

## Gliederung der Vorlesung

### Teil 1: Markt- und Preistheorie

- A Perfect Competition vs. Monopoly
- B Market Power, Competition, and Welfare
- C Market Structure and Market Power
- D Collusion and Cartels

### Teil 2: Wettbewerbstheorie und –politik

- E Competition Policy
- F Market Delineation
- G Horizontal Mergers
  - 1) Unilateral Effects
  - 2) Pro-collusive Effects
  - 3) EU Merger Regulation
- H Vertikale Vereinbarungen und Zusammenschlüsse
- I Behinderungsstrategien – Kampfpreise, Monopolisierung und Preisdiskriminierung

## G1: Horizontal Mergers: theory and practice

1. Horizontal mergers
  - a. Unilateral effects
    - without efficiency gains
    - with efficiency gains
  - b. Pro-collusive (or coordinated) effects
2. EU Merger Regulation

Ausgangspunkt: Unternehmenszusammenschlüsse, sogenannte Konzentrationsstrategie.

Wenn Kartellbildung verboten ist, warum nicht einfach fusionieren und das gleiche Resultat erzielen.

⇒ Geschichte des Sherman- und v.a. des Clayton-Acts.

Horizontale Zusammenschlüsse?

Beispiele: Telering/T-Mobile, ÖBB/Postbus, Nestle-Perrier, ABB/Daimler (Bahnsparten)

Nun Fragen:

⇒ Welche Effekte können Fusionen haben? => s. Diskussion Zusammenhang Marktstruktur und Marktmacht.

⇒ Wie sollten Wettbewerbsbehörden reagieren?

⇒ Wie sieht die Praxis aus?

Unilateral effects von EU als einseitige Effekte übersetzt.

Alternativer Begriff: Non-coordinated effects = Nicht koordinierte Wirkungen

## G1: Why modelling mergers is difficult

- Brief explanation of what happens with homogenous goods and Cournot competition (Salant, Switzer, Reynolds, QJE 1981)

⇒ Surprising result: ***the merger paradox***

- take the standard Cournot model
- merger that is not merger to monopoly is unlikely to be profitable
  - unless “sufficiently many” of the firms merge
  - with linear demand and costs, at least 80% of the firms
  - but this type of merger is unlikely to be allowed

[Losses from Horizontal Merger: The Effects of an Exogenous Change in Industry Structure on Cournot-Nash Equilibrium](#). Stephen W. Salant, Sheldon Switzer, Robert J. Reynolds *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 98, No. 2 (May, 1983), pp. 185-199 Published by: The MIT Press Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/1885620>

80% rule (total 5 or more firms)

Later on: Many mergers are not profitable! Managerial discretion! Schrempf!

## G1: An Example

- ◆ Assume 3 identical firms; market demand  $P = 140 - Q$ ; each firm with marginal costs of \$20. The firms act as Cournot competitors.
- ◆ Applying the Cournot equations we know that:
  - each firm produces output  $q(3) = (140 - 20)/(3 + 1) = 30$  units
  - the product price is  $P(3) = 140 - 3 \times 30 = \$50$
  - profit of each firm is  $\pi(3) = (50 - 20) \times 30 = \$900$
- ◆ Now suppose that two of these firms merge
  - then there are two independent firms: output of each changes to:  
 $q(2) = (140 - 20)/3 = 40$  units;
  - price is  $P(2) = 140 - 2 \times 40 = \$60$
  - profit of each firm is  $\pi(2) = (60 - 20) \times 40 = \$1,600$
- ◆ Prior to the merger the two firms had aggregate profit of \$1,800

***This merger is unprofitable and should not occur***

Für die Berechnung s. Abschnitt B2, S. 38 und Übungsaufgabe!

## G1: Example (cont.)

---

- ◆ Now suppose that all three firms merge.
- ◆ This creates a monopoly so that we have:

$$\text{output} = (140 - 20)/2 = 60 \text{ units}$$

$$\text{price} = (140 - 60) = \$80$$

$$\text{profit} = \pi(1) = (80 - 20) \times 60 = \$3,600$$

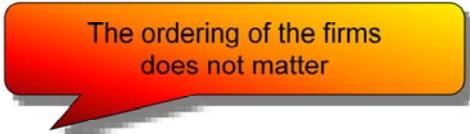
- ◆ Prior to this merger aggregate profit was  $3 \times \$900 = \$2,700$

***Merger to monopoly is always profitable***

## G1: A Generalization

- ◆ Take a Cournot market with N identical firms.
- ◆ Suppose that market demand is  $P = A - B \cdot Q$  and that marginal costs of each firm are c.
- ◆ From standard Cournot analysis we know that the profit of each firm is:

$$\pi_i^C = \frac{(A - c)^2}{B(N + 1)^2}$$



The ordering of the firms  
does not matter

- ◆ Now suppose that firms 1, 2, ... M merge. This gives a market in which there are now  $N - M + 1$  independent firms.

Die Anleitung s. im Foliensatz **Preis und Wettbewerb II**

## G1: Generalization (cont.)

- ◆ The newly merged firm chooses output  $q_m$  to maximize profit, given by

$$\pi_m(q_m, Q_{-m}) = q_m(A - B(q_m + Q_{-m}) - c)$$

where  $Q_{-m} = q_{m+1} + q_{m+2} + \dots + q_N$  is the aggregate output of the  $N - M$  firms that have *not* merged

- ◆ Each non-merged firm chooses output  $q_i$  to maximize profit:

$$\pi_i(q_i, Q_{-i}) = q_i(A - B(q_i + Q_{-i}) - c)$$

where  $Q_{-i}$  is the aggregate output of the  $N - M$  firms *excluding* firm  $i$  plus the output of the merged firm  $q_m$

- ◆ Comparing the profit equations then tells us:

***the merged firm becomes just like any other firm in the market***

***all of the  $N - M + 1$  post-merger firms are identical and so must produce the same output and make the same profits***

## G1: Generalization (cont.)

- ◆ The profit of each of the merged and non-merged firms is then:

$$\pi_m^C = \pi_{nm}^C = \frac{(A - c)^2}{B(N - M + 2)^2}$$

Profit of each surviving firm increases with M

- ◆ The aggregate profit of the merging firms pre-merger is:

$$M \cdot \pi_i^C = \frac{M \cdot (A - c)^2}{B(N + 1)^2}$$

- ◆ So for the merger to be profitable we need:

$$\frac{(A - c)^2}{B(N - M + 2)^2} \geq \frac{M \cdot (A - c)^2}{B(N + 1)^2} \quad \text{this simplifies to:}$$

$$(N + 1)^2 \geq M(N - M + 2)^2$$

**$M \geq 0.8N$  (approximately) for this inequality to be satisfied**

## G1: 80 Percent rule: Some numbers

- (Minimum) Number of firms which must merge if the original number of firms is N (table entries {N,M}  $(N + 1)^2 \geq M(N - M + 2)^2$ )
  - {2., 1.69722}, {3., 2.43845}, {4., 3.20871}, {5., 4.}, {6., 4.80742}, {7., 5.62772}, {8., 6.45862}, {9., 7.29844}, {10., 8.1459}, {11., 9.}, {12., 9.85995}, {13., 10.7251}, {14., 11.5949}, {15., 12.4689}, {16., 13.3467}, {17., 14.228}, {18., 15.1125}, {19., 16.}, {20., 16.8902}, {21., 17.783}, {22., 18.6782}, {23., 19.5756}, {24., 20.4751}, {25., 21.3765}, {26., 22.2798}, {27., 23.1849}, {28., 24.0917}, {29., 25.}, {30., 25.9098}
- Fraction of firms which must merge to make merger profitable (N = 2,3,..)
  - 1., 1., 1., 0.8, 0.833333, 0.857143, 0.875, 0.888889, 0.9, 0.818182, 0.833333, 0.846154, 0.857143, 0.866667, 0.875, 0.882353, 0.888889, 0.842105, 0.85, 0.857143, 0.863636, 0.869565, 0.875, 0.88, 0.884615, 0.888889, 0.892857, 0.862069, 0.866667

## G1: Merger and cost synergies

---

- Merger reduces fixed costs
    - Can make merger profitable (but less profitable than for outsider)
    - Increases prices => efficiency defense?
  - Merger reduces variable costs (e.g. merger between low-cost and high-cost firm)
    - Merger profitable if cost disadvantage is large enough (27% in three firm case)
    - Much higher cost savings needed to lead to lower prices
- ⇒ Cost savings hardly a justification of benefits to consumers of horizontal mergers

Assignment!

## G1: The Merger Paradox

---

- Why is this happening?
  - the merged firm cannot **commit** to its potentially greater size
  - the merged firm is just like any other firm in the market
  - thus the merger causes the merged firm to lose market share
  - the merger effectively closes down part of the merged firm's operations
    - this appears somewhat unreasonable
- Can this be resolved?
  - need to alter the model somehow
    - product differentiation
    - Bertrand competition
  - give the merged firms some additional market power
    - perhaps they can exercise market leadership

## G1:Horizontal mergers: Unilateral effects analysis

---

- Starting point:
  - One-shot Nash equilibrium before and after the merger.
- General result:
  - If there are no efficiency gains, merging firms increase prices:
    - consumer and total surplus decrease.
- Intuition: Market power increases

## G1: Product Differentiation and Merger

- The discussion so far has assumed that products are identical
- It can be extended to differentiated products:
  - suppose inverse demand is of the form:
  - $q_1 = \alpha - \beta p_1 + \gamma(p_2 + p_3 + \dots + p_n)$
  - and similarly for the other products
- Now a merger allows coordination of the outputs of the different products
- *but* the merger does not lead to one of the products being eliminated

Beispiele: Österreich: Format, Profil

Deutschland: RTL – N-TV

manager-magazin.de, 12. April 2006, 16:11 Uhr

<http://www.manager-magazin.de/it/artikel/0,2828,411139,00.html> RTL

### n-tv-Übernahme genehmigt

**Das Bundeskartellamt hat die vollständige Übernahme des Nachrichtensenders n-tv durch die RTL-Gruppe trotz Bedenken wegen einer weiteren Konzentration auf dem Werbemarkt genehmigt. Der Zusammenschluss ermögliche den Fortbestand des defizitären Senders, der anderenfalls eingestellt worden wäre, heißt es zur Begründung.**

Bonn - Das Kartellamt genehmigt n-tv-Übernahme durch RTL trotz Bedenken. Das teilte das Amt am Mittwoch in Bonn zur Begründung mit. Das Gesetz erlaube die Genehmigung einer solchen "Sanierungsfusion".

