

Jens Schefzig

Die Beurteilung konglomerater Unternehmenszusammenschlüsse in Europa und den USA

Unter besonderer Berücksichtigung von Wertschöpfungsketten

**Studien zum
deutschen und europäischen
Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht**

19

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsübersicht	7
Verzeichnis der ausländischen Abkürzungen	15
Verzeichnis der Abbildungen	17
Einführung	19
I. Anlass der Untersuchung	19
II. Zielsetzung und Gang der Untersuchung	21
Teil 1: Gegenwärtige Beurteilung konglomerater Unternehmens-	
zusammenschlüsse in den USA und Europa	23
A. Der konglomerate Unternehmenszusammenschluss	23
I. Definition eines konglomeraten Unternehmenszusammen-	
schlusses	23
II. Kategorisierung verschiedener Arten konglomerater	
Zusammenschlüsse	24
1. Betriebswirtschaftlich orientierte Differenzierung	24
a) Räumlich diversifizierende Fusionen (Market Extension	
Mergers)	25
b) Produkterweiterungsfusionen (Product Extension Mergers)	25
c) Rein konglomerate Zusammenschlüsse (Pure	
Conglomerate Mergers)	25
d) Stellungnahme	25
2. Differenzierung anhand der betroffenen Produkte	26
a) Produkte stehen in einem Komplementärverhältnis	
(Complementary Product Merger)	27
b) Die betroffenen Produkte sind verwandt (Neighbouring	
Product Merger)	27
c) Die Produkte stehen in keiner Beziehung zueinander (Pure	
Conglomerate Merger)	29
III. Besonderheiten konglomerater Zusammenschlüsse	29

1. Besondere Herausforderungen bei der Kontrolle konglomerater Zusammenschlüsse	29
2. Konglomerate Zusammenschlüsse aus betriebswirtschaftlicher Sicht	30
B. Wettbewerbspolitische Leitbilder in den USA und Europa	32
I. Die Harvard School und die Theorie des funktionsfähigen Wettbewerbs	33
II. Die Chicago School	35
III. Der dynamische Wettbewerb	36
IV. Der Ordoliberalismus	37
V. Das Konzept der Wettbewerbsfreiheit	38
VI. Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren	38
VII. Die Auflösung starrer Wettbewerbsleitbilder	39
C. Beurteilung konglomerater Unternehmenszusammenschlüsse in den USA	42
I. Fusionskontrolle in den USA	42
1. Besonderheiten des US-amerikanischen Kartellrechts	42
2. Die Konzentrationsdebatte in den 1960er und 1970er Jahren ..	44
3. Rechtsgrundlage – Section 7 Clayton Act	46
II. Fallpraxis	46
1. Potential Competition Theorie	47
a) Actual Potential Entrant Theorie	47
b) Perceived Potential Entrant Theorie	49
c) Weitere Entwicklung	51
2. Entrenchment-Theorie	52
a) Entstehung der Theorie	52
b) Weitere Entwicklung	54
3. Reciprocity-Theorie	55
a) Die Entstehung der Reciprocity-Theorie	55
b) Weitere Entwicklung	57
4. Aggregierte Konzentration	58
a) Entstehung der Theorie	58
b) Die weitere Entwicklung	58
5. Aktuelle Rechtspraxis	59
III. Die Merger Guidelines	59
1. Merger Guidelines 1968	60
2. Merger Guidelines 1982	61
3. Non-Horizontal Merger Guidelines 1984	62
4. Horizontal Merger Guidelines 1992 und 1997	63
5. Horizontal Merger Guidelines 2010	63

IV. Sonstige neuere Entwicklungen in Praxis und Wissenschaft	64
1. Rechtsprechung	64
2. FTC und DOJ	65
3. Wissenschaft	67
V. Zusammenfassung	67
D. Beurteilung konglomerater Unternehmenszusammenschlüsse in Europa	68
I. Rechtsgrundlage Art. 2 FKVO.....	68
1. Entstehungsgeschichte	68
2. Der SIEC-Test	70
3. Ökonomische Methoden	72
4. Relevanz für konglomerate Zusammenschlüsse	73
II. Fallpraxis in Europa	73
1. Guinness/Grand Metropolitan	74
2. Boeing/McDonnell Douglas	75
3. Coca-Cola/Carlsberg	76
4. Boeing/Hughes	76
5. Schneider /Legrand	77
a) Die Entscheidung der Kommission	77
b) Die Entscheidung des EuG.....	78
6. Tetra Laval/Sidel	78
a) Die Entscheidung der Kommission	79
b) Die Entscheidung des EuG	80
c) Die Entscheidung des EuGH	83
7. GE/Honeywell	83
a) Die Kommissionsentscheidung	84
b) Die Entscheidung des EuG.....	85
8. GE/Amersham	86
9. Sony/BMG	87
10. IBM/Telelogic.....	87
11. Philips/Saeco	88
12. Oracle/Sun	89
III. Die Leitlinien der Kommission	89
1. Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse	90
2. Leitlinien zur Bewertung nichthorizontaler Zusammen-	
schlüsse	90
a) Prüfungsmaßstab	91
b) Unkoordinierte Effekte konglomerater Zusammenschlüsse	93
c) Koordinierte Effekte konglomerater Unternehmens-	
zusammenschlüsse	95

