,56$), besteht auch auf jeder Stufe eine mehrheitliche Beteiligung. Eine durchgerechnete mehrheitliche Quote ist daher zwar eine hinreichende, aber keine notwendige Bedingung für eine auf jeder Stufe bestehende Kontrollbeziehung.¹⁵

4.2.3 Erschließung statistikexterner Datenquellen zum Beteiligungsnetzwerk deutscher Unternehmen

4.2.3.1 Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Darmstadt

46. Die Monopolkommission verwendet als Datenquelle zum Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen in Deutschland in erster Linie die Konzernstrukturdatenbank der Hoppen-

¹⁵ Voranstehend wurde eine kontrollierende Beziehung bei einer mehrheitlichen Beteiligung, d.h. einer Beteiligungsquote von über 50 % angenommen. Die Rechnung kann für einen Schwellenwert von 50 % und mehr oder einer hinreichend großen Minderheitsbeteiligung des größten Anteilseigners entsprechend durchgeführt werden.

stedt Firmeninformationen GmbH, Darmstadt. Die Datenbank zeichnet sich durch eine detaillierte und zuverlässige Erfassung der Beteiligungsverhältnisse aus. Nach Schätzungen der Monopolkommission werden im Produzierenden Gewerbe trotz der relativ geringen Anzahl der erfassten Unternehmen etwa 80 % des Umsatzvolumens, d.h. i.d.R. die größten Unternehmen, abgedeckt. Die Datenbank ist durch folgende Angaben charakterisiert:

- Berichtskreis: Rd. 500 der größten inländischen und ausländischen Konzerne zuzüglich verschiedener Gruppen von Anteilseignern, einschließlich 57 Gebietskörperschaften. 376 Konzerne mit Sitz in Deutschland, die übrigen in rd. 20 europäischen und außereuropäischen Ländern. Wirtschaftlicher Schwerpunkt im Produzierenden Gewerbe. Insgesamt rd. 101.000 Einträge, davon rd. 90.000 Unternehmen mit Eigentümern weltweit. Rd. 40.000 deutsche Unternehmen, darunter die größten rd. 1.000 Aktiengesellschaften, rd. 30.000 GmbH sowie rd. 650 Banken und 370 Versicherungen.
- Merkmale: Für deutsche und teilweise auch ausländische Unternehmen 63 Merkmale einschließlich zeitlicher Bezugsangaben, darunter Firmierung, Sitz und Anschrift der Unternehmen, Gründungsjahr, Rechtsform, Branchencode, Umsatz, Zahl der Beschäftigten, Management, Art des Jahresabschlusses, Eigen- und Fremdkapital, Bilanzsumme, Struktur der Aktien, Beteiligungsverhältnisse bis zu 16 Stufen nach beliebigen Schwellenwerten der Kapitalbeteiligung in direkter und durchgerechneter Form. Es fehlt die Handelsregisternummer, die durch eine interne Identifikationsnummer ersetzt wird. Für deutsche Unternehmen: Jahresabschlussdaten mit zahlreichen Bilanzpositionen.
- Datenquellen: Grundsätzlich regelmäßige Befragung des Kreises der erfassten Unternehmen. Plausibilitätsprüfung und ggf. Ergänzungen durch publizierte und handelsregisterliche Angaben.

4.2.3.2 Unternehmens- und Beteiligungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Neuss

47. Ergänzend zur Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH verwendet die Monopolkommission die Konzern- und Unternehmensdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V.. Die Quelle enthält die größte deutsche Unternehmensdatenbank, die in den letzten 2 Jahren durch umfangreiche Beteiligungsangaben erweitert worden ist. Die wesentlichen Merkmale der Datenbasis sind:

- Berichtskreis: Rd. 4 Mio. Einträge zu deutschen und österreichischen Unternehmen, selbständigen Gewerbetreibenden, freiberuflich Tätigen und sonstigen Beteiligten, davon rd. 3,5 Mio. aktive Unternehmen, Kapitaleigner und Inhaber, unter diesen 2,1 Mio. reine Muttergesellschaften bzw. Kapitaleigner und 1,3 Mio. reine Tochtergesellschaften, rd. 900.000 ins Handelsregister eingetragene Unternehmen, rd. 750.000 Kapital- und 150.000 Personengesellschaften.
- Merkmale: Handelsregisternummer, interne Identifikationsnummer, Firmierung, Sitz, Anschrift und Telekommunikationsdaten der Unternehmen, Gründungsdatum, Regis-

ternummer, letzter Handelsregistereintrag, Rechtsform, Branchencode (WZ 93), Tätigkeitsbeschreibung, dazu jeweils über bis zu sieben Jahre: Zahl der Beschäftigten, Umsatz, Kapital, Management, Gesellschafter/Anteilseigner, Bankverbindungen. Zusätzlich für Kapitalgesellschaften: Art des Jahresabschlusses, 29 Positionen der Bilanz, 22 Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung, 39 Bilanzkennzahlen.

- Datenquellen und -prüfungen: Veröffentlichungen (Bundesanzeiger, Geschäftsberichte u.a.) und allgemein zugängliche gerichtliche und administrative Register (Handelsregister u.a.), eigene Recherchen. Alle Daten fließen in Plausibilisierungsprogramme, welche auf Basis von Branchenvergleichen die Relevanz der Daten verifizieren.

4.2.3.3 Handelsdatenbank der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main

48. Wegen der besonderen gesamtwirtschaftlichen Bedeutung, Größe sowie mittelstands- und wettbewerbspolitischen Sensibilität des Lebensmittelhandels wird dieser exemplarisch gesondert untersucht. Dies ist möglich, da zu diesem Bereich eine belastbare allgemein zugängliche Datenquelle vorliegt, in der die Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen und Anbieter explizit berücksichtigt wird.

- Berichtskreis: Über 300 der größten Unternehmen bzw. Anbieter einschließlich Kooperationen und Organisationen, die einen Handel mit einem Vollsortiment an Lebensmitteln betreiben und zumindest teilweise Direktbezieher beim Hersteller sind. Nicht berücksichtigt sind danach insbesondere das Lebensmittelhandwerk und der Fachhandel mit Lebensmitteln. Der Repräsentationsgrad der erfassten Umsätze des organisierten Lebensmittelhandels ist im Laufe der Entwicklung der Datenbank ständig gestiegen und beträgt gegenwärtig nahezu 100 %. Seit 1990 wurde die Erfassungsgrenze sukzessive gesenkt und bezieht gegenwärtig auch Unternehmen mit rd. 6 Mio. DM Gesamtumsatz ein.
- Einheiten / Gruppenbildung: Unternehmen und Konzerne werden zu Gruppen zusammengefasst, wenn sie kapitalmäßig, insbesondere mehrheitlich miteinander verflochten sind oder aus sonstigen Gründen eine einheitliche unternehmerische Leitung anzunehmen ist. Die einer Gruppe zugeordneten Unternehmen werden gesondert ausgewiesen. Nicht gesondert ausgewiesen werden Tochterunternehmen, die lediglich als Vertriebsweg der Muttergesellschaft dienen. Handelsorganisationen, Kontore und Kooperationen des Lebensmittelhandels werden mit ihren Mitgliedern aufgeführt. Einbezogen sind große Warenhauskonzerne, auch wenn sie teilweise ihre Lebensmittelabteilungen nicht in eigener Regie betreiben. Wird eine zentrale Warenbeschaffung und -verrechnung vorgenommen, werden auch Handelsgruppen als Einheit dargestellt. Unternehmen, die keinem Konzern im Bereich des Lebensmittelhandels angehören, können in einzelnen Fällen Tochterunternehmen von Unternehmen außerhalb des Lebensmittelhandels sein. Franchise-Geschäfte selbständiger Einzelhändler werden dem Zustellgroßhandel zugerechnet.