© DDP **Wird von RTL übernommen:** Der Sender n-tv

Anke Schäferkordt, Chefin der deutschen RTL-Sendergruppe, begrüßte die Entscheidung: "Die langfristige Finanzierung und Positionierung von n-tv als der deutsche Nachrichtensender ist damit gesichert", sagte sie in Köln.

Im Januar hatte das Bundeskartellamt Europas größtem Zeitungshaus, der Axel Springer AG, die Übernahme der Fernsehsendergruppe ProSiebenSat1 untersagt, weil dadurch die Stellung der Axel Springer AG auf dem Werbemarkt gestärkt worden wäre.

Noch im Februar hatte das Kartellamt mitgeteilt, es wolle auch im Fall von n-tv und RTL die Fusion untersagen, weil dadurch die marktbeherrschende Stellung der RTL-Gruppe in der TV-Werbung verstärkt werde. RTL hielt bislang 50 Prozent der Anteile an n-tv und übernimmt nun die restlichen 50 Prozent vom

## G1: Product Differentiation and Merger: An example

- Assume there are three firms offering differentiated products at prices  $p_1, p_2, p_3$
- Inverse demand functions for the products are
  - $p_1 = A - q_1 - D(q_2 + q_3)$
  - $p_2 = A - q_2 - D(q_1 + q_3)$
  - $p_3 = A - q_3 - D(q_1 + q_2)$
- $D \in [0, 1]$
- Demand functions are:  $q_1 = \frac{(1-D)A - (1+D)p_1 + D(p_2 + p_3)}{(1-D)(1+2D)}$

$$q_2 = \frac{(1-D)A - (1+D)p_2 + D(p_1 + p_3)}{(1-D)(1+2D)}$$

$$q_3 = \frac{(1-D)A - (1+D)p_3 + D(p_1 + p_2)}{(1-D)(1+2D)}$$

Check!!

Vorgehensweise See Kaplow, Shapiro, Sect. 2.3.2

Diversion ratio D!

The demand functions are derived from the quadratic utility function (see IO-course) using quasilinear upper-tier utility function.

D= 1: Homogeneous products

D=0: independent products

## G1: An example (cont.): Independent firms

- The profit functions of three independent producers are  $\Pi_i = (p_i - c) q_i$ , with  $i = 1, 2, 3$ .
- Substituting the demand functions into the profit functions, differentiating wrt own price  $p_i$  and setting equal to 0 yields

$$\frac{\partial \Pi_1}{\partial p_1} = \frac{(1-D)A - (1+D)p_1 + D(p_2 + p_3)}{(1-D)(1+2D)} - (p_1 - c) \frac{(1+D)}{(1-D)(1+2D)} \stackrel{!}{=} 0$$

- The reaction functions are

$$p_1^R = \frac{(1-D)A + (1+D)c + D(p_2 + p_3)}{2(1+D)}$$

Assignment!

Reaction function upward sloping: Positive intercept  $(=(1-D)A/(2(1+D)))$  for rivals' prices equal to zero. Slope  $< 1$  (Assume  $p_2 = p_3$ )

## G1: An example (cont.): Independent firms

- Taking the first order conditions (or the reaction functions) and employing symmetry gives the equilibrium prices.

$$\Rightarrow p_1 = p_2 = p_3 = \frac{(A + c)}{2} + \frac{D(c - A)}{2}$$

- Equilibrium profits are

$$\Rightarrow \Pi_1 = \Pi_2 = \Pi_3 = \frac{(A - c)^2 (1 - D^2)}{4 + 8D}$$

Assignment!

Discuss effect of D! Results move from monopoly to Bertrand paradox

Prices = marginal costs if D=1.

Profits increasing with increasing product differentiation (i.e with decreasing D).

## G1: An example (cont.): Merger

- Assume firms 1 and 2 merge
- The merged firm's optimization problem

$$\max_{p_1, p_2} \Pi^m = \Pi_1 + \Pi_2 = (p_1 - c) q_1 + (p_2 - c) q_2$$

⇒ Two FOCs; additionally: FOC of third firm

⇒ Solve for Nash equilibrium prices

$$\Rightarrow p_1 = p_2 = \frac{A(1 - D)(2 + 3D) + c(1 + D)(2 + D)}{2(2 + 2D - D^2)}$$

$$\Rightarrow p_3 = \frac{A(1 - D)(1 + D) + c(1 + 2D)}{2 + 2D - D^2} < p_1$$

⇒ Merged firms charge higher price than outsider: Negative externality from decreasing prices is taken into account

⇒ Merger increases prices: Strategic complements!

⇒ Check the results!!

## G1: An example (cont.): Merger

- Equilibrium profits are  $\Pi^{\text{Symm}} = \frac{(A - c)^2 (1 - D^2)}{4 + 8 D}$
- $$\Rightarrow \Pi_1 = \Pi_2 = \frac{(A - c)^2 (1 - D) (2 + 3D)^2}{4(1 + 2 D) (2 + 2 D - D^2)^2} > \Pi^{\text{Symm}}$$
- $$\Rightarrow \Pi_3 = \frac{(A - c)^2 (1 - D) (1 + D)^3}{(1 + 2 D) (2 + 2 D - D^2)^2} > \Pi_1$$
- $\Rightarrow$  The merger is profitable: The profit of merging firms increases.
    - $\Rightarrow$  Reason: Commitment is possible:
      - $\Rightarrow$  Cournot case: no commitment to production level possible
      - $\Rightarrow$  Price competition: important that product range is unchanged
  - $\Rightarrow$  The outsider (non-merging firm) gains more

## G1: Unilateral effects: A model\*

$$U = v \sum_{i=1}^n q_i - \frac{n}{2(1+\gamma)} \left[ \sum_{i=1}^n q_i^2 + \frac{\gamma}{n} \left( \sum_{i=1}^n q_i \right)^2 \right] + y \quad (1)$$

$\gamma \in [0, \infty)$  is degree of substitution.

Whence: 
$$p_i = v - \frac{1}{1+\gamma} \left( nq_i + \gamma \sum_{j=1}^n q_j \right) \quad (2)$$

By inversion, direct demand functions:

$$q_i = \frac{1}{n} \left[ v - p_i(1+\gamma) + \frac{\gamma}{n} \sum_{j=1}^n p_j \right] \quad (3)$$

Slightly more general approach by Motta  
Shubik, Levitan approach  
See Kaplow, Shapiro, Sect. 2.3.2  
Diversion ratio!

## G1: Unilateral effects: A model\*

---

- Properties of demand function
  - Both price and quantity competition can be studied
  - Aggregate demand does not depend on  $\gamma$  and  $n$ .
- Properties of cost functions:
  - Firms have identical technologies  $C(q_i) = cq_i$ ,  
with  $c < v$ .

Second feature of demand important for welfare analysis!

## G1: The effects of a merger

---

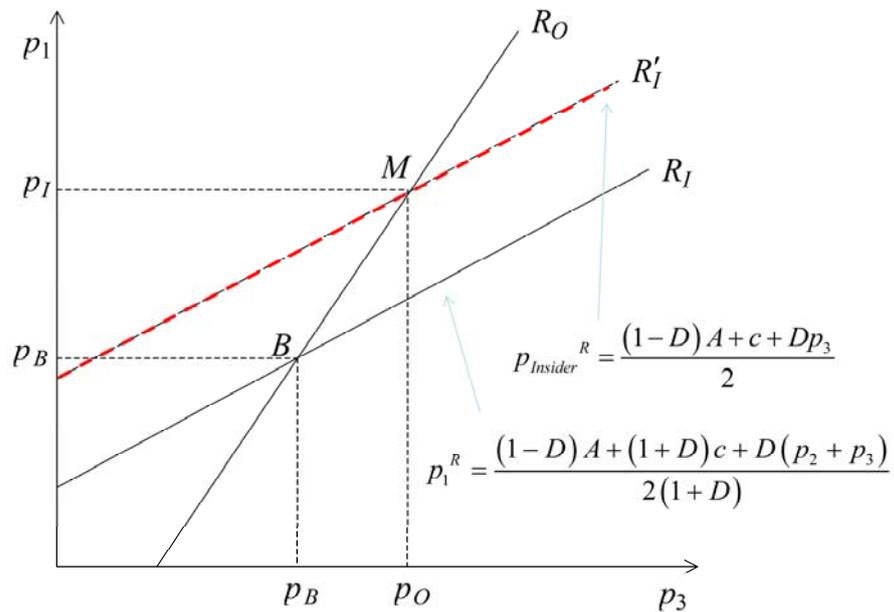
Compare:

1. Equilibrium with all single - product firms
2. Equilibrium with a multi - product firm with  $m$  products.
  - **Lemma 1** *The merger increases prices and decreases consumer surplus.*
  - **Lemma 2** *A merger always benefits the merging firms.*
    - The result holds unless one assumes
      - (i) quantity competition
      - (ii) homogenous goods and
      - (iii) no efficiency gains.

Compare the equilibrium with and without merger

=> Results are called Lemmas (Hilfssätze in mathematischer Terminologie)

## G1: Effects of a merger absent efficiency gains: Strategic complements (Bertrand)



Motta, Figure 5.2.

Calculate reaction functions in tutorial!