3. Wettbewerbspolitisches Leitbild und Perspektive der Leitlinien.....	96
IV. Zusammenfassung des Rechtszustands in Europa	98
1. Materielle Behandlung	98
a) Grundsätzliche wettbewerbliche Beurteilung	98
b) Fallgruppen	98
(1) Potenzieller Wettbewerb.....	98
(2) Marktmachtübertragung und Marktverschließung	99
(3) Sortimentseffekte	100
(4) Finanzkraft.....	100
(5) Koordinierte Effekte: Stillschweigende Kooperation und mehrfacher Wettbewerb.....	101
c) Wettbewerbspolitisches Leitbild.....	102
2. Beweismaßstab	102
E. Vergleich des Rechtszustands in Europa und den USA	103
I. Grundsätzliche Beurteilung konglomerater Unternehmenszusammenschlüsse	103
II. Die einzelnen Fallgruppen	104
1. Potenzieller Wettbewerb	104
2. Marktverschließung und Marktmachtübertragung	104
3. Finanzkraft und Entrenchment	105
4. Koordinierte Effekte	105
III. Ergebnis und Prognose	105
Teil 2: Kritik der Beurteilung konglomerater Zusammenschlüsse in Europa und den USA	107
A. Europäische Rechtspraxis	107
I. Potenzieller Wettbewerb	107
II. Marktverschließung und Marktmachtübertragung	110
1. Position der Chicago School	111
2. Gegenposition zur Chicago School	113
3. Zwischenergebnis	116
III. Finanzkraft.....	116
IV. Koordinierte Effekte	120
1. Koordinierung durch Veränderung der Marktverhältnisse	120
2. Koordinierung aufgrund mehrfachen Wettbewerbs	121
V. Die Marktschwelenausnahmen der Nichthorizontalleitlinien	122
1. Erwartetes Wachstum	122
2. Überkreuz-Beteiligungen und wechselseitig besetzte Führungspositionen	123

3. Störung koordinierten Marktverhaltens durch ein beteiligtes Unternehmen	124
4. Anzeichen für Koordinierung	125
5. Zwischenergebnis	126
VI. Zusammenfassung	126
B. US-amerikanische Rechtspraxis	127
C. Ergebnis	127
 Teil 3: Weiterentwicklung der Beurteilung konglomerater Unternehmenszusammenschlüsse	129
A. Die Wertschöpfungskette als Beurteilungsmaßstab konglomerater Unternehmenszusammenschlüsse	130
I. Der gegenwärtige Wissensstand	130
II. Die Konzentration einer Industrie als Schädigung des Wettbewerbs	131
III. Prüfung der Hypothese	132
1. Grundlagen	132
a) Die Wertschöpfungskette als Prüfungsmaßstab	132
b) Verhältnis von Wertschöpfungskette, Märkten, Unternehmen und Produkt	132
c) Kernmärkte	135
2. Marktzutrittsschranken bei Konzentration der Wertschöpfungskette	138
a) Intransparenz	139
(1) Markttransparenz als Voraussetzung der Funktionsfähigkeit eines Marktes	139
(2) Beeinträchtigung der Markteintrittsanalyse durch Intransparenz	140
(3) Intransparenz durch eine spezialisierte und konzentrierte Wertschöpfungskette	144
b) Technologie und geistiges Eigentum	151
c) Strategische Marktzutrittsschranken	153
d) Steigerung der irreversiblen Kosten	155
3. Zwischenergebnis	155
IV. Systematisierung der Analyse	156
V. Abgrenzung zu anderen Theorien	159
VI. Verbleibende Unsicherheiten und Forschungsbedarf	160
B. Die Konzentration der Wertschöpfungskette bei Tetra/Sidel und GE/Honeywell	161
I. Tetra/Sidel	161

1. Summarische Betrachtung	161
2. Eingehende Betrachtung	162
3. Zusammenfassung	165
II. GE/Honeywell	165
1. Summarische Betrachtung	165
2. Detaillierte Betrachtung	165
3. Zusammenfassung	172
III. Schlussfolgerungen	172
C. Ergebnis	174
Zusammenfassung	175
Literaturverzeichnis	177