- Merkmale: Umsatz gegliedert nach Einzel- und Großhandel, Food und Nonfood. Für Handelsfirmen mit eigenen Einzelhandelsgeschäften (Filialen) werden Einzelhandelsumsätze, für Umsätze im C+C- und Zustellgroßhandel Großhandelsumsätze ausgewiesen. Innenumsätze sind nicht im Umsatz enthalten. Der Bereich Food enthält neben Nahrungsmitteln auch die Sortimentsteile Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel, Hygieneartikel, Körperpflegemittel und Drogeriewaren.
- Datenquellen: Allgemein zugänglichen Quellen und Befragungen der Handelsfirmen. Fehlende Informationen werden nach Erfahrungswerten und Plausibilitätsbewertungen geschätzt. Diese Angaben sind gekennzeichnet.

4.2.4 Empirische Bedeutung von Unternehmensgruppen für die Konzentration in der Wirtschaft (erste Ergebnisse)

49. Die Monopolkommission hat die mit der Erfassung und Strukturierung eines komplexen Beteiligungsnetzwerks verbundenen Fragen empirisch, methodisch, informations- und datentechnisch weitgehend gelöst. Datenquellen für das Berichtsjahr 1999 sind die

- Konzernstrukturdatenbank der Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH, Darmstadt,
- Verflechtungsdatenbank des Verbandes der Vereine Creditreform e.V., Neuss,
- Handelsdatenbank der M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main.

50. Die Aufbreitung der Konzernstrukturdaten von Hoppenstedt mit rd. 30.000 Einträgen über mehrheitlich kontrollierte deutsche Unternehmen ist weitgehend abgeschlossen. Vergleichbare Ergebnisse zum Berichtsjahr 1997 können dem letzten Hauptgutachten der Monopolkommission entnommen werden. Für das Berichtsjahr 1999 wurden folgende Eckwerte eines Mengengerüstes ermittelt:

- rd. 100 Tsd. deutsche und ausländische Unternehmen sind in der Konzernstrukturdatenbank von Hoppenstedt durch ein Beteiligungsnetzwerk miteinander verbunden.
- rd. 30 Tsd. deutsche Tochtergesellschaften sind nach Kapitaleignern und deren Beteiligungsquoten erfasst.
- rd. 25 Tsd. oder 84 % dieser Unternehmen werden i.d.R. durch Mehrheitsbeteiligungen kontrolliert.
- rd. 19 Tsd. oder 78 % der kontrollierten Unternehmen besitzen einen deutschen Eigner, d.h. Eigner mit Sitz in Deutschland.
- rd. 15 Tsd. oder 60 % der kontrollierten Unternehmen werden durch Konzerne kontrolliert.

Die exakt 25.266 Unternehmen können in 6.365 Unternehmensgruppen zusammengefasst werden. Das bedeutet, die Zahl der relevanten wirtschaftlichen Einheiten reduziert sich durch die Gruppenbildung auf ein Viertel. Die bisher vorliegenden Ergebnisse lassen damit die Bedeutung der Gruppenbildung der Unternehmen auf den Konzentrationsgrad deutlich hervortreten. Für den Herfindahl-Konzentrationsindex würde dies – unter sonst gleichbleibenden Bedingungen – bedeuten, dass der tatsächliche Konzentrationsgrad unter Einbeziehung der Konzern- und Gruppenbildung durchschnittlich vier Mal höher ist, als die amtlichen Angaben bislang erkennen lassen.

51. Die Analyse der erheblich umfangreicheren Datenbank von Creditreform ergibt folgende Eckwerte:

- rd. 3,5 Mio. Unternehmen, Kapitaleigner und Inhaber sind in der Datenbank von Creditreform als Elemente eines Beteiligungsnetzwerkes miteinander verbunden.
- rd. 3,2 Mio. Verflechtungen zwischen Unternehmen sind quantitativ durch Beteiligungsquoten belegt.
- rd. 2,1 Mio. Unternehmen sind reine Muttergesellschaften.
- rd. 1,3 Mio. Unternehmen sind reine Tochtergesellschaften.

Die Analyse der Beteiligungsdatenbank von Creditreform ist noch nicht abgeschlossen. Insbesondere ist der Anteil der kontrollierten Unternehmen und der ultimativen Eigner, d.h. der resultierenden Unternehmensgruppen, noch zu bestimmen.

52. Für den Bereich Lebensmittelhandel, der wegen seiner besonderen mittelstands- und wettbewerbspolitischen Bedeutung exemplarisch ausgewählt wurde, folgt aus der Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenbildung das in Abbildung 2 dargestellte Ergebnis.

4.3 Beitrag des Statistischen Bundesamtes

4.3.1 Verknüpfung der statistikexternen Angaben zur Gruppenzugehörigkeit von Unternehmen mit den statistikinternen Einzelangaben

53. Die grundlegende technische Anforderung, die durch die Novellierung des § 47 Abs. 1 GWB an das Statistische Bundesamt gestellt wird, ist die nach der Identifizierung von Unternehmen aus externen Datenquellen in den Registern der amtlichen Statistik. Die Identifizierung der Unternehmen setzt infolge des Fehlens eines Identifikators und der großen Datenmengen den Einsatz einer leistungsfähigen Abgleichsoftware voraus. Anders als ein einheitliches und eindeutiges Unternehmenskennzeichen stellen Namen und Adressen jedoch kein eindeutiges Identifizierungsmerkmal dar. Sie unterliegen vielmehr zahlreichen Einflussfaktoren, die sich beim Abgleich verschiedener Adressdateien störend auswirken können. Charakteristische Beispiele hierfür sind:

Abbildung 2:

Rangfolge und Marktanteile der zehn größten Unternehmensgruppen und einzelnen Unternehmen im Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren nach privaten Wirtschaftsdatenbanken¹ und der amtlichen Statistik²