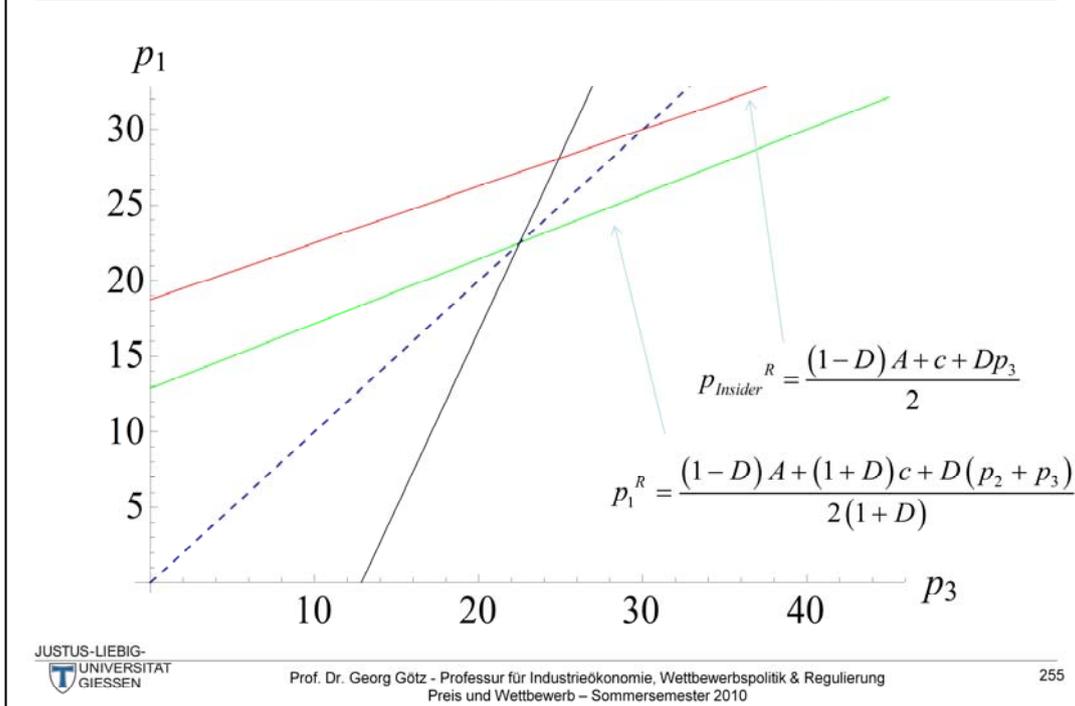
Important points:

-Upward sloping

- Merger leads insiders to price less aggressively => higher prices

-p3 is the price of the outsider!

## G1: Effects of a merger absent efficiency gains: Strategic complements (Bertrand)



Same figure as before with parameter from problem in assignment!

Calculate reaction functions in tutorial!

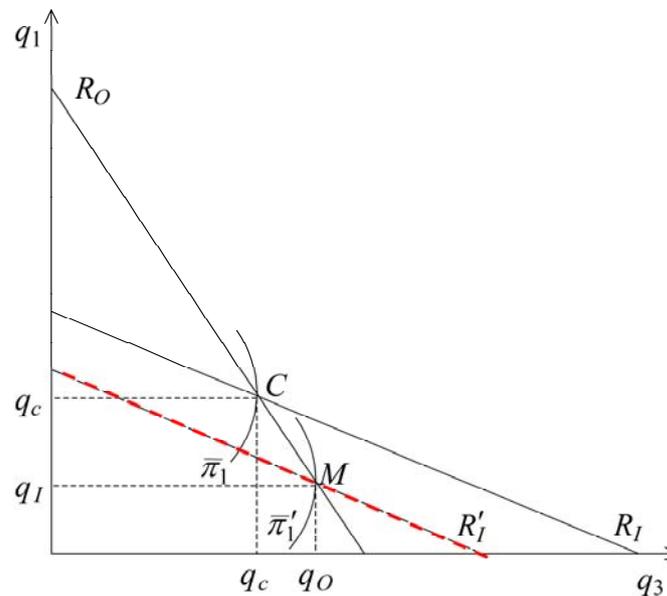
Important points:

-Upward sloping

- Merger leads insiders to price less aggressively => higher prices

-p3 is the price of the outsider!

## G1: Effects of a merger absent efficiency gains: Strategic substitutes (Cournot)



Motta, Figure 5.3.

Strategic substitutes (Cournot!)

Merger leads insiders to choose lower quantity

⇒ Inward shift of insider's reaction function.

⇒ Argument here is complicated since we have three firms turning into two. Reaction function of insider is looked at from viewpoint of outsider. It is the reaction function „per firm“. Inward shift comes from fact now that each of the two entities post-merger produces only half of the output.

## G1: The effects of a merger

---

- **Lemma 3** *The merger increases outsiders' profits.*

This result does not depend on whether firms compete on prices or quantities.

- **Lemma 4** *The merger increases producer surplus.*
- **Lemma 5** *The merger reduces net welfare*

## G1: Efficiency gains

---

- If savings from the merger are large enough, they will outweigh the increase in market power and result in lower prices.
- *Assessment of efficiency gains.*
  - Distinction between cost savings that will affect variable production costs (and prices), and cost savings that affect fixed costs.
  - Efficiencies from technical rationalisation are easier to demonstrate.
  - Efficiencies should be merger—specific.
  - Independent studies to try and evaluate efficiency considerations.

## G1: Efficiency gains from mergers\*

---

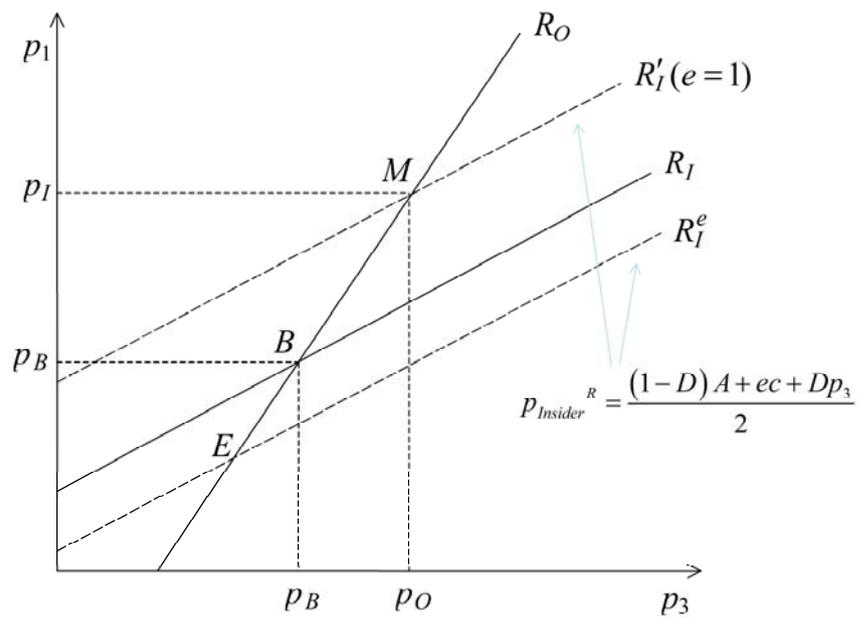
- A merger creates a larger firm. Possible cost savings: the merged entity has unit cost  $e \cdot c$ , with

$$e \leq 1.$$

- The lower  $e$ , the higher the efficiency gains.
- **Lemma 6** *The merger is beneficial to consumers if and only if it involves enough efficiency gains, i.e. if and only if:*

$$e \leq \bar{e}.$$

## G1: Effects of a merger with efficiency gains



Motta, Figure 5.4.

## G1: The effects of a merger

- **Lemma 7** *A merger always benefits the merging firms.*
- **Lemma 8** *The merger increases outsiders' profits if efficiency gains are small enough, i.e. if  $e > \bar{e}$ :*  
Only if there are important efficiency gains will the outsiders lose from the merger.
- **Lemma 9** *The merger always increases producer surplus.*
- **Lemma 10** *The merger improves net welfare if it involves enough efficiency gains, i.e.  $e \leq \bar{e}$ .*

Wichtige Konsequenz von Lemma 8: Wenn sich Konkurrenten über einen Zusammenschluss beschweren, kann man tendenziell davon ausgehen, dass der Merger wohlfahrtssteigernd ist!!

## G2: Horizontal mergers: pro-collusive effects

---

The merger might create the structural conditions for the firms to (tacitly or explicitly) collude.

Two main reasons.

- Reduced number of firms.
- More symmetric distribution of assets.

Zu den Abschnitten zu coordinated bzw. pro-collusive effects empfehle ich auch den Studierenden, die nur Wettbewerbstheorie und –politik belegen, sich den entsprechenden Abschnitt aus Markt und Preis anzusehen. Es ist der Download Preis und Wettbewerb IV.

Siehe hierzu ausführlich und vor zu einfachen Schlüssen auf Basis der Theorie über Kartelle warnend:

Kühn, The coordinated effects of mergers, in Handbook of Antitrust Economics, Hrsg. V. P. Buccirossi, MIT-Press 2008.

## G2: How to proceed in merger cases: a check-list

- *Unilateral effects*
  - Market definition:
    - Product market definition
    - Geographic market definition
  - Market power:
    - Market shares and distribution of capacities; Elasticity of market demand; Elasticity of supply of the rivals (and their excess capacity); Potential entrants; Switching costs; Power of the buyers

*If possible, econometric analysis.*
- Efficiency gains

Noch mal zusammengefasst: Wie geht man in einem Fusionsfall (als Wettbewerbsbehörde) (typischerweise) vor!

## G2: How to proceed in merger cases: a check-list

Two possible outcomes:

- The merger enables firms to significantly raise prices beyond the current level.  
⇒ Prohibition or remedies.
- Might collusion arise after the merger?

### *Joint dominance*

Number of firms and concentration; Distribution of market shares and capacities; Potential entrants (and switching costs); Buyers' power; Observability of other firms' behaviour (exchange of information, competition clauses, resale price maintenance); Frequency of market transactions and magnitude of orders.

Joint dominance: Wichtig für Studierende mit ausschließlich Wettbewerbspolitik (s. Anmerkung vorne)

Joint dominance: kollektive Marktbeherrschung

## G3: EU Merger Policy

- Preventive authorisation system (MTF at DG-COMP, but recent re-organisation)
- One-stop shop for mergers (subsidiarity principle)
- Reasonably quick and effective, with certain time horizon

MTF: Merger Task Force

Subsidiaritätsprinzip: Eine Behörde ist zuständig, und zwar die auf der „relevanten“ Ebene: EU oder Mitgliedsstaat

Rechtsgrundlagen v.a. Fusionskontrollverordnung <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32004R0139:EN:NOT>

Allgemeiner Überblick über die Rechtsgrundlagen:  
<http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/legislation/legislation.html>

**Merger Guidelines (Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse gemäß der Ratsverordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0205\(02\):DE:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0205(02):DE:HTML))**

## G3: Aufgreifschwellen Kommission Art. 1 FKVO

- (2) Ein Zusammenschluss hat gemeinschaftsweite Bedeutung, wenn folgende Umsätze erzielt werden:
- a) ein weltweiter Gesamtumsatz aller beteiligten Unternehmen zusammen von mehr als 5 Mrd. EUR und
  - b) ein gemeinschaftsweiter Gesamtumsatz von mindestens zwei beteiligten Unternehmen von jeweils mehr als 250 Mio. EUR;
- dies gilt nicht, wenn die beteiligten Unternehmen jeweils mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat erzielen.
- (3) Ein Zusammenschluss, der die in Absatz 2 vorgesehenen Schwellen nicht erreicht, hat gemeinschaftsweite Bedeutung, wenn
- a) der weltweite Gesamtumsatz aller beteiligten Unternehmen zusammen mehr als 2,5 Mrd. EUR beträgt,
  - b) der Gesamtumsatz aller beteiligten Unternehmen in mindestens drei Mitgliedstaaten jeweils 100 Mio. EUR übersteigt,
  - c) in jedem von mindestens drei von Buchstabe b) erfassten Mitgliedstaaten der Gesamtumsatz von mindestens zwei beteiligten Unternehmen jeweils mehr als 25 Mio. EUR beträgt und
  - d) der gemeinschaftsweite Gesamtumsatz von mindestens zwei beteiligten Unternehmen jeweils 100 Mio. EUR übersteigt;
- dies gilt nicht, wenn die beteiligten Unternehmen jeweils mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat erzielen.

Fusionskontrollverordnung FKVO gilt für Zusammenschlüsse von gemeinschaftsweiter Bedeutung.

Wann beschäftigt sich die Kommission mit einem Zusammenschluss? => Aufgreifschwellen

Aufgreifschwellen nach GWB

### § 35 Geltungsbereich der Zusammenschlusskontrolle

(1) Die Vorschriften über die Zusammenschlusskontrolle finden Anwendung, wenn im letzten Geschäftsjahr vor dem Zusammenschluss

1. die beteiligten Unternehmen insgesamt weltweit Umsatzerlöse von mehr als 500 Millionen Euro und

2. mindestens ein beteiligtes Unternehmen im Inland Umsatzerlöse von mehr als 25 Millionen Euro

erzielt haben.

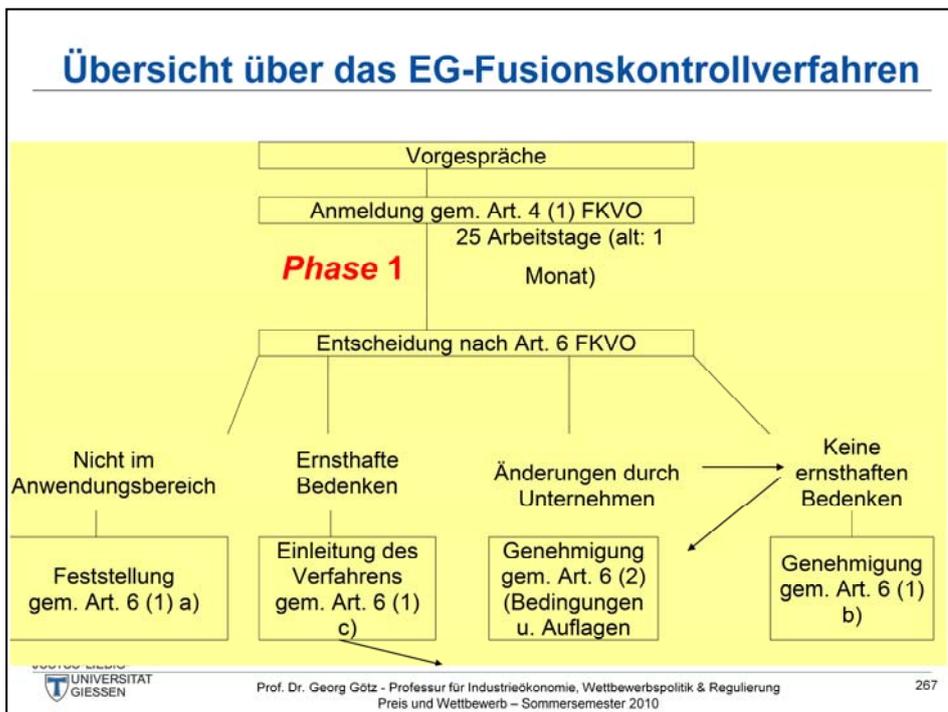
(2) 1 Absatz 1 gilt nicht,

1. soweit sich ein Unternehmen, das nicht im Sinne des § 36 Abs. 2 abhängig ist und im letzten Geschäftsjahr weltweit Umsatzerlöse von weniger als zehn Millionen Euro erzielt hat, mit einem anderen Unternehmen zusammenschließt [de minimis-Regel] oder

2. soweit ein Markt betroffen ist, auf dem seit mindestens fünf Jahren Waren oder gewerbliche Leistungen angeboten werden und auf dem im letzten Kalenderjahr weniger als 15 Millionen Euro umgesetzt wurden. [Bagatellmarktregel]

2 Soweit durch den Zusammenschluss der Wettbewerb beim Verlag, bei der Herstellung oder beim Vertrieb von Zeitungen oder Zeitschriften oder deren Bestandteilen beschränkt wird, gilt nur Satz 1 Nr. 2.

(3) Die Vorschriften dieses Gesetzes finden keine Anwendung, soweit die Kommission der Europäischen Gemeinschaft nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen in ihrer jeweils geltenden Fassung ausschließlich zuständig ist.



Aktualisiert! Festgelegt in Art 10 FKV

Nach: Drauz, Götz und Dirk Schroeder, Praxis der Europäischen Fusionskontrolle, 3. Aufl, Köln 1995, S. 202; übernommen aus Schmidt, 242.

Phase I: Erste Abklärung: Wichtig in diesem Zusammenhang: Merger Guidelines: s.z.B. Anmerkung zu HHI HHI-Höhen

19. Für die Kommission stellen sich in der Regel keine horizontalen Wettbewerbsbedenken in einem Markt, dessen HHI nach dem Zusammenschluss unterhalb von 1000 liegt. Derartige Märkte bedürfen in der Regel keiner genaueren Untersuchung.

20. Das Gleiche gilt für Vorhaben, bei denen der HHI nach dem Zusammenschluss zwischen 1000 und 2000 und der Delta-Wert unterhalb von 250 liegt, oder wenn der HHI oberhalb von 2000 und der Deltawert unter 150 liegt,

### **Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen ("EG-Fusionskontrollverordnung") (Text von Bedeutung für den EWR)**

*Amtsblatt Nr. L 024 vom 29/01/2004 S. 0001 – 0022* <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32004R0139:DE:HTML>

#### Artikel 6

##### Prüfung der Anmeldung und Einleitung des Verfahrens

(1) Die Kommission beginnt unmittelbar nach dem Eingang der Anmeldung mit deren Prüfung.

a) Gelangt sie zu dem Schluss, dass der angemeldete Zusammenschluss nicht unter diese Verordnung fällt, so stellt sie dies durch Entscheidung fest.

b) Stellt sie fest, dass der angemeldete Zusammenschluss zwar unter diese Verordnung fällt, jedoch keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt, so trifft sie die Entscheidung, keine Einwände zu erheben und erklärt den Zusammenschluss für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt.

Durch eine Entscheidung, mit der ein Zusammenschluss für vereinbar erklärt wird, gelten auch die mit seiner Durchführung unmittelbar verbundenen und für sie notwendigen Einschränkungen als genehmigt.

c) Stellt die Kommission unbeschadet des Absatzes 2 fest, dass der angemeldete Zusammenschluss unter diese Verordnung fällt und Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt, so trifft sie die Entscheidung, das Verfahren einzuleiten. Diese Verfahren werden unbeschadet des Artikels 9 durch eine Entscheidung nach Artikel 8 Absätze 1 bis 4 abgeschlossen, es sei denn, die beteiligten Unternehmen haben der Kommission gegenüber glaubhaft gemacht, dass sie den Zusammenschluss aufgegeben haben.

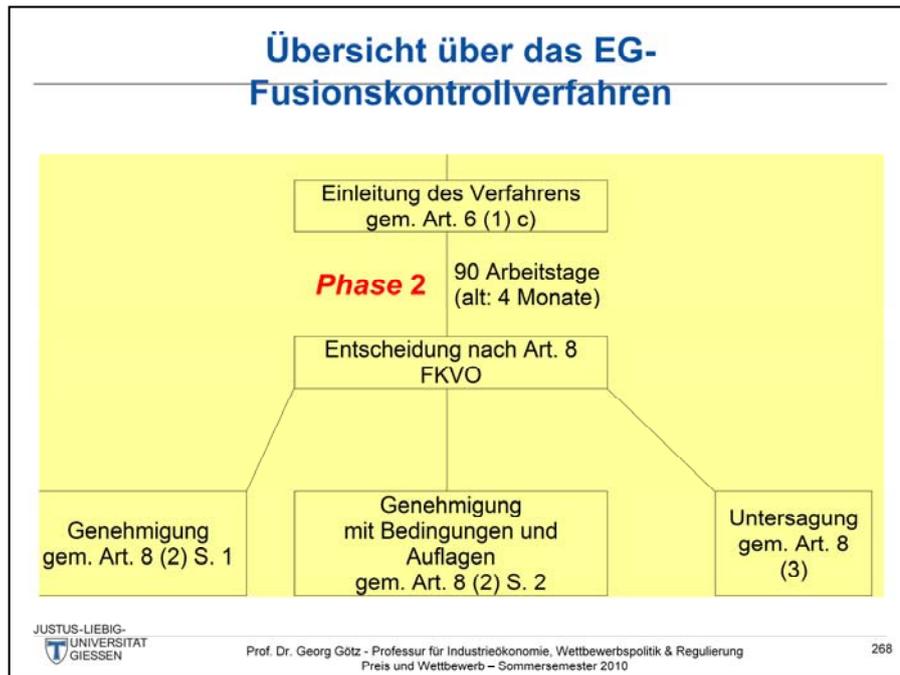
(2) Stellt die Kommission fest, dass der angemeldete Zusammenschluss nach Änderungen durch die beteiligten Unternehmen keinen Anlass mehr zu ernsthaften Bedenken im Sinne des Absatzes 1 Buchstabe c) gibt, so erklärt sie gemäß Absatz 1 Buchstabe b) den Zusammenschluss für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt.