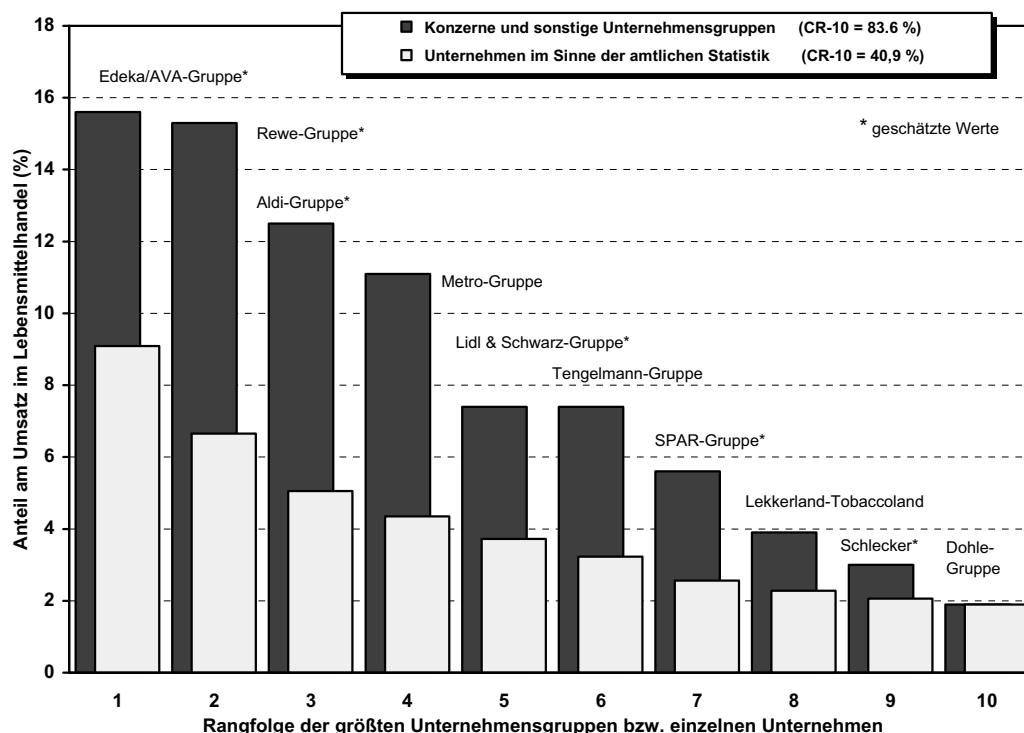
– Deutschland 1999 –³

Unternehmensgruppen¹

244,276 Mrd. DM Umsätze (brutto) von 112 **Unternehmensgruppen** und unabhängigen Handelsunternehmen mit einem Vollsortiment an Lebensmitteln (einschl. Randsortiment) und direktem Warenbezug vom Hersteller (ohne Innenumsätze, mit Mehrwertsteuer).

Unternehmen²
(institutionell)

207,282 Mrd. DM Gesamtumsätze von 27.148 einzelnen **Unternehmen** im Sinne der jeweils kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten mit Schwerpunkt im Wirtschaftsbereich WZ 52.11 "Einzelhandel mit Waren verschiedener Art, Hauptrichtung Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren" (ohne Mehrwertsteuer).



Anmerkungen:

¹ **Private Wirtschaftsdatenbanken:** M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH, Frankfurt am Main, TOP Firmen 2001. Strukturen, Umsätze, Vertriebslinien des Lebensmittelhandels Food/Nonfood in Deutschland, Frankfurt am Main 2000, S. V. 22-26.

² **Amtliche Statistik:** Statistisches Bundesamt, Gruppe V.A, Sonderaufbereitung für die Monopolkommission vom 20. Dezember 2001.

Die Einzelangaben für Unternehmen (institutionelle 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.

³ Aufgrund der unterschiedlichen konzeptionellen Ansätze sind nicht nur die Anzahl der Marktteilnehmer und deren Marktanteile, sondern auch das jeweilige Marktvolumen unterschiedlich.

- Mangelnde Standardisierung der Formatierung und Positionierung der Angaben,
- Unterschiedliche postalische Angaben (z. B. Sitzanschrift, Zustellanschrift, Großkundenanschrift, Angabe des Postfachs, Anschrift eines Bevollmächtigten),
- Unterschiedlicher zeitlicher Bezug der Anschriften (z.B. durch fehlende Aktualisierung),
- Verwendung individueller Abkürzungen (z.B. "RAG" für "Ruhrkohle AG, Essen"),
- Unterschiedliche handelsregisterliche Bezeichnung und Firmierung im Geschäftsverkehr ("M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH" vs. "M+M"),
- Umfirmierung, Aufspaltung und Zusammenschluss von Unternehmen (z.B. "VIAG AG" und "VEBA AG" zu "E.ON Energie AG"),
- Weitgehend ähnliche Bezeichnung rechtlich verschiedener Unternehmen unter gleicher Anschrift (z.B. "Ideal Lebensversicherung a.G." und "Ideal Lebensversicherung AG" jeweils Postfach 11 01 20, Berlin),
- Fremdsprachliche Schreibweisen und ausländische Rechtsformen (z.B. "Société Général S. A." oder "ŠOBA FRANC GMBH"),
- Verwendung von Sonderzeichen und Ziffern im Namen (z.B. "CORONET®–Werke GmbH" oder "98,9 KISS FM"),
- Verwendung von individuellen und fehleranfälligen Schreibweisen (z.B. "–4H– JENA engineering GmbH" oder "J. Heiligbrunner Reg.-Bmstr. a.D. Bauunternehmung u. Ing. Büro GmbH"),
- Fehler in den Datenquellen durch unrichtige Eingabe oder Bearbeitung der Angaben,
- Mangelnde Vollständigkeit der Datenquellen,
- Dubletten in den Datenquellen mit mehr oder weniger ähnlicher Schreibweise.

Aufgrund der genannten Störfaktoren können Namen und Anschriften derselben Einheiten in unterschiedlichen Datenquellen voneinander abweichen. Darum ordnet eine Abgleichsoftware Einheiten aus verschiedenen Dateien einander zu, indem sie auf Ähnlichkeit von Namen und Anschriften abstellt. Dieses hat zur Folge, dass die Identifizierung mit einer gewissen Unsicherheit behaftet ist, die sich auf die Qualität der statistischen Ergebnisse übertragen kann und die es deshalb zu minimieren gilt.