Die Kommission kann ihre Entscheidung gemäß Absatz 1 Buchstabe b) mit Bedingungen und Auflagen verbinden, um sicherzustellen, dass die beteiligten Unternehmen den Verpflichtungen nachkommen, die sie gegenüber der Kommission hinsichtlich einer mit dem Gemeinsamen Markt zu vereinbarenden Gestaltung des Zusammenschlusses eingegangen sind.

(3) Die Kommission kann eine Entscheidung gemäß Absatz 1 Buchstabe a) oder b) widerrufen, wenn

a) die Entscheidung auf unrichtigen Angaben, die von einem beteiligten Unternehmen zu vertreten sind, beruht oder

## Übersicht über das EG-Fusionskontrollverfahren



Aktualisiert!

Nach: Drauz, Götz und Dirk Schroeder, Praxis der Europäischen Fusionskontrolle, 3. Aufl, Köln 1995, S. 202; übernommen aus Schmidt, 242.

### Artikel 8

#### Entscheidungsbefugnisse der Kommission

(1) Stellt die Kommission fest, dass ein angemeldeter Zusammenschluss dem in Artikel 2 Absatz 2 festgelegten Kriterium und - in den in Artikel 2 Absatz 4 genannten Fällen - den Kriterien des Artikels 81 Absatz 3 des Vertrags entspricht, so erlässt sie eine Entscheidung, mit der der Zusammenschluss für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt wird.

Durch eine Entscheidung, mit der ein Zusammenschluss für vereinbar erklärt wird, gelten auch die mit seiner Durchführung unmittelbar verbundenen und für sie notwendigen Einschränkungen als genehmigt.

(2) Stellt die Kommission fest, dass ein angemeldeter Zusammenschluss nach entsprechenden Änderungen durch die beteiligten Unternehmen dem in Artikel 2 Absatz 2 festgelegten Kriterium und - in den in Artikel 2 Absatz 4 genannten Fällen - den Kriterien des Artikels 81 Absatz 3 des Vertrags entspricht, so erlässt sie eine Entscheidung, mit der der Zusammenschluss für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt wird.

Die Kommission kann ihre Entscheidung mit Bedingungen und Auflagen verbinden, um sicherzustellen, dass die beteiligten Unternehmen den Verpflichtungen nachkommen, die sie gegenüber der Kommission hinsichtlich einer mit dem Gemeinsamen Markt zu vereinbarenden Gestaltung des Zusammenschlusses eingegangen sind.

Durch eine Entscheidung, mit der ein Zusammenschluss für vereinbar erklärt wird, gelten auch die mit seiner Durchführung unmittelbar verbundenen und für sie notwendigen Einschränkungen als genehmigt.

(3) Stellt die Kommission fest, dass ein Zusammenschluss dem in Artikel 2 Absatz 3 festgelegten Kriterium entspricht oder - in den in Artikel 2 Absatz 4 genannten Fällen - den Kriterien des Artikels 81 Absatz 3 des Vertrags nicht entspricht, so erlässt sie eine Entscheidung, mit der der Zusammenschluss für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt wird.

(4) Stellt die Kommission fest, dass ein Zusammenschluss

a) bereits vollzogen wurde und dieser Zusammenschluss für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt worden ist oder

b) unter Verstoß gegen eine Bedingung vollzogen wurde, unter der eine Entscheidung gemäß Absatz 2 ergangen ist, in der festgestellt wird, dass der Zusammenschluss bei Nichteinhaltung der Bedingung das Kriterium des Artikels 2 Absatz 3 erfüllen würde oder - in den in Artikel 2 Absatz 4 genannten Fällen - die Kriterien des Artikels 81 Absatz 3 des Vertrags nicht erfüllen würde,

kann sie die folgenden Maßnahmen ergreifen:

- Sie kann den beteiligten Unternehmen aufgeben, den Zusammenschluss rückgängig zu machen, insbesondere durch die Auflösung der Fusion oder die Veräußerung aller erworbenen Anteile oder Vermögensgegenstände, um den Zustand vor dem Vollzug des Zusammenschlusses wiederherzustellen. Ist es nicht möglich, den Zustand vor

# Fusionsauflagen

## (Abhilfemaßnahmen: Remedies)

- Bei Wettbewerbsbedenken der Kommission
  - ⇒ Parteien verpflichten sich auf Änderung des Zusammenschluss (Verpflichtungszusagen)
  - ⇒ Abhilfemaßnahmen: Änderungen zur Reduzierung der Marktmacht der an der Fusion beteiligten Unternehmen
  - ⇒ Strukturelle versus Verhaltensauflagen
    - ⇒ Strukturell: Änderung in Eigentumsverhältnissen (Abspaltungen)
    - ⇒ Verhaltensauflagen: Restriktionen in der Ausübung der Eigentumsrechte (Lizenzierung, Öffnung Miles and More für Eintretende)

Beispiel Fall mit Verpflichtungszusagen (s. S. 22 ff.): Lufthansa/Eurowings  
[http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/decisions/m3940\\_20051222\\_20212\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/decisions/m3940_20051222_20212_de.pdf)

### 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 (2001/C 68/03)

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2001:068:0003:0011:DE:PDF>

Auszüge: Die Kommission kann einen Zusammenschluss in der zweiten Verfahrensphase (4) für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklären, wenn die Parteien Verpflichtungen eingehen, die dem Wettbewerbsproblem gerecht werden und dieses völlig aus dem Weg räumen..

2. Diese Mitteilung soll im Hinblick auf die Änderung von Zusammenschlüssen und insbesondere über diesbezügliche Verpflichtungszusagen eine Orientierung geben. Derartige Änderungen werden gewöhnlich als Abhilfemaßnahmen bezeichnet, da sie darauf abzielen, die Marktmacht der an der Fusion beteiligten Unternehmen zu reduzieren und die Bedingungen für einen wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen, der infolge des zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung führenden Zusammenschlusses verfälscht würde.

5. Wirft ein Zusammenschluss Wettbewerbsbedenken auf, weil er zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung führen könnte, so können die Parteien versuchen, den Zusammenschluss zu ändern, um die von der Kommission festgestellten Wettbewerbsbedenken auszuräumen und auf diese Weise die Genehmigung ihres Vorhabens zu erwirken.

6. Den Beweis, dass ein Zusammenschluss durch die Begründung oder Verstärkung bestimmter Marktstrukturen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindern könnte, muss die Kommission erbringen. Den Beweis,

dass durch die vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen eine beherrschende Stellung, wie sie von der Kommission festgestellt wurde, weder begründet noch verstärkt wird, müssen jedoch die Parteien erbringen. Dazu müssen die Parteien die Kommission, die ihren Verpflichtungen aus der Fusionskontrollverordnung nachkommen muss, davon überzeugen, dass durch die Abhilfemaßnahme die Bedingungen für einen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt auf Dauer wiederhergestellt werden.

9. In der Rechtssache Gencor (8) stellte das Gericht erster Instanz den Grundsatz auf, dass Verpflichtungen im Wesentlichen dazu dienen, wettbewerbsfähige Marktstrukturen zu gewährleisten. Verpflichtungen also, die lediglich einem

Versprechen gleichkämen, sich in einer bestimmten Weise zu verhalten, z. B. die Verpflichtung, eine durch den geplanten Zusammenschluss begründete oder verstärkte beherrschende Stellung nicht missbräuchlich zu nutzen, sind also nicht geeignet, die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt herzustellen. Nach Auffassung des Gerichts (9) sind Verpflichtungen struktureller Art, z. B. die Verpflichtung, eine Tochtergesellschaft zu veräußern, generell angesichts der Zielsetzung der Verordnung vorzuziehen, insoweit derartige Verpflichtungen die Begründung oder aber Verstärkung einer bereits von der Kommission festgestellten beherrschenden Stellung verhindern und darüber hinaus keine mittel- oder langfristige Überwachung benötigen.

**G3: Figure 5.4.1. Number of final decision on mergers taken by the EC Commission**

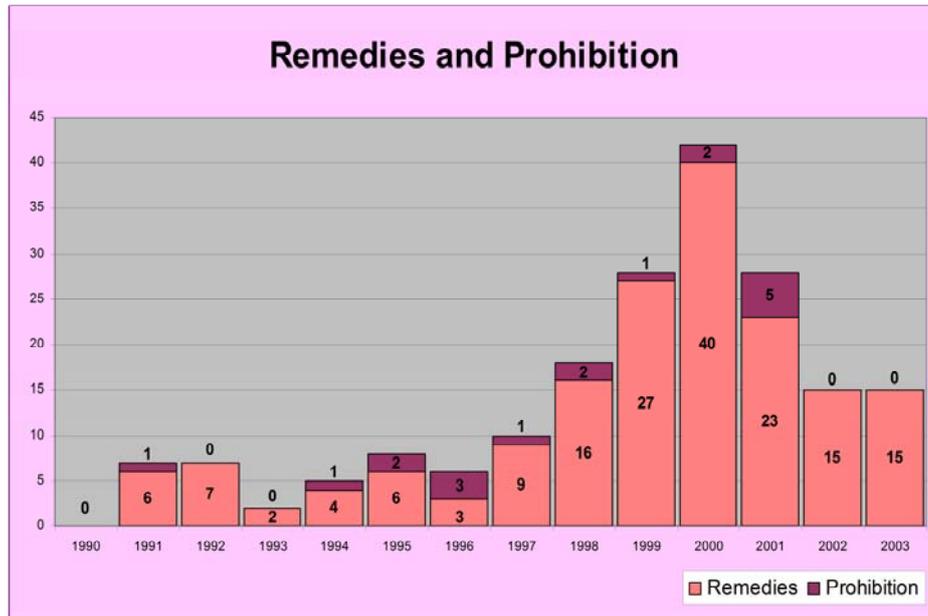


Aktuelle Statistik: <http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/statistics.pdf>

Deutschland: Tätigkeitsbericht Bundeskartellamt:

[http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/05\\_TB\\_kurz\\_d.pdf](http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/05_TB_kurz_d.pdf)