54. Nach dem derzeitigen Stand sind auf der Basis der Konzernstrukturdatenbank von Hoppenstedt etwa 30.000, auf der Basis der Beteiligungsdatenbank von Creditreform ggf. mehrere hunderttausend Adressen aus der Datei der Monopolkommission unter den etwa 3,7 Millionen Adressen des Unternehmensregisters (URS 95) zu identifizieren. Es bestand deshalb Konsens, dass dieser Weg mit vertretbarem Aufwand nur dann erfolgreich sein kann, wenn die Identifizierung der Unternehmen aus der Datei der Monopolkommission im amtlichen Unternehmensregister zum überwiegenden Teil maschinell mit Hilfe geeigneter Softwareunterstützung erfolgen kann. Die Arbeitsgruppe muss deshalb große Sorgfalt darauf verwenden, eine geeignete Software auszuwählen, deren Anwendung zu optimieren und Fehler in den Datenquellen möglichst zu minimieren.

4.3.2 Auswahl einer geeigneten Abgleichsoftware

55. Auf dem Markt existieren seit geraumer Zeit einige Anbieter von Softwarelösungen, die auf den Abgleich von Namen und Anschriften für Unternehmen spezialisiert sind. Nach intensiver Vorerkundung wurden gegenwärtig die Angebote von zunächst vier Softwarefirmen geprüft, die unterschiedliche Methoden, Softwareverfahren und Hilfsmit-

tel zur Messung der Ähnlichkeit von Adressen anwenden. Hierbei sind drei Aufgaben zu lösen:

- Prüfung der besonderen Eignung der Software zur Lösung des beschriebenen Identifikationsproblems insbesondere mit Hilfe flexibler Parametrisierung.
- Lösung des bei fehlertoleranten Systemen bestehenden Optimierungsproblems im Rahmen der gegebenen Datenquellen: Die Anforderungen an die Ähnlichkeit der zu vergleichenden Datensätze dürfen nicht zu streng/zu niedrig sein, um nicht tatsächlich identische/verschiedene Datensätze aus-/einzuschließen (overkill/underkill).
- Untersuchung der Ursachen für ggf. zu geringe oder unsicherere Trefferzahlen, um durch eine Verbesserung der Programmeinstellung oder der Datenquellen die Ergebnisse nach Möglichkeit zu verbessern.

56. Die Arbeitsgruppe hat sich deshalb zunächst damit befasst, ein problemadäquates Testdesign zu entwickeln, das entsprechende Rückschlüsse auf die Eignung der Softwareprogramme zulässt. Hierzu wurden zwei aufeinander aufbauende Tests durchgeführt. Der Aufbau der Tests und deren Ergebnisse werden, soweit sie vorliegen, im Folgenden beschrieben:

- (1) Ein erstes Kriterium für die Qualität der Programme waren die erzielten Trefferquoten unter standardisierten Auswahlbedingungen. In einer Testdatei wurden Namen und Anschriften systematisch modifiziert. Diese Testdatei wurde an der ursprünglichen unveränderten Datei vorbeigeführt und die Treffer protokolliert. Das Ergebnis des Tests war, dass drei von vier getesteten Programmen nahezu vollständige Trefferquoten erzielten.
- (2) Einem zweiten Test unter realistischeren Bedingungen, der mit drei Anbietern durchgeführt wurde, kam größere Bedeutung zu. Die Auswertung der Ergebnisse ist durch sich überlagernde Einflussfaktoren ungleich schwieriger. Für diesen Test wurden aus der Datei der Monopolkommission 1.000 Unternehmen nach bestimmten für das Rechercheverfahren ggf. problematischen Fällen ausgewählt und versucht, diese in dem Gesamtbestand des Unternehmensregisters mit 3,7 Mio. wirtschaftlich aktiven Einheiten zu identifizieren.

57. Im Laufe der Bearbeitung wurde deutlich, dass verstärkt auf die Mitarbeit der Softwareunternehmen zurückgegriffen werden musste, um die Leistungsfähigkeit der Software voll auszuschöpfen. Aus diesem Grunde und wegen der im Statistischen Bundesamt bestehenden Kapazitätsengpässe entschloss sich die Arbeitsgruppe, die Datenbankabgleiche im Rahmen von Auftragsarbeiten durchführen zu lassen. Zu diesem Zweck wurden die Softwareanbieter vom Statistischen Bundesamt zur statistischen Geheimhaltung förmlich besonders verpflichtet und ihnen ein Auszug mit Hilfsmerkmalen zur Identifizierung der Unternehmen im amtlichen Unternehmensregisters zur Verfügung gestellt. Der Auszug enthielt als Merkmale den Namen und die Adresse, den Branchenschlüssel, einen Rechtsformschlüssel sowie die für rd. 13.000 Unternehmen vorliegende Eigenschaft als Organträger und für rd. 140.000 Unternehmen die Mitgliedsnummer bei der Industrie- und Handelskammer.

58. Die Monopolkommission hat im Einvernehmen mit dem Statistischen Bundesamt die Tests methodisch vorbereitet, die Testdatei erstellt, die Verhandlungen mit den Anbietern geführt, sich über die jeweils eingesetzten Verfahren informiert, Programme zur Bewertung und Kontrolle der Ergebnisse entwickelt und die Tests finanziert. Da dies die Kenntnis der Besonderheiten und Qualität der zugrundeliegenden Datenquellen voraussetzt, wurde der Monopolkommission, die gesetzlich und aufgrund einer zusätzlichen förmlichen Verpflichtung das Statistikgeheimnis zu wahren hat, in einen entsprechenden Adressauszug aus dem Unternehmensregister Einblick gewährt.

59. Die Ergebnisse des zweiten maschinellen Tests werden gegenwärtig von der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt mit Unterstützung externer Experten geprüft. Die Prüfung bezieht sich auf alle drei angewendeten Programme und in jedem Einzelfall auf die sachliche Richtigkeit und Sicherheit der identifizierten sowie die Gründe für die nicht identifizierten Unternehmen. Als externer Experte wurde der "Verband der Vereine Creditreform e.V." (VVC) in Neuss beauftragt und zur Wahrung der statistischen Geheimhaltung vom Statistischen Bundesamt ebenfalls förmlich besonders verpflichtet. Entsprechend wurde für eine gesonderte Untersuchung des Lebensmittelhandels mit dem Anbieter der Handelsdatenbank "M+M Gesellschaft für Unternehmensberatung und Informationssysteme mbH", Frankfurt am Main, verfahren.

60. Eine abschließende Beurteilung der Leistungsfähigkeit der in den Auswahltest einbezogenen Softwareprodukte ist derzeit noch nicht möglich. Eines deutet sich jedoch jetzt schon an: Unabhängig davon, welche Software letztlich ausgewählt wird, ist eine vollständige Identifizierung über maschinelle Verfahren nicht zu erwarten. Es bestehen drei typische Arten von Fehlanzeigen, die danach zu bewerten sind, ob sie zu Recht oder Unrecht erfolgt sind:

- Das gesuchten Unternehmen wird nicht gefunden.
- Die Ähnlichkeit der Angaben des jeweils gefundenen und gesuchten Unternehmens ist zu gering.
- Für das gesuchte Unternehmen werden im Register mehrere Einheiten und ggf. Dubletten gefunden, für die maschinell nicht zu entscheiden ist, welche Einheit das jeweils gesuchte Unternehmen ist.