**G3: Figure 5.4.2. Number of final decision on mergers taken by the EC Commission**



Remedies: Nestle/Perrier, T-Mobile/Telering

### G3: Number of final decision on merges taken by the EC Commission

Totals: 1990 - 30 Nov. 2003

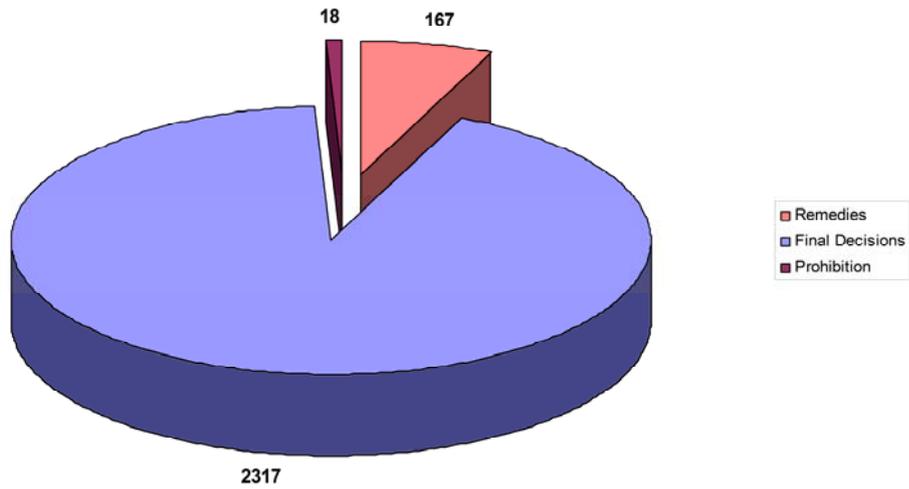


Figure 5.4.3.

## G3: Fusionskontrollprozess in Zahlen

### I) Anmeldungen

Gesamtanzahl	3759
zurückgezogen in Phase 1	84
zurückgezogen in Phase 2	30

### II) Überweisungen

#### III) Entscheidungen - Phase I

fällt nicht unter Fusionskontrollverordnung	Art. 6 (1) a	52
keine Bedenken	Art. 6 (1) b	3229
keine Bedenken, schnelles Verfahren	Art. 6 (1) b	1182
keine Bedenken durch Auflagen	Art. 6 (2)	161
Bedenken	Art. 6 (1) c	178

#### IV) Entscheidungen - Phase II

Vereinbarkeit mit gemeinsamem Markt	Art. 8 (1)	41
Vereinbarkeit durch Auflagen	Art. 8 (2)	84
Verbot	Art. 8 (3)	20
Wettbewerb wiederherzustellen	Art. 8 (4)	4

Zeitraum: 21.09.1990 bis 31.03.2008, Quelle: Europäische Kommission

Fusionskontrollprozess in Zahlen, Tabelle v. Arman Peighambari

### Merger case by Decision Type - Art. 8(3)

[http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/index/by\\_dec\\_type\\_art\\_8\\_3.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/index/by_dec_type_art_8_3.html)

Page generated on : 2008-06-06

<a href="#">M.4439</a> - RYANAIR / AER LINGUS	
<a href="#">M.3440</a> - ENI / EDP / GDP (4064)	
<a href="#">M.2416</a> - TETRA LAVAL / SIDEL	=> aufgehoben durch CFI
<a href="#">M.2283</a> - SCHNEIDER / LEGRAND	=> aufgehoben durch CFI
<a href="#">M.2220</a> - GENERAL ELECTRIC / HONEYWELL	
<a href="#">M.2187</a> - CVC / LENZING	
<a href="#">M.2097</a> - SCA / METSÄ TISSUE	
<a href="#">M.1741</a> - MCI WORLDCOM / SPRINT	
<a href="#">M.1672</a> - VOLVO / SCANIA	
<a href="#">M.1524</a> - AIRTOURS / FIRST CHOICE	=> aufgehoben durch CFI
<a href="#">M.1027</a> - DEUTSCHE TELEKOM / BETARESEARCH	
<a href="#">M.993</a> - BERTELSMANN / KIRCH / PREMIERE	
<a href="#">M.890</a> - BLOKKER / TOYS "R" Us (II)	
<a href="#">M.784</a> - KESKO / TUKO	
<a href="#">M.774</a> - SAINT GOBAIN / WACKER CHEMIE / NOM	
<a href="#">M.619</a> - GENCOR / LONRHO	
<a href="#">M.553</a> - RTL / VERONICA / ENDEMOL ('HMG')	
<a href="#">M.490</a> - NORDIC SATELLITE DISTRIBUTION	
<a href="#">M.469</a> - MSG MEDIA SERVICE	
<a href="#">M.53</a> - AEROSPATIALE / ALENIA / DE HAVILLAND	

## G3: Fusionskontrollprozess in Zahlen

### II) Überweisungen

Antrag durch Unternehmen auf Überweisung an Mitgliedsstaat	Art. 4 (4)	38
Überweisung an Mitgliedsstaat	Art. 4 (4)	32
Teilüberweisung an Mitgliedsstaat	Art. 4 (4)	1
Überweisung abgelehnt	Art. 4 (4)	0
Antrag durch Mitgliedsstaaten (mind. 3) auf Überweisung an Kommission	Art. 4 (5)	141
Überweisung an Kommission	Art. 4 (5)	134
Überweisung abgelehnt	Art. 4 (5)	4
Antrag durch Mitgliedsstaaten auf Überweisung an Kommission	Art. 22	19
Überweisung an Kommission	Art. 22 (3)	17
Überweisung abgelehnt	Art. 22 (3)	2
Antrag durch Mitgliedsstaaten auf Überweisung an Mitgliedsstaaten	Art. 9	79
Teilüberweisung an Mitgliedsstaaten	Art. 9 (3)	36
Überweisung an Mitgliedsstaaten	Art. 9 (3)	31
Überweisung abgelehnt	Art. 9 (3)	4

Fusionskontrollprozess in Zahlen, Tabelle v. Arman Peighambari

European Merger Control - Council Regulation 139/2004 - Statistics, 21 September 1990 to 31 March 2008.

Artikel	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Gesamt	in %	
<b>I) Anmeldungen</b>																						
Gesamtanzahl	11	64	59	59	95	110	131	168	224	276	330	335	277	211	247	313	356	402	91	3759	100,00%	
zurückgezogen in Phase 1	0	0	3	1	6	4	5	9	5	7	8	8	3	0	3	6	7	5	4	84	2,23%	
zurückgezogen in Phase 2	0	0	0	1	0	0	1	0	4	5	5	4	1	0	2	3	2	2	0	30	0,80%	
<b>II) Überweisungen</b>																						
Antrag durch Unternehmen auf Überweisung an Mitgliedsstaat	Art. 4 (4)														2	14	13	5	4	38	1,01%	
Überweisung an Mitgliedsstaat	Art. 4 (4)														2	11	13	5	1	32	0,85%	
Teilüberweisung an Mitgliedsstaat	Art. 4 (4)														0	0	0	1	0	1	0,03%	
Überweisung abgelehnt	Art. 4 (4)														0	0	0	0	0	0	0,00%	
Antrag durch Mitgliedsstaaten (mind. 3) auf Überweisung an Kommission	Art. 4 (5)														20	28	38	51	4	141	3,75%	
Überweisung an Kommission	Art. 4 (5)														16	24	39	50	5	134	3,56%	
Überweisung abgelehnt	Art. 4 (5)														2	0	0	2	0	4	0,11%	
Antrag durch Mitgliedsstaaten auf Überweisung an Kommission	Art. 22	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	2	1	1	4	4	3	0	19	0,51%	
Überweisung an Kommission	Art. 22 (3)	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	2	1	1	3	3	2	1	17	0,45%	
Überweisung abgelehnt	Art. 22 (3)														1	1	0	0	0	2	0,05%	
Antrag durch Mitgliedsstaaten auf Überweisung an Mitgliedsstaaten	Art. 9	0	1	1	1	1	0	3	7	4	9	4	9	8	10	4	7	6	3	79	2,10%	
Teilüberweisung an Mitgliedsstaaten	Art. 9 (3)	0	0	1	0	1	0	0	6	3	2	3	6	7	1	1	3	1	1	0	36	0,96%
Überweisung an Mitgliedsstaaten	Art. 9 (3)	0	0	0	1	0	0	3	1	1	3	2	1	4	8	2	3	1	1	0	31	0,82%
Überweisung abgelehnt	Art. 9 (3)	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	4	0,11%	
<b>III) Entscheidungen - 1. Phase</b>																						
fällt nicht unter Fusionskontrollverordnung	Art. 6 (1) a	2	5	9	4	5	9	6	4	4	1	1	1	0	0	0	0	0	0	52	1,38%	
keine Bedenken	Art. 6 (1) b	5	47	43	49	78	90	109	118	196	225	278	299	238	203	220	276	323	368	64	3229	85,90%
keine Bedenken, schnelles Verfahren	Art. 6 (1) b	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	41	141	103	110	137	167	207	238	38	1182	31,44%
keine Bedenken durch Auflagen	Art. 6 (2)	0	3	4	0	2	3	0	2	12	16	26	11	10	11	12	15	13	18	3	161	4,28%
Bedenken	Art. 6 (1) c	0	6	4	4	6	7	6	11	11	20	18	21	7	9	8	10	13	15	2	178	4,74%
<b>IV) Entscheidungen - 2. Phase</b>																						
Vereinbarkeit mit gemeinsamem Markt	Art. 8 (1)	0	1	1	1	2	2	1	1	3	0	3	5	2	2	2	2	4	5	4	41	1,09%
Vereinbarkeit durch Auflagen	Art. 8 (2)	0	3	3	2	2	3	3	7	4	7	12	9	5	6	4	3	6	4	1	84	2,23%
Verbot	Art. 8 (3)	0	1	0	0	1	2	3	1	2	1	2	5	0	0	1	0	0	1	0	20	0,53%
Wettbewerb wiederherzustellen	Art. 8 (4)	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	4	0,11%
<b>V) andere Entscheidungen</b>																						
Entscheidung aufgehoben	Art. 6 (3)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,03%
Entscheidung aufgehoben	Art. 8 (6)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00%
Geldbuße verhängt	Art. 14	0	0	0	0	0	0	0	0	1	4	1	0	1	0	1	0	0	0	0	8	0,21%
Beeinträchtigung durch Verzögerung	Art. 7 (3)	1	1	2	3	3	2	4	5	13	7	4	7	14	8	10	6	2	3	1	96	2,55%
	Art. 21	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0	2	1	0	8	0,21%
Quelle: Europäische Kommission																						

Aktuelle Statistik: <http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/statistics.pdf>

### G3: Old vs. new EU merger regulation

- *The EU Merger Regulation 4064/89 was source of inefficient biases.*
- 1) Restricting attention to mergers which create dominance implies that some welfare detrimental mergers might be approved.
    - (Joint dominance to cover unilateral effects: not a good approach. *Airtours* judgment.)
  - 2) Failure to consider efficiency gains might result in beneficial mergers being blocked by the EU authorities.

Hintergrund der Diskussion: Wieso kam es zu neuer Verordnung? Wieso wurden Bescheide der Kommission von EuGH bzw. GEI aufgehoben?

Dominanz: Aus Erwägungsgrund 32 FKVO:

(32) Bei Zusammenschlüssen, die wegen des begrenzten Marktanteils der beteiligten Unternehmen nicht geeignet sind, wirksamen Wettbewerb zu behindern, kann davon ausgegangen werden, dass sie mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar sind. Unbeschadet der Artikel 81 und 82 des Vertrags besteht ein solches Indiz insbesondere dann, wenn der Marktanteil der beteiligten Unternehmen im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben 25 % nicht überschreitet.

Problem der alten Regelung: Wenn Nummer 2 und 3 in einem Markt fusionieren und nicht größer werden als 1 und auch kollektive Dominanz nicht zutrifft, dann konnte der Merger nicht untersagt werden.

### G3: New Merger Regulation (2004)

---

- Compromise between “dominance” and “SLC” test.
- It prohibits mergers that “would significantly impede effective competition, in the common market or in a substantial part of it, in particular as a result of the creation or strengthening of a dominant position”.
- Merger guidelines (also 2004) clarify DG-COMP’s approach to mergers.
- They also include an efficiency defence.

Neue Vorschriften. FKVO Verordnung Nr. 139/2004

SLC: Significant lessening of Competition => US-Vorschriften

EU: SIEC-Test: Significant impediment to competition

## G3: Ausgewählte Fälle: Nestle/Perrier (1993)

- Der sachlich relevante Markt: in Flaschen abgefülltes Mineralwasser (s.o.)
- „Alte“ Fusionskontrolle:
  - Nestle, Perrier und BSN haben zusammen einen Marktanteil von 82,3%; 20-25% für Nestle, 25-30% für Perrier und 25% für BSN
  - Fusionierende Unternehmen: 45-55%; größter Rivale: 25%, genug um eine Analyse von "single firm dominance" zu beginnen
  - Aber: Perrier-Quelle Volvic (ca 7%) an BSN, Einzelfirmenbeherrschung viel weniger wahrscheinlich: BSN über 30% und Nestle/Perrier könnte nicht "unabhängig" von BSN handeln
  - Daher hat die EC auch keine Einzelfirmenbeherrschung gefunden

Der sachlich relevante Markt:

Durch Konsumenten- und Einzelhändlerbefragungen befand die Kommission, dass Mineralwasser und Limonaden nicht im selben relevanten Produktmarkt seien.

Mineralwasser hätte das Image eines reinen und natürlichen Produktes, es würde mit einer gesunden Lebensweise verbunden und es befriedige ein Grundbedürfnis, wohingegen Limonaden diese Charakteristika nicht aufweisen würden.

Daher seien Mineralwasser und Limonaden keine hinreichenden Substitute, als dass sie zum selben Markt gehörten.

Produktionsseitig gibt es große Unterschiede; daher können Anlagen für Mineralwassererzeugung nicht schnell genug (z.B. innerhalb eines Jahres) zur Erzeugung von Limonaden umgerüstet werden, bzw. würden große Kosten anfallen.

Große Preisdifferenzen zwischen Mineralwasser und Limonaden

Preis-Korrelationskoeffizienten zw. den verschiedenen Mineralwassermarken zw. 0,85 und 1,0; zwischen Limonaden und Mineralwassern nahe null sind.

Während der fünf Jahre vor 1992 erhöhten sich die Mineralwasserpreise eher, die Limonadenpreise sanken aber tendenziell.

Kreuz- und Eigenpreiselastizitäten wurden nicht geschätzt, die EK argumentierte aber, dass eine kleine Erhöhung der Mineralwasserpreise zu keinerlei signifikanter Erhöhung der Nachfrage nach Limonaden führen würde.

Weiters argumentiert die EK, dass keine Unterscheidung zwischen stillem und kohlesäurehaltigem Mineralwasser gemacht werden soll. Obwohl es Preisdifferenzen gäbe, können Produzenten leicht zwischen stillem und anderem Mineralwasser wechseln.

Die Entscheidung der EK, dass in Flaschen abgefülltes Mineralwasser der relevante Markt sei, kann wohl nicht widersprochen werden. Es sollen aber im Folgenden einige Schwachpunkte der Analyse aufgezeigt werden:

1. Der SSNIP Test wurde nicht explizit durchgeführt, d.h. die Frage: "Würde ein hypothetischer Monopolist von Mineralwasser es profitabel finden, die Preise um 5-10% permanent zu erhöhen?"
2. Unterschiede in den Nachfrage und Angebotscharakteristika und Unterschiede in den Preisniveaus, sagen nur eingeschränkt etwas darüber aus, zu welchem Grad eine kompetitive Beschränkung besteht.
3. In der späteren Entscheidung argumentiert die EK, dass lokale Quellwasser keine guten Substitute für andere Mineralwasser für Groß- und Einzelhändler darstellen. Dieser Sachverhalt hätte aber schon in der Definition des sachlich relevanten Marktes einfließen sollen.

Der geografisch relevante Markt

EK: Frankreich

(1) Transportkosten extrem hoch

(2) Wenig Ex- und Importe (Ausnahme: Belgien)

(3) Markteintritt in Frankreich sehr schwierig: gesättigter Markt mit guteingeführten Marken; hohe Werbeaufwendungen nötig; außerdem: in Deutschland 0,77 Liter Glasflaschen, in Frankreich aber Plastikflaschen unterschiedlicher Kapazitäten

Definition vernünftig

Kritikpunkte in der Analyse:

(1) Der richtige Test ist nicht, ob Ex- oder Importe existieren, sondern ob der SSNIP Test ergeben würde, dass nach einer Preiserhöhung die Importe genügend einsetzen bzw. steigen.

(2) Die einzige vernünftige Alternative zu Frankreich wäre Frankreich und Belgien gewesen. Es wäre instruktiv gewesen, wenn eine Preis-Korrelationsanalyse durchgeführt worden wäre.

Nestle/Perrier

„Alte“ Fusionskontrolle: Nestle, Perrier und BSN haben zusammen einen Marktanteil von 82,3%; 20-25% für Nestle, 25-30% für Perrier und 25% für BSN

Fusionierende Unternehmen: 45-55%; größter Rivale: 25%, genug um eine Analyse von "single firm dominance" zu beginnen

Aber: Perrier-Quelle Volvic (ca 7%) an BSN, Einzelfirmenbeherrschung viel weniger wahrscheinlich: BSN über 30% und Nestle/Perrier könnte nicht "unabhängig" von BSN handeln

Daher hat die EC auch keine Einzelfirmenbeherrschung gefunden.

## G3: Ausgewählte Fälle: Nestle/Perrier (1993)

„Neue“ Fusionsrichtlinien: Test für unilaterale Effekte, d.h. sie fragen direkt, ob die Fusionspartner imstande wären, nach der Fusion die Preise zu erhöhen

- Dies zu beantworten ist meist unmöglich, weil Zeit und Daten fehlen. Daher wird eine indirekte Analyse durchgeführt: was macht Preiserhöhung nach der Fusion wahrscheinlich?
- ⇒ Marktkonzentration: Sehr hoch, post-merger HHI 2660, deltaHHI 1000
- ⇒ Angebotssubstitution und Markteintritt? Kaum aktuelle oder potentielle Konkurrenten
- ⇒ Nachfrageseite: geringe Preiselastizität der Nachfrage
- ⇒ Gegengewichtige Marktmacht: 10 größten Nachfrager 70%, größten vier 50%, keiner über 11%; Kunden "loyal", Distributions-ketten würden Verlust auf alle anderen verkauften Güter riskieren (Interviews);
- Vergrößerte Verhandlungsmacht von Nestle/Perrier (und BSN) führt zu "pecuniary" economies of scope: nicht Gewinn für Gesellschaft, sondern Transfer von Kunden zu Herstellern von Mineralwasser

\* „Neue“ Fusionsrichtlinien: Test für unilaterale Effekte, d.h. sie fragen direkt, ob die Fusionspartner imstande wären, nach der Fusion die Preise zu erhöhen

\* Dies zu beantworten ist meist unmöglich, weil Zeit und Daten fehlen. Daher wird eine indirekte Analyse durchgeführt: was macht Preiserhöhung nach der Fusion wahrscheinlich?