In diesen Fällen muss die Fehlerprüfung und eine ggf. mögliche Zuordnung durch eine manuellen Nachbearbeitung erfolgen. Angesichts der Menge der zuzuordnenden Unternehmen aus der Datei der Monopolkommission folgt, dass eine maschinelle Zuordnung zwar unverzichtbar ist, aber in einem bestimmten Umfang durch eine manuelle Nachprüfung und -bearbeitung der Ergebnisse ergänzt werden muss. Wie groß der Umfang ist, hängt von der abschließende Bewertung der Testergebnisse und dem Anspruchsniveau ab. Die Kosten sind gegebenenfalls nicht unerheblich, jedoch zum größten Teil nur in der Anlaufphase erforderlich.

4.3.3 Maßnahmen zur Verbesserung der Identifikation der Unternehmen

61. Die Identifikationsquoten des Datenabgleichs können durch verschiedene Maßnahmen möglicherweise gesteigert werden, um den Umfang der erforderlichen manuel-

len Nachbearbeitung und dabei anfallenden Kosten verringern. Hierfür kommen insbesondere fünf Maßnahmen in Betracht:

- Verwendung eines allgemeinen Unternehmenskennzeichens: Werden von der Monopolkommission und der amtlichen Statistik gemeinsam eindeutige Identifikatoren, wie z.B. die Handelsregisternummer verwendet, ist i.d.R. eine unmittelbare Zuordnung möglich.
- Vergabe eines internen Kennzeichens: Ist bei einer erstmaligen – maschinellen oder manuellen – Recherche eine eindeutige Zuordnung möglich, kann für das betreffende Unternehmen ein eindeutiges Kennzeichen festgelegt werden. Bei zukünftigen Recherchen ist nur noch die geringere Änderungsbestand zu bearbeiten.
- Verbesserung der Datenqualität: Die Qualitätsverbesserung des Unternehmensregisters stellt sich der amtlichen Statistik als ständige Aufgabe. Zu diesem Zweck wurde im Jahr 2000 eine Registerumfrage bei rd. 1,3 Mio. Unternehmen durchgeführt, die u.a. der Bereinigung des Registerbestandes von Dubletten und der Zusammenführung von betrieblichen Unternehmensteilen diente. Auch die zukünftige Integration der Einkommens- und Körperschaftssteuerdateien sowie der Dateien der Industrie- und Handelskammern wird die Vollständigkeit und inhaltliche Konsistenz des Unternehmensregisters verbessern.
- Verbesserung des zeitlichen Bezugs: Wenn Unternehmen aus verschiedenen Datenquellen nicht identifiziert werden können, so kann dies an einer mangelnden Synchronisierung, d.h. unterschiedlichen Zeitständen der beiden Datenquellen liegen. Diese sind jedoch weder für die privaten noch für die amtlichen Quellen immer exakt einzugrenzen. Bei den privaten Datenquellen liegt die Ursache vor allem in der Divergenz von Kalender- und Geschäftsjahren sowie unterschiedlichen Aktualisierungszeitpunkten. Für das amtliche Unternehmensregister spielen unterschiedlichen Zeitstände der schrittweise integrierten administrativen Dateien eine Rolle.
- Verbesserte Parametrisierung: Mit zunehmender Erfahrung wird die Abgleichsoftware besser auf die speziellen Anforderungen der beiden Datenquellen eingestellt werden können.

62. Solange keine eindeutige Wirtschaftsnummer als Identifikator für Unternehmen zur Verfügung steht, sollte die Handelsregisternummer oder hilfsweise die Mitgliedsnummer bei den Industrie- und Handelskammern in das amtliche Unternehmensregister aufgenommen werden. Die Monopolkommission bedauert, dass dies nicht bereits anlässlich der sog. Registerumfrage des Statistischen Bundesamtes unter rd. 1,3 Mio. Unternehmen geschehen ist. Es wird empfohlen, dass die Datensätze, die von den Finanzverwaltungen nach § 2 Abs. 1 StatRegG der amtlichen Statistik zu übermitteln sind, um die Handelsregisternummer ergänzt werden, soweit diese dort vorliegt.

63. Um treffsicherere Recherchen auch ohne einen eindeutigen Identifikator, d.h. mit Hilfe der Namen und Anschriften der Unternehmen, zu erleichtern und in vielen Fällen erst zu ermöglichen, sollten die Adressangaben im amtlichen Unternehmensregister zu standardisieren. Dies gilt insbesondere auch für die der amtlichen Statistik nach §§ 2 bis 6 StatRegG zu übermittelnden administrativen Dateien.

4.3.4 Veröffentlichung der Ergebnisse unter Wahrung der statistischen Geheimhaltung

64. Das Statistische Bundesamt erstellte für die Hauptgutachten der Monopolkommission bisher in zweijährlichem Turnus konzentrationsstatistische Auswertungen nach Unternehmen und Betrieben, ggf. fachlichen Unternehmensteilen, sowie nach Anbietern von Waren und Gütern im Produzierenden Gewerbe und im Handel. Daneben veröffentlicht das Bundesamt in verschiedenen Veröffentlichungen konzentrationsstatistische Daten in entsprechender Aufbereitung.

65. Auf Anforderung der Monopolkommission wird das Statistische Bundesamt auch weiterhin Auswertungen nach Unternehmen, Betrieben und Anbietern durchführen. Die gegenwärtig durchgeführten Testverfahren müssen zeigen, inwieweit die Ergebnisse nach Unternehmensgruppen belastbar sind. Sollte dies der Fall sein, beabsichtigt das Statistische Bundesamt die Ergebnisse nach Unternehmensgruppen ebenfalls zu veröffentlichen. Dies kann zunächst in einer gemeinsam zu verantwortenden Veröffentlichung mit der Monopolkommission geschehen, solange die Bearbeitung der Beteiligungsverhältnisse deren Aufgabe ist, oder später in einer eigenen Fachserie des Statistischen Bundesamtes. Über das genaue Vorgehen ist noch nicht entschieden.

5 Gegenwärtige Kosten der Monopolkommission und des Statistischen Bundesamtes bei der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen

66. Die Aufwendungen der Monopolkommission für die Erschließung und Aufbereitung der zu nutzenden allgemein zugänglichen Datenquellen sind gegenwärtig und auch in der näheren Zukunft relativ überschaubar. Im Turnus der zweijährlichen Hauptgutachten der Monopolkommission sind z.Z. etwa 100.000 DM für die Nutzung kommerzieller Datenquellen zum Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen und etwa 50.000 DM für deren Strukturierung und Aufbereitung für statistische Zwecke zu veranschlagen.

67. Dem Statistischen Bundesamt und den Statistischen Ämtern der Länder obliegen im Rahmen der gegenwärtigen Zusammenarbeit mit der Monopolkommission im wesentlichen technische Aufgaben. Die hiermit verbundenen Aufwendungen und Kosten sind jedoch nur schwer zu bestimmen und gegebenenfalls nicht unerheblich. Wesentlicher Faktor ist der gegenwärtig noch nicht hinreichend klar bestimmte Aufwand für manuelle Nacharbeiten. Maßgebend ist sowohl der Umfang der mit dem amtlichen Unternehmensregister zu verknüpfenden Daten der Monopolkommission, als auch das Anspruchsniveau an die Treffsicherheit der eingesetzten maschinellen Abgleichverfahren. Entlastend ist jedoch, dass diese Aufwendungen nur bei einem erstmaligen Datenabgleich auftreten und sich danach auf Aktualisierungen beschränken. Die Aufwendungen entfallen in größerem Umfang, wenn die Handelsregisternummer in das Unternehmensregister aufgenommen wird. Sie fällt sogar nahezu vollständig weg, wenn die von der Bundesregierung geplante bundeseinheitliche Wirtschaftsnummer tatsächlich eingeführt und angewendet wird.

68. Aus der Sicht des Statistischen Bundesamtes sind die finanziellen Implikationen der Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB noch nicht befriedigend geregelt. In Teil B der Begründung des Regierungsentwurfs zum Gesetz zur Einführung einer Dienstleistungssta-

tistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften vom 19. Dezember 2000 heißt es¹⁶:

„Aus der Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen resultieren in den Statistischen Ämtern unmittelbar weder Kosten noch Einsparungen. Die Auswertungen werden auftragsbezogen abgerechnet.“

Die dabei angenommene Kostenneutralität bezieht sich auf die Datenlieferungen zu den einzelnen Hauptgutachten der Monopolkommission, die auch bisher von ihr abgegolten wurden. Wie der vorliegende Bericht zeigt, folgt für die amtliche Statistik aus der Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB ein neues Auswertungsverfahren, dessen Voraussetzungen in den statistischen Ämtern erst noch geschaffen werden müssen. Dieses ist nicht kostenneutral. Bereits im ablaufenden Jahr entstanden dem Statistischen Bundesamt nicht unerhebliche Anlaufkosten. Die notwendigen Arbeiten konnten daher infolge des vorgegebenen Zeitrahmens nur zu Lasten anderer Aufgaben erledigt werden.

69. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass nach den Ergebnissen der ersten Tests zum Abgleich der Datei der Monopolkommission und dem Unternehmensregister nicht unerhebliche manuelle Nachbearbeitungen zu erwarten sind, wenn keine hinreichend hohen und sicheren Trefferquoten durch einen maschinellen Abgleichs erreicht werden können. In diesem Fall sind für die erforderlichen Arbeiten in den Statistischen Ämtern zusätzliche Kapazitäten notwendig. Der endgültige Umfang dieser manuellen Arbeiten ist allerdings erst erkennbar, wenn alle der mindestens rd. 30.000 – ggf. aber auch erheblich mehr – Einheiten aus der Datei der Monopolkommission in den rund 3,7 Millionen Einheiten des Unternehmensregisters gesucht werden. Hierbei ist auch zu bedenken, dass die Zurechnung von Aufwendungen, die sowohl den Arbeiten für die Monopolkommission dienen als auch den allgemeinen Aufgaben der amtlichen Statistik – z.B. zur Qualitätsverbesserung des amtlichen Unternehmensregisters – nicht einfach abzugrenzen sind.

70. Aussagen zu den mittelfristigen Kosten der amtlichen Statistik bei der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik sind noch nicht möglich. Über das Konzept, nach dem diese Aufgabe von der amtlichen Statistik übernommen werden könnte, besteht noch keine Klarheit. Dies betrifft insbesondere den Umfang und die Anforderungen, mit denen – wie gegenwärtig im Falle der Monopolkommission – außerhalb des Amtes erstellte Datenquellen und Dienstleistungen genutzt werden.

¹⁶ Auch in der Beschlussempfehlung und dem Bericht des Finanzausschusses (7. Ausschuss) vom 25. Oktober 2000, BT-Drs. 14/4459, zum Gesetz zur Einführung einer Dienstleistungsstatistik und zur Änderung statistischer Rechtsvorschriften wird darauf hingewiesen, dass die mit der mit der Datenlieferung beim Statistischen Bundesamt und den Statistischen Ämtern der Länder verbundenen Kosten von der Monopolkommission grundsätzlich zu erstatten sind.

6. Schlussfolgerungen und Empfehlungen

6.1 Gegenwärtiges und mittelfristiges Konzept

6.1.1 Gegenwärtige Zusammenarbeit zwischen Monopolkommission und Statistischem Bundesamt bei der Beschaffung, Bewertung, Aufbereitung und Verknüpfung der Angaben nach Unternehmensgruppen

71. Die in der novellierten Fassung von § 47 Abs. 1 GWB vorgesehene arbeitsteilige Zusammenarbeit zwischen der Monopolkommission und der amtlichen Statistik trägt der besonderen Aufgabenstellung der verschiedenen Institutionen Rechnung:

- Die Monopolkommission besitzt das Fachwissen für eine wirtschaftspolitisch relevanten Abgrenzung und Analyse der Größenstrukturen und Verflechtungstatbestände in der Wirtschaft und verfügt über langjährige Kontakte zu den Anbietern von Wirtschaftsdatenbanken sowie Erfahrung mit deren Nutzung für statistische Zwecke.
- Die amtliche Statistik verfügt aus den amtlichen Erhebungen über die relevanten Einzelangaben (Umsatz, Beschäftigte u.a.) für Unternehmen als jeweils kleinste rechtliche Einheiten, fachliche Teile, Betriebe oder Anbieter und ordnet sie nach institutionellen oder funktionalen Kriterien den Wirtschaftszweigen bzw. Güter- oder Warenbereichen zu.

Die amtliche Statistik vermag diese Einzelangaben aber nicht nach Unternehmens- oder Anbietergruppen zu aggregieren, da sie hierfür über kein Zuordnungskriterium verfügt. Dies muss aus statistikexternen Datenquellen gewonnen und aufbereitet werden.

72. Die Erschließung, Nutzung und Aufbereitung der in den allgemein zugänglichen Datenquellen verfügbaren Angaben über Unternehmen, die als Mitglieder einer Unternehmensgruppen kontrolliert werden, wird gegenwärtig von der Monopolkommission als eigenständige Aufgabe wahrgenommen. Sie trägt damit auch die methodische Verantwortung für die Abgrenzung von Unternehmensgruppen. Infolge der Notwendigkeit, weitere Erfahrungen mit der Verknüpfung der statistikexternen und –internen Datenquellen zu gewinnen, ist auch in den folgenden Jahren eine enge Zusammenarbeit zwischen der Monopolkommission und der amtlichen Statistik noch erforderlich.