(1) Marktkonzentration: Sehr hoch, drei Produzenten haben vor der Fusion mehr als 80%, zwei nach der Fusion. Neven et al. (1993) schätzen den HHI nach der Fusion auf 2660 und die Veränderung im HHI auf 1000

(2) Angebotssubstitution und Markteintritt? Nestle/Perrier und BSN haben keine aktuellen oder potentiellen Konkurrenten; lokale Produzenten fragmentiert; haben nicht die finanzielle Stärke, um die nötigen Werbungskampagnen durchzuführen; hohe Transport-kosten, Markteintrittsbarrieren durch Regulierung

(3) Nachfrageseite

geringe Preiselastizität der Nachfrage

Gegengewichtige Marktmacht: 10 größten Nachfrager 70%, größten vier 50%, keiner über 11%; Kunden "loyal", Distributions-ketten würden Verlust auf alle anderen verkauften Güter riskieren (Interviews);

Vergrößerte Verhandlungsmacht von Nestle/Perrier (und BSN) führt zu "pecuniary" economies of scope: nicht Gewinn für Gesellschaft, sondern Transfer von Kunden zu Herstellern von Mineralwasser

## G3: Ausgewählte Fälle: Nestle/Perrier (1993)

- Effizienzeffekte:
  - Skalenerträge: nein, weil regulatorische Schranken, z.B. Konzentration der Produktion mehrerer Marken nicht möglich
  - Verbundvorteile: unwahrscheinlich, weil z.B. Abfüllung an der Quelle
  - Nur pecuniary benefits: Käufermacht, gemeinsame Werbung, R&D
  - Administrative Einsparungen: nur Fixkostensenkung; nicht fusionsspezifisch
- ⇒ Ein „substantial lessening of competition test“ wäre wahrscheinlich zum Ergebnis gekommen, dass die Fusion die Preise erhöht
- Schlussfolgerungen der EC: Fusion wurde unter der Auflage erlaubt, dass Nestle verschiedene Mineralwassermarken an unabhängige verkauft (ca. 20% der Kapazität)
- Würdigung: unverständlich, dass die EC die Fusion zwar unter Auflagen aber doch erlaubt hat

### (4) Effizienzeffekte:

Skalenerträge: nein, weil regulatorische Schranken, z.B. Konzentration der Produktion mehrerer Marken nicht möglich

Verbundvorteile: auch unwahrscheinlich, weil z.B. Abfüllung an der Quelle

Nur pecuniary benefits: Käufermacht, gemeinsame Werbung, R&D

Administrative Einsparungen: nur Fixkostensenkung; nicht fusionsspezifisch

Ein „substantial lessening of competition test“ wäre wahrscheinlich zum Ergebnis gekommen, dass die Fusion die Preise erhöht

Kollektive Marktbeherrschung: Marktkonzentration, Keine potentiellen Markteintreter, Keine gegengewichtige Marktmacht, Kleine Informationsverzögerungen, oftmaliges Interagieren, große Markttransparenz (Listenpreise, Basisrabatte; "Chambre syndicale des caux minerales,„), Marktgeschichte: stetige u. parallele Preiserhöhungen, Symmetrie: ähnliche Kosten-strukturen und Kapazitäten erleichtern Kollusion, weil alle von Kollusion ähnlich viel gewinnen und eine Abweichung ähnlich viel kostet; Abspaltung von Volvic an BSN erleichtert Kollusion potentiell!

Schlussfolgerungen der EC: Fusion wurde unter der Auflage erlaubt, dass Nestle verschiedene Mineralwassermarken an unabhängige verkauft (ca. 20% der Kapazität)

### Würdigung

EC richtig, dass, wenn Nestle Volvic nicht verkauft, es ein Risiko der Einzelfirmabeherrschung und bei Verkauf an BSN ein Risiko kollektiver Marktbeherrschung gibt

Daher ist es unverständlich, dass die EC die Fusion zwar unter Auflagen aber doch erlaubt hat

Der Markt ist durch Faktoren gekennzeichnet, die Kollusion unterstützen, z.B. hohe Marktkonzentration, hohe Preisbeobachtbarkeit, Symmetrie, eine Geschichte paralleler Preisbewegungen. Das Faktum, dass eine gemeinsame Aktion von Nestle und BSN verhindert hat, dass IFINT Perrier kauft, ist ein klares Indiz für Koordination zwischen ihnen und deutet auf stillschweigende Kollusion auf dem Markt hin (sie wollten keine "Störung" der Stabilität). Dass BSN Volvic kaufen darf, verschlimmert eher die Situation, als dass diese Auflage das Problem löst.

## G3: Ausgewählte Fälle: ABB/Daimler-Benz

- Der sachlich relevante Markt: Schienenfahrzeuge und stationäre Geräte (15 Teilmärkte)
- Gegengewichtiges Käufermachtargument stichhaltig?
  - Nicht klar, ob Deutsche Bahn AG überall Käufermacht besitzt.
  - Politischer Druck, nationale Anbieter zu bevorzugen.
  - Viele Kooperationen
- Unter den neuen Standards ist es daher zweifelhaft, ob die Fusion erlaubt worden wäre.

ABB/Daimler-Benz 1997

Der sachlich relevante Markt: Schienenfahrzeuge und stationäre Geräte (diese wieder in Untersegmente)

Problem: sowohl substitutive als auch komplementäre Verbindungen

Nur wenige Transaktionen, Elastizitäten können nicht geschätzt werden.

Die EC hat 15 verschiedene Märkte aufgrund von Surveys mit Konkurrenten und Kunden definiert.

Der geografisch relevante Markt:

Deutschland, weil (1) nationale technische Bestimmungen (Hochspannungsnetz etc.) und (2) lokale öffentliche Auftragsvergabe, Wechselkosten auf Seiten der Kunden (z.B. Gebietskörperschaften)

Der Markt ist zwar extrem konzentriert, aber das JV erreicht wohl keine dominante Position, weil Siemens eine starke Marktposition in allen Teilmärkten innehat. Die Fusion erhöht aber die Symmetrie zwischen ABB/Daimler-Benz und Siemens und damit die Gefahr von Kollusion.

Faktoren, die für Kollusion sprechen:

1. Nur ABB/Daimler-Benz und Siemens haben komplette Systeme
2. Potentielle Markteintritte (z.B. von GEC-Alsthom) nur bei sehr großen Aufträgen wahrscheinlich; außerdem Gegenattacke von ABB/DB und Siemens auf dem französischen Markt
3. Symmetrie
4. Transparenz
5. Multimarket conduct

Faktoren, die gegen Kollusion sprechen

1. Gegengewichtige Marktmacht
2. Große Aufträge
3. Industrie charakterisiert durch Kooperationen und gemeinsamen Bewerbungen bei Ausschreibungen

Keine Würdigung der Effizienzeffekte, aber Verbundvorteile (Daimler-Benz hat noch kein Vollsortiment, ABB schon) und Skalenerträge (bessere Spezialisierung der Arbeitskräfte) vorstellbar

Fusion inkompatibel mit den Fusionsrichtlinien für Strassenbahnen und U-Bahnen, wo eine kollektive Marktbeherrschung mit Siemens vorliegt.

Die Fusion wurde unter der Auflage erlaubt, dass Kiepe, eine Tochterunternehmung von Daimler-Benz, abgespalten wird, um Anbiervielfalt auf lokaler Ebene zu erhalten.

Gegengewichtiges Käufermachtargument stichhaltig?

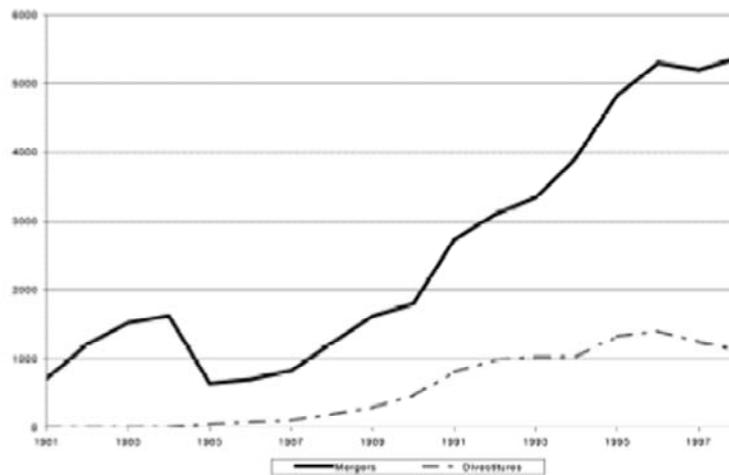
Nicht klar, ob Deutsche Bahn AG überall Käufermacht besitzt.

Politischer Druck, nationale Anbieter zu bevorzugen.

Viele Kooperationen

Unter den neuen Standards ist es daher zweifelhaft, ob die Fusion erlaubt worden wäre.

### G3: Empirical Facts and Findings



Source: SDC Thompson Financial Securities

Fig. 1. The Number of Completed Mergers and Divestitures, 1981–1998. Source: SDC Thompson Financial Securities.

Einige Infos zur (weltweiten) Zahl und zu den ökonomischen Wirkungen von Zusammenschlüssen.

## G3: Empirical Facts and Findings

Table 2A. Continued

Period:	Until 1990	1991/92	1993/94	1995/96	1997/98	Whole period
	<i>All Mergers</i>					
Number of deals	11 574	5657	7067	9924	10 378	44 600
Average deal value (Mn \$)	256.5	129.3	114.7	181.9	313.4	220.0
Cross border	15.5%	21.2%	23.0%	24.2%	25.5%	21.7%
Horizontal	38.6%	43.4%	42.1%	41.7%	44.2%	41.7%
Vertical	5.5%	4.0%	3.5%	3.1%	3.2%	4.0%
Conglomerate	55.9%	52.6%	54.4%	55.2%	52.6%	54.3%

The database is the *Global Mergers and Acquisition* database of *Thompson Financial Securities*. It covers all transactions with a value of at least US \$1 million. *Continental Europe* includes Austria,

Source: Gugler, Mueller, Yurtoglu, Zulehner, IJIO,2003

## G3: Empirical Facts and Findings

**Table 10**  
Classification of mergers by firm size in year  $t + 5$  (Percent of mergers)

		$\Delta H > 0$	$\Delta H < 0$
$\Delta S > 0$	Small	1 34.7	3 17.5
	Large	23.4*	12.7*
	All	29.1	15.1
$\Delta S < 0$	Small	2 20.4	4 27.4
	Large	34.8*	29.1
	All	27.6	28.2

$\Delta H > 0$  ( $\Delta H < 0$ ) denotes that the mergers resulted in a profit increase (decrease) relative to year  $t$  and relative to industry and country peers.  $\Delta S > 0$  ( $\Delta S < 0$ ) denotes that the mergers resulted in a sales increase (decrease) relative to year  $t$  and relative to industry and country peers. The first number in each cell is for small firms (total sales less than the median in year  $t - 1$ ), the second number in each cell is for large firms (total sales more than the median in year  $t - 1$ ), and the third number in each cell is the overall proportion. A \* denotes that the proportion of small firms is significantly different from the proportion of large firms at the 1% level, two-sided test.

Source: Gugler, Mueller, Yurtoglu, Zulehner, IJIO, 2003

1250 mergers

S: sales.

1: Efficiency increases

2: Market power increases

3: Market power decreases(?)

4: Efficiency decreases