6.1.2 Mittelfristige Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in der amtlichen Wirtschaftsstatistik

73. In Übereinstimmung mit der Monopolkommission besteht – vorbehaltlich einer Entscheidung des Gesetzgebers – beim Statistischen Bundesamt die Bereitschaft, mittelfristig Angaben zum Beteiligungsnetzwerk der Unternehmen selbst zu strukturieren und in Verbindung mit den amtlichen Einzelangaben nach Unternehmensgruppen aufzubereiten.

- In welcher Form dies im Einzelnen möglich und zweckmäßig ist, ist gegenwärtig noch offen. Die jeweils angewendeten Verfahren sollten fachwissenschaftlich fun-

diert sein und die europäischen Zielvorstellungen und Vorgaben berücksichtigen, um die internationale Vergleichbarkeit der Ergebnisse zu gewährleisten. Dazu sollte die Kooperation der amtlichen Statistik mit der Monopolkommission oder anderen ausgewiesenen unabhängigen Institutionen fortgesetzt werden.

- Der „Staffelwechsel“ von der Monopolkommission an die amtliche Statistik, bei dem auch die Erschließung und Aufbereitung der statistikexternen Datenquellen über Unternehmensgruppen auf diese übergeht, sollte nach Ansicht beider Institutionen zu einem Zeitpunkt erfolgen, zu dem aus der Zusammenarbeit mit der Monopolkommission hinreichende Erfahrungen zur Nutzung der statistikexternen Datenquellen, der Verknüpfung mit den statistikinternen Dateien einschließlich der Aggregation der amtlich erhobenen Einzelangaben nach Unternehmensgruppen vorliegen. Dies könnte etwa ab dem Jahr 2005 der Fall sein.
- Die Rechtsgrundlagen zu den Aufgaben der amtlichen Statistik müssten entsprechend angepasst werden. Dies betrifft die Regelung der Zuständigkeiten, wie gegenwärtig in § 47 Abs.1 GWB, sowie die haushaltsrechtlichen Implikationen. Ohne eine eindeutige Regelung kann die amtliche Statistik die Berücksichtigung von Unternehmensgruppen in eigener Zuständigkeit nicht wahrnehmen.
- Die Kosten für Sachmittel, Lizenzen, Dienstleistungen u.a., die gegenwärtig mit Hilfe von Fördermitteln des Bundes und der Europäischen Union noch von der Monopolkommission getragen werden, müssten später von der amtlichen Statistik übernommen werden. Die Übernahme dieser Aufgaben erfordert auch der Einsatz qualifizierter Mitarbeiter, die fachlich zur Erschließung, Bearbeitung und Analyse von Angaben über Unternehmensgruppen geeignet sind. Wie hoch der Bedarf der amtlichen Statistik an zusätzlichen Ressourcen sein wird, kann gegenwärtig noch nicht zuverlässig eingeschätzt werden. Aus den in den Abschnitten 4.3 und 5 näher dargelegten Gründen sind vor allem die manuellen Nacharbeiten der maschineller Recherchen kostenmäßig belastend. Zu berücksichtigen sind aber auch die zukünftigen Entlastungsmöglichkeiten durch eine Verbesserung der Identifizierungsmöglichkeiten der Unternehmen.

6.2 Tatsächliche und rechtliche Voraussetzungen

6.2.1 Ausstattung des Statistischen Bundesamtes

74. Zur Erfüllung der aus der Novellierung von § 47 Abs. 1 GWB folgenden neuen Aufgaben waren vom Statistischen Bundesamt die technischen und personellen Voraussetzungen zu schaffen. Sie betrafen u.a. zusätzliche Programmierarbeiten und die Einstellung eines wissenschaftlichen Mitarbeiters. Diese Ressourcen konnten nicht rechtzeitig eingeplant werden und wurden z.T. anderen Aufgaben entzogen. Daher konnte ein Teil der Arbeiten, die seit Anfang 2001 zur Umsetzung der Novellierung durchzuführen waren, nicht in dem Umfang und mit der Schnelligkeit erfolgen, wie dies auch aus Sicht des Statistischen Bundesamtes wünschenswert gewesen wäre.

75. Der tatsächliche Personal- und Sachmittelbedarf kann – wie in den Abschnitten 4.3, 5 und 6.1.2 näher erläutert – erst festgestellt werden, wenn der gegenwärtig nicht uner-

hebliche manuelle Aufwand der Nachbearbeitung der maschinellen Rechercheergebnisse genauer abgeschätzt werden kann. Diese Aufwendungen beschränken sich allerdings danach auf Aktualisierungen und würden bei Einsatz einer bundeseinheitlichen Wirtschaftsnummer weitgehend wegfallen.

6.2.2 Datenaustausch zwischen der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt

76. Die Kooperation der amtlichen Statistik mit der Monopolkommission setzt mit Rücksicht auf statistische Geheimhaltung eine eindeutige rechtliche Grundlage des in beiden Richtungen erforderlichen Datenaustauschs voraus. So sollten die zur Gruppenbildung der Unternehmen und zur Verbindung der Datenquellen in der amtlichen Statistik teilweise bereits vorliegenden Zusatzangaben auch der Monopolkommission zugänglich sein. Sie betreffen insbesondere die Zugehörigkeit eines Unternehmens zu einer Organschaft oder zu einem Filialsystem, die IHK-Mitglieds- und Handelsregisternummer oder die genaue Rechtsform.

Diese Zusatzangaben sind vor allem erforderlich, um die Richtigkeit, Plausibilität und Konsistenz und damit die Qualität der zu verbindenden Angaben aus den statistikexternen und -internen Datenquellen zu prüfen und gegebenenfalls zu korrigieren. Dies sollte für die Monopolkommission und die amtliche Statistik zu einem möglichst frühen Zeitpunkt und nicht erst nachträglich oder gar nicht möglich sein. Eine grundsätzliche Regelung könnte in § 47 Abs. 1 GWB getroffen werden.

6.2.3 Einführung einer bundeseinheitlichen Wirtschaftsnummer

77. Ein zentrales Problem bei der Verknüpfung von Unternehmensdaten aus heterogenen Datenquellen außerhalb und innerhalb der amtlichen Statistik ist in Deutschland — im Gegensatz zu anderen europäischen Mitgliedstaaten — das Fehlen eines verbindlichen, einheitlichen und eindeutigen Unternehmenskennzeichens. Die Verknüpfung der Angaben über den Namen und die Anschrift der Unternehmen ist — wie eingehend dargestellt — mit Hilfe maschineller Verfahren unsicher und infolge der Notwendigkeit manueller Kontrollen und Nacharbeiten zeitraubend und kostspielig. Die Nachteile dieses Sachverhalts betreffen nicht nur die amtliche Statistik, sondern belasten Unternehmen und die öffentlichen Verwaltungen allgemein.

78. Die Bundeskabinett hat am 12. Dezember 2001 im Rahmen des Projekts "Schlanker Staat" den

"Entwurf eines Gesetzes zur Vorbereitung einer bundeseinheitlichen Wirtschaftsnummer" (WiNuEG)

beschlossen. Gegenstand des Gesetzes ist es, ab dem Jahr 2002 die Anwendung einer Wirtschaftsnummer in ausgewählten Regionen zu erproben. Ziel ist die Einführung einer bundeseinheitlichen Wirtschaftsnummer für Unternehmen, Betriebe und sonstige wirtschaftlich Tätige bis zum Jahr 2005.

79. Die Einführung der bundeseinheitlichen Wirtschaftsnummer wird von der Monopolkommission und dem Statistischen Bundesamt nachdrücklich unterstützt und sollte wie geplant ab dem Jahr 2005 unter Einbeziehung der Finanzverwaltungen tatsächlich verwirklicht werden. Hierbei ist sicherzustellen, dass – wie bereits in der Erprobungsphase vorgesehen – auch die Monopolkommission Zugang zur Wirtschaftsnummer und den damit verbundenen Stammdaten zur Verzahnung von Verflechtungsangaben mit der amtlichen Statistik erhält. Steht eine bundeseinheitliche Wirtschaftsnummer als allgemeines und eindeutiges Identifizierungskennzeichen zur Verfügung, fallen die Kosten der gegenwärtig aufwendigen und unsicheren, maschinellen und manuellen Recherchen mit Hilfe des Namens und die Anschrift der Unternehmen weitgehend weg.

6.2.4 Automatisierter Zugang zum elektronischen Handelsregister für statistische Zwecke

80. Gegenwärtig stehen Angaben zu den Beteiligungsverhältnissen der Unternehmen für statistische Zwecke nur mit Hilfe kommerzieller Datenanbieter zur Verfügung. Ihre wesentliche Leistung besteht darin, die aufgrund der handelsrechtlichen Publizitätsvorschriften verfügbaren Angaben über Unternehmen zu sammeln, zusammenzuführen, zu strukturieren und durch eigene Recherchen und Befragungen zu ergänzen.

Eine wesentliche allgemein zugängliche amtliche Informationsquelle über meldepflichtige Unternehmen ist das Handelsregister. Im vorliegenden Zusammenhang sind neben Angaben zur wirtschaftlichen Tätigkeit eines Unternehmens und zu den Beteiligungsverhältnissen vor allem die exakte Bezeichnung bzw. Firmierung, die Anschrift sowie die Handelsregisternummer als allgemein verwendbares und weitgehend eindeutiges Identifizierungsmerkmal von Bedeutung. Die praktische Nutzung des Handelsregisters für statistische Zwecke ist jedoch durch die dezentrale Führung des Registers und die unterschiedliche technische Ausstattung der Registergerichte eingeschränkt.

81. Ein zentraler und für jedermann offener Online-Zugang zu einem elektronisch geführten Handelsregister wird durch das vom Bundestag am 8. November 2001 beschlossene

"Gesetz über elektronische Register und Justizkosten für Telekommunikation" (ERJuKoG)¹⁷

erleichtert. Für statistische Zwecke ist das Registerblatt mit Angaben zum rechtlichen Träger und den Vertretungsbefugten des Unternehmens sowie der Sonderband von besonderem Interesse. Er enthält u.a. die Satzung und die Gesellschafterverträge, die Aufschluss über die Beteiligungs- und Kontrollverhältnisse der aktuellen und früheren Gesellschafter geben. Die Einführung des elektronischen Handelsregister in den Bundesländer ist freiwillig und wird gegenwärtig sehr unterschiedlich umgesetzt.

82. Der gegenwärtige Aufbau des elektronischen Handelsregisters sollte möglichst rasch und unter Einbeziehung aller Bundesländer abgeschlossen werden. Hierbei ist vorzusehen, dass auch die im Sonderband erfassten Angaben zu den Satzungen und

¹⁷ Vgl. Plenarprotokoll 14/198 vom 8. November 2001, S. 19358A, BT-Drs. 14/6855 i.d.F. der BT-Drs. 14/7348 (BGBl. I, S. 3422).

Gesellschafterlisten der Unternehmen ohne besondere formelle und finanziellen Barrieren zugänglich sind und im öffentlichen Interesse für statistische Zwecke – einschließlich für einen automatischen Änderungsdienst des amtlichen Unternehmensregisters – genutzt werden können.

6.2.5 Zugang der amtlichen Statistik zu administrativen Daten der Finanzverwaltungen über Organträger und Organgesellschaften

83. Für rechtlich selbständige Unternehmen, die durch enge finanzielle, wirtschaftliche und organisatorische Beziehungen verbunden sind, besteht das deutsche steuerrechtliche Institut der Organschaft. Die zu einem Organkreis zusammengefassten Unternehmen können gegenüber den Finanzbehörden als ein Steuerpflichtiger auftreten. Es ist zu vermuten, dass zwischen Unternehmensgruppen und Organkreisen gewisse empirische Beziehungen bestehen, die bei der Berücksichtigung von Unternehmensgruppen von Interesse sind.

84. Informationen zur Zusammensetzung von Organschaften liegen den Länderfinanzbehörden und dem Bundesamt für Finanzen vor. Die Angaben zur Zusammensetzung von Organschaften werden bisher nicht bundeseinheitlich, teilweise jedoch vom Bundesamt für Finanzen gespeichert. Eine Übermittlung der Angaben an die amtliche Statistik setzt eine gesetzliche Regelung voraus. Unter Federführung des Bundesministeriums der Finanzen wird unter Beteiligung des Statistischen Bundesamtes gegenwärtig eine interne Vorlage für ein

"Gesetz über die Nutzung von Verwaltungsdaten für Zwecke der Wirtschaftsstatistiken und zur Änderung statistikrechtlicher und anderer Gesetze" (Verwaltungsdatennutzungsgesetz)

vorbereitet. Der Entwurf soll Anfang des Jahres 2002 interministeriell abgestimmt werden und u.a. die Übermittlung von Angaben der Finanzbehörden an die amtliche Statistik regeln, und auch die Zugehörigkeit von Unternehmen zu einer Organschaft einschließen.

85. Im Ergebnis sollte der bestehende Zugang der amtlichen Statistik zu den administrativen Dateien der Finanzverwaltungen nach § 2 Abs. 1 BStatG in Hinblick darauf verbessert werden, dass die einzelnen Organgesellschaften, die einen steuerrechtlichen Organkreis bilden, für statistische Zwecke identifiziert werden können.

